



UNICAMP

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS

INSTITUTO DE ESTUDOS DA LINGUAGEM

LABORATÓRIO DE ESTUDOS AVANÇADOS EM JORNALISMO

QUÉZIA SALLES CABRAL VIANA

***EDTECHS* NO BRASIL: UMA PERSPECTIVA SOBRE A AUTOMAÇÃO
E AS TRANSFORMAÇÕES NEOLIBERAIS NO ENSINO SUPERIOR
PRIVADO**

**CAMPINAS
2024**

QUÉZIA SALLES CABRAL VIANA

***EDTECHS NO BRASIL: UMA PERSPECTIVA SOBRE A AUTOMAÇÃO
E AS TRANSFORMAÇÕES NEOLIBERAIS NO ENSINO SUPERIOR
PRIVADO***

Dissertação apresentada ao Laboratório de Estudos Avançados em Jornalismo (Labjor), do Instituto de Estudos em Linguagem (IEL), da Universidade Estadual de Campinas, como parte dos requisitos exigidos para a obtenção do título de Mestre em Divulgação Científica e Cultural, na área de Divulgação Científica e Cultural.

Orientadora: Prof^a. Dra. Marta Mourão Kanashiro

Este trabalho corresponde à versão final da dissertação defendida pela aluna Quézia Salles Cabral Viana e orientada pela prof^a. Dra. Marta Mourão Kanashiro.

**CAMPINAS
2024**

Ficha catalográfica
Universidade Estadual de Campinas
Biblioteca do Instituto de Estudos da Linguagem
Ana Lúcia Siqueira Silva - CRB 8/7956

V654e Viana, Quézia Salles Cabral, 1996-
Edtechs no Brasil : uma perspectiva sobre a automação e as transformações neoliberais no ensino superior privado / Quézia Salles Cabral Viana. – Campinas, SP : [s.n.], 2024.

Orientador: Marta Mourão Kanashiro.
Dissertação (mestrado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Estudos da Linguagem.

1. Edtechs. 2. Educação continuada. 3. Neoliberalismo. I. Kanashiro, Marta Mourão, 1974-. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Estudos da Linguagem. III. Título.

Informações Complementares

Título em outro idioma: Edtechs in Brazil : a perspective on automation and neoliberal transformations in private higher education

Palavras-chave em inglês:

Edtechs

Lifelong learning

Neoliberalism

Área de concentração: Divulgação Científica e Cultural

Titulação: Mestra em Divulgação Científica e Cultural

Banca examinadora:

Marta Mourão Kanashiro [Orientador]

Rafael de Almeida Evangelista

Leonardo Ribeiro da Cruz

Data de defesa: 24-04-2024

Programa de Pós-Graduação: Divulgação Científica e Cultural

Identificação e informações acadêmicas do(a) aluno(a)

- ORCID do autor: <https://orcid.org/0009-0007-7952-1261>

- Currículo Lattes do autor: <http://lattes.cnpq.br/1014906133496324>



BANCA EXAMINADORA

Prof^a. Dra. Marta Mourão Kanashiro – Presidente
Universidade Estadual de Campinas

Prof. Dr. Rafael de Almeida Evangelista
Universidade Estadual de Campinas

Prof. Dr. Leonardo Ribeiro da Cruz
Universidade Federal do Pará

IEL/UNICAMP
2024

Ata da defesa, assinada pelos membros da Comissão Examinadora, consta no SIGA/Sistema de Fluxo de Dissertação/Tese e na Secretaria de Pós Graduação do IEL.

Agradecimentos

Agradeço à Marta Kanashiro, minha orientadora, por me guiar nessa jornada de mestrado durante os últimos anos e por todo o direcionamento em meio a tantas mudanças de percurso. Obrigada pela paciência, pela compreensão nos momentos mais difíceis e pelas palavras de ânimo. Foi um enorme privilégio ser sua orientanda.

Agradeço a todos os professores com quem tive contato no Labjor, Unicamp, por compartilharem seu conhecimento e inspirarem, direta ou indiretamente, parte das discussões que permeiam este trabalho. Em especial, Rafael Evangelista (Unicamp), Leonardo Cruz (UFPA) e Henrique Parra (Unifesp). Suas contribuições agregaram, e muito, não somente à minha bagagem acadêmica, mas também pessoal. O presente trabalho foi realizado com o apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES – Código de Financiamento 001).

Agradeço ao mestre Tales Tomaz, que me preparou e me incentivou a trilhar esta jornada acadêmica. Sua orientação e seus conselhos na graduação foram fundamentais para que eu pudesse ingressar em um programa de mestrado.

Aos amigos que sempre acreditaram em mim e, de uma forma ou outra, me incentivaram, a despeito da minha ausência em muitos momentos. Minha gratidão em especial àqueles que, em algum momento, leram parte do meu material: Lucas Rocha, pelas discussões e pelos *insights*; Eduardo Teixeira, pelas observações peculiares e pelos quadrinhos que serviram como válvula de escape nos momentos de tensão; e Lucas Diemer, pela cuidadosa revisão desta dissertação e suas preciosas sugestões. Muito obrigada por trilharem comigo um caminho inexistente até então.

À minha psicóloga, Paula, por me ajudar a encontrar forças nesse caminho desafiador de transformação e crescimento pessoal. Obrigada por me ajudar a reconhecer e celebrar as pequenas conquistas e a viver intensamente cada etapa desta trajetória. Ao pastor, coordenador e amigo, Diogo Cavalcanti, pela sensibilidade ao me ouvir e por me incentivar a alcançar os meus propósitos.

Agradeço aos meus pais, Miguel e Nelma, por sempre me apoiarem em meus estudos e, por fim, agradeço principalmente a Deus, por me permitir sobreviver a uma pandemia, iluminar a minha mente nos momentos mais obscuros e me presentear até aqui com o fôlego de vida.

Resumo

Esta dissertação examina as transformações neoliberais no ensino superior privado brasileiro e sua relação com os processos de automação, especialmente no contexto das *edtechs*. A questão central que norteia esta pesquisa é: Qual é a transformação contemporânea que está ocorrendo na relação que se dá entre educação, tecnologia e mercado? A partir do estudo de caso da GoKursos e dos canais de comunicação mais ativos da plataforma, reunimos uma amostra representativa dos principais aspectos trabalhados ao longo do texto, que evidenciam um embate de forças nas construções discursivas relacionadas à disputa pelo conceito de educação. As demandas de consumidores, extraídas de denúncias registradas no site Reclame AQUI, também compõem o conjunto de elementos tensionados nesse conflito. Do ponto de vista teórico-metodológico, os procedimentos adotados para a pesquisa documental foram influenciados pelo trabalho de Michel Foucault (1987) e buscaram fazer emergir um jogo de forças, atravessamentos, tensões, táticas e estratégias que atuam no tempo presente e configuram uma disputa pelos rumos e sentidos, no caso, da educação. A fundamentação teórica também se baseou em conceitos de autores, como Pierre Dardot e Christian Laval (2016), Wendy Brown (2018) e Franco Berardi (2014), que abordam temas, como individualização concorrencial, racionalidade neoliberal e transição do modelo de comunicação conjuntivo para o conectivo. Esses conceitos são essenciais para compreender as transformações no campo educacional e a influência da automação nas instituições de ensino superior e nas *edtechs*, muitas delas concebidas por instituições pertencentes ao oligopólio educacional, que detém mais de 75% das matrículas do ensino superior no país. As *edtechs*, como *startups* que fornecem soluções educacionais, desempenham um papel fundamental na reconfiguração da dinâmica entre os atores envolvidos, sobretudo entre alunos e professores. Tais soluções, no entanto, reforçam modos de subjetivação neoliberal e ameaçam a manutenção de valores, entre eles a solidariedade, o lado político da empatia. Todavia, não há como desassociar o fato de que, nesse processo, os discursos focados no *lifelong learning*, atrelados ao crescimento da educação à distância, também ganham popularidade e ressignificam a noção de educação. Afinal, é evidente que o aprendizado ao longo da vida opera em função de demandas mercadológicas, contribuindo, em última instância, para a formação de um sujeito empreendedor, submetido a um regime pautado pela racionalidade neoliberal, que promove a concorrência e visa à desativação da cidadania (BROWN, 2018). A dissertação se encerra sugerindo que estamos vivenciando um processo de transformação social e epistemológica, marcado pela disputa por um novo paradigma educacional, no qual as concepções sobre a educação e também sobre o humano são ressignificadas.

Palavras-chave: *edtechs*; automação do ensino; GoKursos; *lifelong learning*; neoliberalismo.

Abstract

This thesis examines the neoliberal transformations in Brazilian private higher education and their relationship with automation processes, especially in the context of edtechs. The main question guiding this research is: What is the contemporary transformation that is taking place in the relationship among education, technology and the market? Using the case study GoKursos and the two most active communication channels of the platform, we compiled a representative sample of two main aspects addressed throughout the text, demonstrating conflicting forces in the discursive constructions related to the contestation over the notion of education. The claims of consumers, extracted from registered complaints at the website Reclame AQUI, even constitute the set of elements under tension in this conflict. From a theoretical-methodological standpoint, the procedures used for documentary research are influenced by the work of Michel Foucault (1987) and aim to elaborate on a play of forces, traversals, tensions, tactics and strategies that influence the present and shape a dispute over the paths and the meanings of education. The theoretical foundation is also based on ideas from authors such as Pierre Dardot and Christian Laval (2016), Wendy Brown (2018) and Franco Berardi (2014), who address issues such as competitive individualization, neoliberal rationality, and transition from the conjunctive to the connective model. These concepts are essential for understanding the transformations in education and the impact of automation in higher education and edtechs, many of which were conceived by institutions, are part of the educational oligopoly, accounting for more than 75% of higher education enrollments in the country. As startups offering educational solutions, edtechs play a fundamental role in reshaping the dynamics among the involved actors, especially between students and teachers. These solutions, however, reinforce forms of neoliberal subjectivity and threaten the maintenance of values, including solidarity, the political side of empathy. Nevertheless, it cannot be separated from the fact that, in this process, the discourses on lifelong learning associated with the expansion of distance education have also gained popularity, giving new meaning to the notion of education. In the end, it is evident that lifelong learning operates on the basis of market demands, ultimately contributing to the formation of an entrepreneurial subject within a framework guided by neoliberal rationality, which promotes competition and aims at deactivating citizenship (BROWN, 2018). The thesis concludes by asserting that we are experiencing a social and epistemological transformation process characterized by a dispute for new educational paradigm, in which the notions of education and the human experience are undergoing redefinition.

Keywords: edtechs; teaching automation; GoKursos; lifelong learning; neoliberalism.

Lista de Figuras

Figura 1 – Top 100 <i>edtechs</i> na América Latina.....	18
Figura 2 – Os grandes atores da educação e <i>edtechs</i> na América Latina e Caribe.....	19
Figura 3 – ONGs, aceleradoras e incubadoras de <i>edtechs</i>	25
Figura 4 – Distribuição das <i>edtechs</i> do ensino superior.....	26
Figura 5 – Aviso de demissão dos docentes da Uninove.....	29
Figura 6 – Documento interno da rede educacional Laureate.....	33
Figura 7 – Impacto do investimento do FIES no número de alunos.....	75
Figura 8 – Distribuição das <i>edtechs</i> do ensino superior.....	86
Figura 9 – Crescimento no número de cursos oferecidos pela GoKursos.....	94
Figura 10 – Publicação no Instagram da GoKursos sobre cursos <i>online</i>	97
Figura 11 – Planos de assinatura GoKursos.....	98
Figura 12 – Página inicial do site da GoKursos.....	99
Figura 13 – Página inicial do site da loja Magazine Luiza.....	102
Figura 14 – Reclamação de Thamires no site Reclame AQUI.....	106
Figura 15 – Reclamação de Leonardo no site Reclame AQUI.....	108
Figura 16 – Réplica de Leonardo no site Reclame AQUI.....	109
Figura 17 – Reclamação sobre atendimento da GoKursos no site Reclame AQUI.....	110
Figura 18 – Reclamação de Taís sobre conteúdo do GoKursos.....	111
Figura 19 – Réplica de Taís no site do Reclame AQUI.....	112
Figura 20 – Arte da propaganda do GoKursos com a imagem de Janguê Diniz.....	114
Figura 21 – Post da GoKursos que insinua que o ensino <i>online</i> é melhor.....	116
Figura 22 – Post da GoKursos sobre infoprodutos.....	117
Figura 23 – Post da GoDigitalEdu sobre inteligência artificial.....	118
Figura 24 – Post da GoKursos sobre competências que não podem faltar no currículo...	119
Figura 25 – Cursos oferecidos no site da GoKursos voltados para as competências.....	120
Figura 26 – Publicação da GoKursos com citação de Janguê Diniz.....	122

Sumário

Introdução.....	10
1. <i>Edtechs</i> , neoliberalismo, educação e modos de subjetivação.....	15
2. Do choque ao recrudescimento da vigilância e à educação como mercadoria.....	35
2.1. O mercado de educação superior no Brasil na era do capitalismo de vigilância.....	44
2.2. Automação ampliada.....	49
3. Conglomerados educacionais.....	59
3.1. Abertura de capital.....	63
3.2. Influência da gestão em sala de aula.....	66
3.3. Financiamento público.....	74
4. <i>Edtechs</i> e a ressignificação do humano na educação: o caso da plataforma GoKursos..	81
4.1. Plataformização do ensino.....	82
4.2. GoKursos e o <i>lifelong learning</i>	85
4.3. Raio-X da plataforma.....	89
4.3.1. Repetibilidade e escalabilidade.....	91
4.3.2. Estratégia de monetização.....	96
4.3.3. Automação e experiência conectiva.....	103
4.3.4. Soluções para o mercado de trabalho: o papel da educação na formação do sujeito empreendedor.....	113
5. Considerações finais.....	123
6. Referências bibliográficas.....	127

Introdução

O objetivo desta pesquisa é analisar as transformações neoliberais no ensino superior privado brasileiro e sua relação com os processos de automação, inerentes às *edtechs*. Como será exposto no decorrer deste texto, o setor educacional passou por uma série de transformações significativas que ocorreram em conformidade com tendências globais e que incluem o estabelecimento de relações novas e mais próximas entre educação e tecnologias de informação e comunicação. Esse tema é objeto da linha de pesquisa do Mestrado em Divulgação Científica e Cultural, da qual esta dissertação faz parte.

No contexto de nossa análise, existem três grandes áreas que se entrelaçam e compõem o cenário sob o qual esta pesquisa está inserida, sendo elas: [1] educação, [2] tecnologia e [3] mercado. Para compreender melhor a relação desses três aspectos e seus desdobramentos, esta dissertação foi estruturada em cinco capítulos.

O **Capítulo 1 – *Edtechs*, neoliberalismo, educação e modos de subjetivação** introduz os principais termos e conceitos que serão utilizados ao longo da pesquisa, estabelecendo conexões entre as ideias utilizadas e o material de campo coletado. Dessa forma, o texto já indica, em seu capítulo de abertura, o esforço de não separar partes do texto unicamente dedicadas à teoria ou ao material de campo e análise. Para compreender o estreito vínculo entre *edtechs*, automação e neoliberalismo e indicar como a lógica subjacente a cada um desses conceitos se retroalimenta e, ao reforçar modos de subjetivação neoliberal, afeta não só o campo da educação, mas todas as áreas da vida, é necessário explorar três conceitos que serão abordados ao longo desta dissertação.

O primeiro conceito é o da individualização concorrencial, apresentado por Christian Laval e Pierre Dardot (2016). Laval, sociólogo francês, aborda e critica a inserção da lógica neoliberal no âmbito educacional. Em suas obras, das quais se destaca *A escola não é uma empresa* (2019), o autor explora a existência de um projeto global que visa uma educação completamente moldada pelo capitalismo. Ele explica como normas e padrões nacionais, que eram utilizados para avaliar a qualidade de uma escola, tornaram-se obsoletos diante das determinações agora impostas por organizações econômicas e financeiras internacionais e proeminentes. Além disso, Laval critica a “mercadorização” da educação e adota uma postura

firme e enfática de não se render às pressões das tendências tecnológicas que se alinham com o capitalismo de vigilância. Em parceria com Pierre Dardot, filósofo e pesquisador da universidade Paris-Ouest Nanterre-La Défense, escreveu *A nova razão do mundo: ensaio sobre a sociedade neoliberal* (2016), na qual descrevem a racionalidade neoliberal.

Em consonância com as ideias de Dardot e Laval, Wendy Brown, professora de ciência política na Universidade da Califórnia Berkeley, é a responsável pelo desenvolvimento de uma teoria crítica sobre a racionalidade neoliberal. Para isso, ela fundamenta sua análise no pensamento político e filosófico de Michel Foucault, que auxilia na compreensão das formações de poder político, bem como das ameaças à democracia – resultado dessas formações. Sua obra *Cidadania sacrificial: neoliberalismo, capital humano e políticas de austeridade* (2018) contribui significativamente para a compreensão de conceitos apresentados no decorrer desta pesquisa. O próprio título da obra já sugere esses conceitos, com destaque para a noção de cidadania sacrificial.

O terceiro conceito é proposto por Franco Berardi, mais conhecido como Bifo, filósofo e escritor italiano. Sua principal contribuição para esta pesquisa advém da obra *And. Phenomenology of the end: cognition and sensibility in the transition from conjunctive to connective mode of social communication* (2014), que evidencia a transição do modelo de cognição conjuntivo para o modelo conectivo. A partir desse conceito, refletiremos sobre as transformações no meio educacional e as consequências dessa transição correlacionadas com um modelo de avanço tecnológico e com os processos de automação nas instituições de ensino superior e nas *edtechs*.

A conexão entre esses conceitos só se tornou viável por meio dos estudos de Henrique Parra, pesquisador e professor no Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais da Universidade Federal de São Paulo (Unifesp). Em seu artigo “Da tecnopolítica às lutas cosmotécnicas: dissensos ontoepistêmicos face à hegemonia cibernética no Antropoceno” (PARRA, 2022), Parra entrelaçou os conceitos de Dardot e Laval, Brown e Berardi, abordando aspectos que influenciaram diretamente o debate exposto no decorrer desta dissertação. Ainda que o artigo aborde outros autores e se desenvolva a partir de uma argumentação central diferente desta dissertação, a reunião dos conceitos supracitados foi importante para o desenvolvimento da presente dissertação.

Essa fundamentação teórica possibilitou a formulação de questionamentos que nortearão esta pesquisa. A principal pergunta desta dissertação é: Qual é a transformação contemporânea

que está ocorrendo na relação que se dá entre educação, tecnologia e mercado? A partir desse questionamento, outras indagações são abordadas no **Capítulo 4** deste texto como forma de alinhar um estudo de caso com base no que foi estabelecido nos primeiros capítulos da dissertação.

A fim de situar o leitor sobre o contexto político, econômico e social que envolve o objeto desta pesquisa, o **Capítulo 2 – Do choque ao recrudescimento da vigilância e à educação como mercadoria** traça um panorama da década de 2000 a fim de reconhecer padrões de comportamento que posteriormente vieram a configurar o *modus operandi* do que Shoshana Zuboff (2020) chama de capitalismo de vigilância e Naomi Klein (2008) descreve como capitalismo de desastre.

Zuboff, filósofa e professora emérita da Harvard Business School, enumera uma série de questões que se encontram sob o guarda-chuva do capitalismo de vigilância, “uma nova ordem econômica que reivindica a experiência humana como matéria-prima gratuita para práticas comerciais dissimuladas de extração, previsão e vendas” (2020, p. 7). Seu livro, *A era do capitalismo de vigilância*, oferece *insights* e conceitos pertinentes ao estudo do mercado educacional, possibilitando detectar padrões de comportamentos e compreender de maneira mais profunda as estratégias que impulsionam e sustentam a ideologia neoliberal neste setor.

Com base nesses conceitos, examinamos as transformações no mercado de ensino superior privado no Brasil na era do capitalismo de vigilância. Da análise desse período, foi possível definir quatro fases principais: [1] desregulamentação do setor educacional; [2] constituição de oligopólios; [3] incapacidade do debate público para acompanhar as transformações; e [4] atuação governamental tendenciosa. Simultaneamente, os efeitos da ampliação da automação começaram a se tornar mais evidentes.

No **Capítulo 3 – Conglomerados educacionais**, conectamos de forma analítica as transformações políticas, econômicas e sociais que se deram com a trajetória das instituições de ensino superior no decorrer das duas últimas décadas, bem como a inserção e o crescimento do capital privado na gestão financeira das mesmas. Nesse sentido, apresentamos de maneira pontual a evolução dos principais grupos educacionais do Brasil no âmbito do ensino superior privado, evidenciando como a flexibilização de leis e regulamentações estabelecidas por um sistema de governo com inclinações neoliberais possibilitou sua expansão, tendo como ponto propulsor para isso a entrada na bolsa de valores.

Salientamos que, para esta pesquisa, foram selecionados somente os grupos que entraram na Bolsa de Valores de São Paulo (B3), entre os anos 2000 e 2020, e permaneceram atuando desde então com o capital aberto até o período da escrita desta pesquisa, totalizando quatro: 1) Kroton Educacional S.A. (Cogna); 2) Yduqs Participações S.A.; 3) Anima Holding S.A.; e 4) Ser Educacional. Além desses, incluímos também informações referentes ao grupo Laureate Education, Inc., que, conforme será detalhado no decorrer do capítulo, desempenhou um papel importante no mercado educacional enquanto esteve presente no Brasil, até o fim da década de 2010.

O **Capítulo 4 – Edtechs e a ressignificação do humano na educação: o caso da plataforma GoKursos** apresenta um estudo de caso sobre a GoKursos, plataforma criada e utilizada pelas instituições do conglomerado Ser Educacional. Por meio da análise dos principais canais de comunicação da empresa, entre eles, site, aplicativos e redes sociais, analisaremos as construções discursivas que permeiam o campo, demarcando não apenas uma realidade factual, mas também um embate de forças e a criação de táticas e estratégias. De maneira mais detalhada, a pesquisa analisou mais de 900 publicações no Instagram no período de três anos e notícias publicadas no portal LeiaJá, a fim de fornecer uma amostra representativa dos principais aspectos tratados desde o primeiro capítulo. As demandas de consumidores, obtidas majoritariamente de denúncias registradas no site Reclame AQUI, compõem esse conjunto de elementos tensionados na disputa pelo conceito de educação. Para tornar a análise mais assertiva, esta dissertação destaca as tensões entre os conceitos já discutidos anteriormente a partir de quatro vetores, sendo eles: [1] repetibilidade e escalabilidade; [2] estratégia de monetização; [3] automação e experiência conectiva; e [4] soluções para o mercado de trabalho.

Por fim, no **Capítulo 5**, esboçamos as **Considerações Finais**. Propomos uma reflexão a partir da conexão entre os conceitos elencados no decorrer da dissertação, sugerindo que estamos passando por um processo de transformação epistemológica e de intensa disputa por um novo paradigma educacional, em que as noções de educação e também do próprio humano são ressignificadas. Como um recorte de um jogo de forças mais amplo, esta pesquisa expõe um cenário no qual a educação passa a atuar majoritariamente em função das demandas mercadológicas e o ensino funciona como uma ponte para a formação do sujeito empreendedor, uma vez que se encontra sob um regime pautado pela racionalidade neoliberal.

O discurso de inevitabilidade, presente desde o início do capitalismo de vigilância, também permeia a promoção do *lifelong learning*, aprendizado ao longo da vida, capacitação

ou educação continuada. Favorecido por plataformas de educação à distância e associado à ideia de flexibilidade de horários e preços acessíveis, os cidadãos são submetidos a processos concorrenciais desde o início da vida escolar até o ingresso no mercado de trabalho, no qual estarão fadados a se reinventar constantemente.

Tal situação torna cada vez mais urgente a necessidade não apenas de reconhecer o valor da singularidade humana e das trocas inerentes de suas relações, mas também de pensar em estratégias para lidar com essa transformação. De uma perspectiva mais positiva, isso abrange explorar possibilidades que garantam que os principais atores envolvidos no meio educacional, a saber, professores e alunos, sejam beneficiados a partir desse contexto mediado por máquinas e processos automatizados.

As informações coletadas para a pesquisa são todas de acesso público. Foram incluídas fontes jornalísticas, sites das empresas e relatórios para investidores. Decretos oficiais do governo ou documentos correlatos foram extraídos de fontes oficiais.

Ainda tratando do ponto de vista teórico-metodológico, os procedimentos adotados para a pesquisa documental foram influenciados pelo trabalho de Michel Foucault (1987) e buscaram fazer emergir um jogo de forças, atravessamentos, tensões, táticas e estratégias atuando no tempo presente e configurando uma disputa pelos rumos e sentidos, no caso, da educação.

De maneira geral, o levantamento bibliográfico buscou mapear o debate existente. Os trabalhos encontrados contribuíram significativamente para o desenvolvimento crítico da análise desta pesquisa e para a construção de uma linha do tempo dos acontecimentos mais importantes. A partir desse levantamento, destacamos que a literatura científica enfatiza mais a conexão entre educação pública e mercado, explorando menos a relação entre tecnologia, educação, mercado e ensino superior privado – entrelaçamento central para esta dissertação. De forma geral, o debate mais crítico sobre tecnologia e educação se concentra em corporações, como Google e Microsoft e sua presença em instituições de ensino público (PARRA *et al.*, 2018; CRUZ, SARAIVA; AMIEL, 2019).

A presente pesquisa considera essas valiosas contribuições e busca estabelecer uma conexão entre o espraiamento de tecnologias de informação e comunicação (da gestão à sala de aula e avaliação com maiores níveis de automação), privatização do ensino superior, perspectiva neoliberal e capitalismo de vigilância.

1. *Edtechs*, neoliberalismo, educação e modos de subjetivação

O termo *edtech* é resultado da combinação de duas palavras da língua inglesa: *education* e *technology*. Embora, à primeira vista, esse termo possa parecer algo simples e óbvio, como a mera associação entre educação e tecnologia, sua definição está longe de alcançar um consenso.

As *edtechs* configuram um segmento que tem crescido exponencialmente nos últimos anos, mas que ainda carece de atenção enquanto objeto de pesquisa no Brasil. A fim de estabelecer uma base para a compreensão do que será discutido adiante, consideramos necessário apresentar brevemente alguns debates mais recorrentes para delimitar a definição de *edtech* que permeia esta pesquisa.

Em primeiro lugar, é importante ressaltar que várias menções ao termo se aproximam do significado de *startup*, cuja descrição também não é consensual. Explorar os elementos que compõem o sentido de *startup* ajuda a entender também o que compõe *edtech*. O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), por exemplo, explica que *startup*:

[...] é uma empresa nova, até mesmo embrionária ou ainda em fase de constituição, que conta com projetos promissores, ligados à pesquisa, investigação e desenvolvimento de ideias inovadoras. Por ser jovem e estar implantando uma ideia no mercado, outra característica das *startups* é possuir risco envolvido no negócio. Mas, apesar disso, são empreendimentos com baixos custos iniciais e são altamente escaláveis, ou seja, possuem uma expectativa de crescimento muito grande quando dão certo (SEBRAE, [ca. 2020], p. 2, grifos nossos).

Já para a Associação Brasileira de Startups (Abstartups), algumas das características-chave que ajudam a diferenciar e definir uma *startup* são: inovação, escalabilidade, repetibilidade, flexibilidade e rapidez. De acordo com a definição exibida na página inicial de seu site, “Startup é uma empresa que nasce a partir de um modelo de negócio ágil e enxuto, capaz de gerar valor para seu cliente resolvendo um problema real, do mundo real. Oferece uma solução escalável para o mercado e, para isso, usa tecnologia como ferramenta principal” (ABSTARTUPS, [ca. 2022], grifos nossos).

Uma vez que o conceito de *edtech* varia a partir da perspectiva e do contexto nos quais ela está inserida, é válido frisar que, para esta pesquisa, optamos por considerar as definições de instituições relacionadas, de alguma forma, ao mercado econômico e educacional. Essa

escolha se deu não somente por conta das conexões estabelecidas para esta pesquisa, mas também pela dificuldade de acesso e escassez de materiais acadêmicos relacionados ao assunto.

Em parceria com o Centro de Inovação Para a Educação Brasileira (CIEB), a Abstartup também destaca outras duas características nessa categoria de empresa, sendo elas:

- 1) O uso de alguma forma de tecnologia, que significa a aplicação sistemática de conhecimento científico para tarefas práticas. 2) A tecnologia como facilitadora de processos de aprendizagem e aprimoramento dos sistemas educacionais, gerando efetividade e eficácia (ABSTARTUPS; CIEB, 2020, p. 5).

Uma explicação mais detalhada foi divulgada pelo relatório “Education technology: Coronavirus and beyond”, organizado pelo Credit Suisse, um banco de investimento e também provedor de serviços financeiros, fundado e sediado na Suíça, mas que também está presente em outros países, incluindo o Brasil. De acordo com o documento (CREDIT SUISSE, 2020, p. 10), uma *edtech* “abrange não apenas o aprendizado *online*, mas também todo o conjunto de *software*, *hardware* e ferramentas e serviços digitais que podem ajudar a oferecer educação”¹. O relatório cita alguns exemplos práticos, como:

- Aplicativos de aprendizado para *desktop* e dispositivos móveis;
- *Software* de gerenciamento de currículo;
- Plataformas de comunicação para alunos, professores e pais;
- *Software* de gerenciamento de programas *online*;
- Livros eletrônicos;
- Sistemas de gestão de aprendizagem;
- Conteúdo digital;
- Plataformas *online* e baseadas em nuvem;
- Sistemas de entrega de conteúdo.²

Para o Grupo Dot, reconhecido como um dos líderes em *edtech* para grandes empresas e instituições, *edtech* é “a área do mercado que desenvolve tecnologia para fins educacionais”.

¹ “[...] covers not only online learning, but also the whole suite of software, hardware and digital tools and services that can help deliver education” (Tradução nossa).

² “Desktop and mobile learning apps; Curriculum management software; Communications platforms for students, teachers and parents; Online program management software; E-Textbooks; Learning management systems; Digital content; Online and cloud-based platforms; Content delivery systems” (Tradução nossa).

Para eles, “o uso de robôs, dispositivos inteligentes e ferramentas de aprendizagem de máquinas torna mais fácil o engajamento dos alunos, fornecendo formas mais divertidas de aprender, que realmente despertam o interesse em nível individual”. Ainda em sua definição, eles afirmam que “projetos que envolvem *blockchain*³ e *edtech* ajudam professores a corrigir provas e avaliar a performance dos alunos de forma mais automatizada” (GRUPO DOT, [ca. 2022], grifos nossos).

Por fim, acrescentamos uma breve definição apresentada pela CB Insights (2020), uma plataforma de inteligência de mercado que analisa dados sobre capital de risco, *startups*, patentes, entre outros. “Definimos *startups* de *edtech* como aquelas que trabalham para substituir ou complementar os sistemas tradicionais de educação para estudantes e profissionais” (CB INSIGHTS, 2020, grifos nossos).

Com base nessas definições, é possível estabelecer alguns denominadores comuns que permeiam a lógica por trás dos significados aqui trazidos à tona. Portanto, quando tratamos de *startups* na presente pesquisa, temos em mente ao menos quatro aspectos fundamentais: 1) incerteza, algo que implica riscos, considerando uma perspectiva de retorno de investimentos; 2) existência de um modelo de negócios, ou seja, potencial para gerar lucros; 3) capacidade de ser repetível, sem a necessidade de customização, o que, automaticamente, promove a minimização de gastos; e 4) capacidade de escalabilidade, em outras palavras, crescer de forma ilimitada sem ter que, necessariamente, aumentar os custos – o que também aumenta as chances de lucros.

Ao abordar *edtechs*, entendemos que elas se encaixam nesse conceito de *startup*. Logo, os aspectos descritos anteriormente também são válidos e complementam a perspectiva traduzida como “tecnologia educacional”.

As expressões que ganham destaque em meio a tantas definições de *edtechs* são: 1) automação, cujo objetivo principal é estabelecer mecanismos que possibilitem o aumento da produção e a redução de gastos, o que, via de regra, está atrelado à diminuição da interferência humana; 2) eficiência, ligada à otimização de recursos disponíveis, ou seja, “fazer mais com menos”, e à tentativa de alcançar os melhores resultados (lucro) com as menores margens de erro; 3) eficácia, que possui o foco no resultado e cumprimento dos objetivos, e não no processo

³ *Blockchain* é uma tecnologia de banco de dados avançada e compartilhada, com trocas de informações. É utilizada, sobretudo, para transações financeiras e comerciais.

ou nos meios utilizados para alcançá-los; e 4) solução, isto é, alternativas para eliminar ou atenuar problemas.

Empresas que monitoram mercados globais nas áreas de saúde, energia e meio ambiente e produzem relatórios para investidores e tomadores de decisão têm subdividido as *edtechs* de acordo com o público-alvo, as atividades desenvolvidas ou sua função dentro do mercado. A HolonIQ é uma dessas empresas que, em parceria com o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), publicou o “Relatório Tecnología educativa en América Latina y el Caribe” (BID; HOLONIQ, 2021) e distribuiu as *edtechs* em educação primária e secundária, educação superior e capacitação para trabalhadores. O relatório também levou em consideração as *edtechs* que abarcam tecnologia avançada, *steam*⁴ e codificação, aprendizagem de idiomas, ambientes de aprendizagem, tutoria e preparação para exames, além de sistemas de gestão. As imagens abaixo, extraídas desse relatório, indicam as empresas que estão definidas como *edtechs*, seguidas dos grandes atores de *edtech* na região (como Ser Educacional e Yuduqs, abordadas nesta pesquisa) e das ONGs, aceleradoras e incubadoras de *edtechs* (como a Fundação Lemann).



Figura 1 – Top 100 edtechs na América Latina

⁴ Na área de educação, *steam* é um modelo que integra áreas de ciência, tecnologia e artes visando estimular a criatividade e direcionando-a para inovação e empreendedorismo.

A lógica neoliberal, como será destacado ao longo da pesquisa, proporcionou que a educação de ensino superior na América Latina e Caribe e, mais especificamente, no Brasil fosse influenciada de forma determinante por grandes empresas que compõem o que hoje é conhecido como grupos educacionais. O relatório do BID e HolonIQ (2021) elenca os 12 principais atores da educação e *edtechs* na região, sendo que, desse total, dois terços correspondem a companhias de capital aberto, isto é, que possuem ações listadas em bolsas de valores.

OS GRANDES ATORES DA EDUCAÇÃO E EDETECHS NA AMÉRICA LATINA E CARIBE

	INSTITUIÇÃO	SEDE	SETOR	ÁREA DE ATUAÇÃO	BOLSA DE VALORES	VALOR DE MERCADO
	YDUQS	BRASIL	ENSINO SUPERIOR	PROVEDOR DE ENSINO SUPERIOR	YDUQ3 (BVMF)	US\$ 7,7 BILHÕES
	COGNA EDUCAÇÃO	BRASIL	ENSINO SUPERIOR	PROVEDOR DE SOLUÇÕES EM DIFERENTES SETORES EDUCACIONAIS	COGN3 (BVMF)	US\$ 5,7 BILHÕES
	ÂNIMA EDUCAÇÃO	BRASIL	ENSINO SUPERIOR	GRUPO EDUCACIONAL FOCADO NO ENSINO SUPERIOR	ANIM3 (BVMF)	US\$ 4 BILHÕES
	AFYA EDUCATION TECHNOLOGY HEALTHCARE	BRASIL	ENSINO SUPERIOR	PROVEDOR DE TREINAMENTO PROFISSIONAL MÉDICO	AFYA (NASDAQ)	US\$ 2 BILHÕES
	SER EDUCACIONAL	BRASIL	ENSINO SUPERIOR	EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA	SEER3 (BVMF)	US\$ 1,6 BILHÃO
	VITRU EDUCATION	BRASIL	ENSINO SUPERIOR	PLATAFORMA DE APRENDIZAGEM A DISTÂNCIA	VTRU (NASDAQ)	US\$ 386 MILHÕES
	TALISIS	MÉXICO	ENSINO SUPERIOR	PLATAFORMA DE APRENDIZAGEM	—	CAPITAL FECHADO
	ARCO EDUCAÇÃO	BRASIL	EDUCAÇÃO BÁSICA (K12)	PROVEDOR DE TECNOLOGIA E CONTEÚDO PARA ESCOLAS	ARCE (NASDAQ)	US\$ 1,4 BILHÃO
	VASTA PLATAFORM	BRASIL	EDUCAÇÃO BÁSICA (K12)	SOLUÇÕES CURRICULARES K12	VSTA (NASDAQ)	US\$ 460 MILHÕES
	ELEVA EDUCAÇÃO	BRASIL	EDUCAÇÃO BÁSICA (K12)	PLATAFORMA EDUCACIONAL K12	—	CAPITAL FECHADO
	HOTMART	BRASIL	FORÇA DE TRABALHO (WORKFACE)	PLATAFORMA DE DISTRIBUIÇÃO DE CONTEÚDO	—	CAPITAL FECHADO
	EDUCACIÓN IT	ARGENTINA	FORÇA DE TRABALHO (WORKFACE)	PLATAFORMA DE TREINAMENTO TECNOLÓGICO	—	CAPITAL FECHADO

FONTE: BID, HOLONIQ, 2021. P. 32

Figura 2 – Os grandes atores da educação e edtechs na América Latina e Caribe

O ingresso dessas empresas no mercado de capitais é um dos sintomas de uma sociedade que está vinculada a um projeto de governança neoliberal. Antes de explorar esse conceito, porém, é preciso esclarecer que “é um lugar-comum acadêmico afirmar que o neoliberalismo não é singular nem constante em suas formulações discursivas, implicações políticas e práticas materiais” (BROWN, 2018, p. 12). Portanto, ao assumir diferentes formas e aspectos nos mais variados contextos, torna-se impossível distinguir ou mesmo delimitar sua origem e seus desdobramentos.

“Enquanto política econômica, modalidade de governança e ordenamento racional”, o neoliberalismo é “um fenômeno global e inconstante, diferenciado, não sistemático e impuro” (BROWN, 2018, p. 12). Essa multiplicidade de características e sentidos, própria do neoliberalismo deve ser levada em consideração sempre que o conceito for utilizado em

qualquer debate que se dedique à reflexão acerca dos efeitos de determinada “encarnação” da racionalidade neoliberal, evitando, assim, uma compreensão equivocada a seu respeito.

Wendy Brown (2018, p. 13), filósofa norte-americana, argumenta que o neoliberalismo não se trata somente de um modo específico de racionalidade, mas também de uma produção de sujeitos, que envolve a condução de condutas, bem como um esquema valorativo. Em consonância com os trabalhos de Michel Foucault (1926-1984), a autora entende que o neoliberalismo transcende uma mera política econômica e sua respectiva ideologia de livre mercado.

Essa percepção leva em consideração o que Foucault denominou como “ascensão de uma forma de razão normativa que estende métricas e práticas de mercado a todas as dimensões da vida humana” (BROWN, 2018, p. 15), sejam elas de natureza política, cultural, pessoal, vocacional ou educacional, e transforma de maneira drástica tanto a governança quanto o significado e a relação que há entre público e privado, mercado e Estado.

Quando esse tipo de prática normativa atinge o patamar de racionalidade política, ocorre uma série de mudanças profundas: modos até então utilizados para estabelecer valores são substituídos por julgamento e ação; critérios liberal-democráticos básicos são substituídos por justiça baseada em métricas empresariais; o Estado passa a ser compreendido como empresa; e o sujeito se depara com normas cotidianas que pretendem moldar sua identidade e conduta a ponto de convertê-lo em capital humano. Finalmente, todo e qualquer tipo de atividade humana, desde a tomada de decisões relativas ao consumo, à educação e até mesmo à escolha de parceiros, se torna uma espécie de autoinvestimento racional e empreendedorismo (BROWN, 2018, p. 15).

O *entrepreneurship*, ou empreendedorismo, que constitui certa dimensão do indivíduo à medida que a sociedade concorrencial se consolida, “é o princípio de conduta potencialmente universal mais essencial à ordem capitalista” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 134). Nesse contexto, a noção de equilíbrio econômico advém não de condições formais, mas sim dos próprios movimentos articulados pelos indivíduos, compreendidos aqui como sujeitos empreendedores. Uma vez submetido a essa lógica, nenhum indivíduo se encontra isento de aspirações econômicas. Assim, mais cedo ou mais tarde, ele apresentará motivações empresariais, em maior ou menor grau comparado aos indivíduos que o cercam, e o único ator capaz de frear a livre competição será o Estado. Entretanto,

embora se considere típica de uma política neoliberal a construção de uma situação econômica que a aproxime do cânone da concorrência pura e perfeita, há outra orientação, talvez mais disfarçada ou menos imediatamente perceptível, que visa a introduzir, restabelecer ou sustentar dimensões de rivalidade na ação e, mais fundamentalmente, moldar os sujeitos para torná-los empreendedores que saibam aproveitar as oportunidades de lucro e estejam dispostos a entrar no processo permanente da concorrência (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 136).

Assim, fica nítido que a concorrência não é um efeito colateral indesejado, mas sim um dos objetivos do projeto neoliberal. A luta pela sobrevivência ou supremacia faz com que empresas e indivíduos, também vistos como empresas, passem a buscar incessantemente melhorias que tragam mais rapidez, flexibilidade, inovação e eficácia aos seus negócios, ao seu trabalho ou à sua vida.

Compreendemos essa perspectiva como estruturante da movimentação dos grandes atores da educação apontados no relatório do BID e HolonIQ (2021), ao buscarem se consolidar no mercado de capitais e investir direta ou indiretamente em tecnologia. Pouco a pouco, esses grandes grupos educacionais vão traçando estratégias de investimento que lhe permitem obter vantagens, reduzir custos e adaptar-se às transformações.

A existência desses grandes grupos voltados para o mercado educacional, detentores de milhares de alunos e de uma receita robusta, também se deve a uma prática econômica de ordem neoliberal, que é a desregulamentação. No que se refere à educação no contexto brasileiro, a flexibilização de regras e leis, questão que será abordada de maneira mais aprofundada no capítulo seguinte, ocorreu de maneira intensa em meados da década de 2000 e contribuiu ainda mais para o estabelecimento de uma individualização concorrencial (DARDOT; LAVAL, 2016).

Uma vez que todos os aspectos da vida humana são convertidos em mercadoria e a própria nação é reconfigurada de acordo com um modelo empresarial, o indivíduo, que, ao mesmo tempo, é consumidor, trabalhador e cidadão ativista é reduzido a um fragmento isolado a ponto de ser integrado a um projeto que aspira à ascensão econômica, mas que, para isso, exige determinados sacrifícios.

Cidadania sacrificial é o termo utilizado para se referir a uma lógica na qual um grupo de indivíduos pode vir a ser sacrificado em nome do crescimento econômico, visando um “bem maior”. Isso implica o alinhamento de expectativas, condutas e modos de vida específicos e voltados para esses fins (BROWN, 2018, p. 33, 43).

Significa que, no lugar da segurança proveniente de um contrato social, em que o corpo político se responsabiliza pela proteção do indivíduo diante de ameaças externas e internas, os indivíduos dessa sociedade são expostos a todo o tipo de adversidade e “podem ser legitimamente sacrificados pelo todo, esse ‘todo’ podendo significar qualquer coisa, a sustentabilidade tanto de uma empresa particular quanto de uma economia nacional ou pós-nacional”, mesmo que, na melhor das hipóteses, eles se comportem adequadamente (BROWN, 2018, p. 40, 41). A ironia é que os indivíduos “responsabilizados são obrigados a sustentar a si mesmos, num contexto em que poderes e contingências limitam radicalmente sua habilidade de fazê-lo” (BROWN, 2018, p. 40).

Existem ao menos três aspectos que favorecem e reforçam modos de subjetivação neoliberal (PARRA, 2022). Dois deles já foram citados anteriormente, sendo eles a individualização concorrencial (DARDOT; LAVAL, 2016) e a cidadania sacrificial (BROWN, 2018). O terceiro deriva de uma tensão, apresentada por Franco Berardi (2014), filósofo e escritor italiano, entre a lógica comunicacional conectiva e a conjuntiva.

Certamente a digitalização dos mais diversos aspectos da vida humana, convertidos em sequências binárias (VAN DIJCK, 2014) e armazenados em bases de dados físicas, tem acelerado o processo de transição do modelo cognitivo conjuntivo, antes dominante nas relações e interações sociais, para o modelo conectivo (BERARDI, 2014). Essa transição, de uma perspectiva diacrônica, vem acontecendo “ao longo de várias gerações humanas, transformando ao longo do tempo padrões cognitivos, comportamentos sociais e expectativas psicológicas” (BERARDI, 2014, p. 10).

Em sua obra, Berardi (2014) direciona sua atenção aos efeitos da mutação cultural e transformação tecnológica no âmbito da sensibilidade estética e emocional. Sua compreensão acerca da expressão “concatenação conjuntiva” parte da noção de que “conjunção é um ato criativo porque o ato conjuntivo é capaz de criar um número infinito de constelações sem seguir as linhas de um padrão preconcebido ou um programa embutido”⁵. Portanto, “a concatenação

⁵ “[...] conjunction is a creative act because the conjoining act is able to create an infinite number of constellations without following the lines of a pre-conceived pattern, or an embedded program” (Tradução nossa).

conjuntiva é fonte de singularidade: é evento, não estrutura, e é irrepetível porque acontece em um ponto único na rede do espaço e do tempo”⁶ (BERARDI, 2014, p. 12).

Assim, aspectos como incerteza, empatia, sensibilidade e capacidade de criação estão diretamente relacionados à lógica de concatenação conjuntiva. No entanto, essa condição de singularidade, que deveria predominar no universo das trocas e experiências na esfera das relações humanas, tem sido ameaçada e se tornado algo cada vez mais raro, por conta do uso crescente e massivo de interfaces digitais e automatizadas.

A lógica conectiva, por sua vez, não é orientada pelos mesmos princípios. Consiste, sobretudo, em uma “concatenação de corpos e máquinas que podem gerar significado apenas seguindo um *design* intrínseco feito pelo ser humano, apenas obedecendo a regras precisas de comportamento e funcionamento” (BERARDI, 2014, p. 18).

As consequências da transição do modelo cognitivo conjuntivo para o conectivo são evidentes nos espaços elaborados para a construção do saber, ou seja, escolas e universidades. O aumento de investimentos em plataformas de educação à distância, antes, durante e depois da pandemia, contribuiu profundamente para o afastamento de professores e estudantes desses ambientes, contaminando a experiência de troca e aprendizado que havia até então e desafiando a existência e perpetuação de uma lógica de concatenação conjuntiva no ensino.

Embora esse cenário não seja exclusivo do setor educacional, mas componha o pano de fundo de todas as relações que dele derivam ou que se encontram indiretamente relacionadas, a constatação da tensão entre a lógica conectiva e a conjuntiva é bastante expressiva e simbólica, pois a educação deveria ser pautada por relações humanas e por valores e ideais, como a solidariedade, o compartilhamento e a construção do Comum (PARRA, 2022).

Inseridos em um regime que preza pela concorrência em todos os níveis, os indivíduos submetidos a um sistema de governo neoliberal estão fadados a enfrentar, desde os anos de sua formação do ensino básico ao ensino superior, até a chegada ao mercado de trabalho, situações que visam a dismantlar a cidadania.

As formas de gestão na empresa, o desemprego e a precariedade, a dívida e a avaliação, são poderosas alavancas de concorrência interindividual e definem novos modos de subjetivação. A polarização entre os que desistem e os que são bem-sucedidos mina a solidariedade e a cidadania. Abstenção eleitoral,

⁶ “Conjunctive concatenation is source of singularity: it is event, not structure, and it is unrepeatable because it happens in a unique point in the net of space and time” (Tradução nossa).

dessindicalização, racismo, tudo parece conduzir à destruição das condições do coletivo e, por consequência, ao enfraquecimento da capacidade de agir contra o neoliberalismo (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 9).

Brown (2018, p. 12) argumenta que “as concentrações e fusões de poder neoliberais no topo e as erosões de solidariedade na base aprofundam esse movimento de atenuação e desativação” da cidadania. Porém, com a educação de ensino superior tendo cada vez mais a influência de conglomerados e *edtechs*, a lógica conectiva, maquínica, objetiva e protocolar, sob a qual os grandes atores da educação operam, acaba prejudicando o processo de aprendizagem. Em última instância, o que está em jogo é o aspecto humano e cidadão da educação. Como defende Rafael Evangelista (2022, p. 7):

A plataformização da educação é um exemplo emblemático do tamanho dos desafios que se apresentam. A escola, seja em seus níveis básicos ou avançados, não se reduz a um mecanismo de introjeção de conhecimentos enciclopédicos ou de desenvolvimentos de habilitações para o mundo do trabalho. Ela é um espaço centenário (talvez milenar) de socialização e de formação de cidadãos para a vivência democrática. Ali, idealmente, não apenas se aprende e se reflete sobre as regras da natureza e da sociedade, mas se estabelece um espaço de vivência formativa, capaz de preparar os sujeitos para o convívio com as diferenças e para a coordenação de ações conjuntas.

Ao ver a lista de principais investidores, ONGs, incubadoras e aceleradoras de *edtechs*, é preciso compreender que o espaço para a existência delas passa por uma reconfiguração do papel do Estado na sociedade, típica de uma agenda neoliberal, cujos principais argumentos são a inovação, a flexibilidade, a rapidez, a eficácia e a eficiência.

Em um contexto de pressão política pela redução dos investimentos estatais em infraestrutura, atores corporativos têm se imposto, tanto como tecnicamente mais capazes, como por serem detentores de servidores e softwares usados na plataformização de serviços educativos (EVANGELISTA, 2022, p. 7).

A diminuição da participação do Estado na educação está conectada à entrada de investidores de *edtechs*, bem como de ONGs, aceleradoras e incubadoras, conforme a imagem a seguir.



Figura 3 – ONGs, aceleradoras e incubadoras de edtechs

O número crescente de *edtechs* que atuam na educação não se restringe a apenas uma área. A expansão dessas *startups* permeia os mais variados aspectos do setor educacional, conforme indica o relatório de Mori e Cordeiro (2022). Seu levantamento apresenta outra subdivisão que também nos auxilia na aproximação das definições de *edtech*. É perceptível a concentração dessas empresas nas áreas de estudo e produtividade, crédito estudantil, atividades relacionadas à gestão e à construção de plataformas que migram vivências presenciais para o meio digital (*marketplace* e plataformas de EaD).

Em alguns casos, quando a *startup* é voltada para a experiência de aprendizagem, ela o faz a partir de um viés de preparação para vestibular e concursos, que muitas vezes prepara o aluno de modo protocolar para responder a questões como se fosse uma máquina de discernimento entre assertivas falsas ou verdadeiras. Por outro lado, é notável a ausência de *edtechs* que auxiliam na construção de novos conhecimentos, o que é um paradoxo, pois a construção do saber não se assemelha à lógica de *edtechs*, uma vez que esse processo é, por vezes, moroso, custoso e sem retorno imediato. Da perspectiva do mercado, isso seria visto como ineficiente.

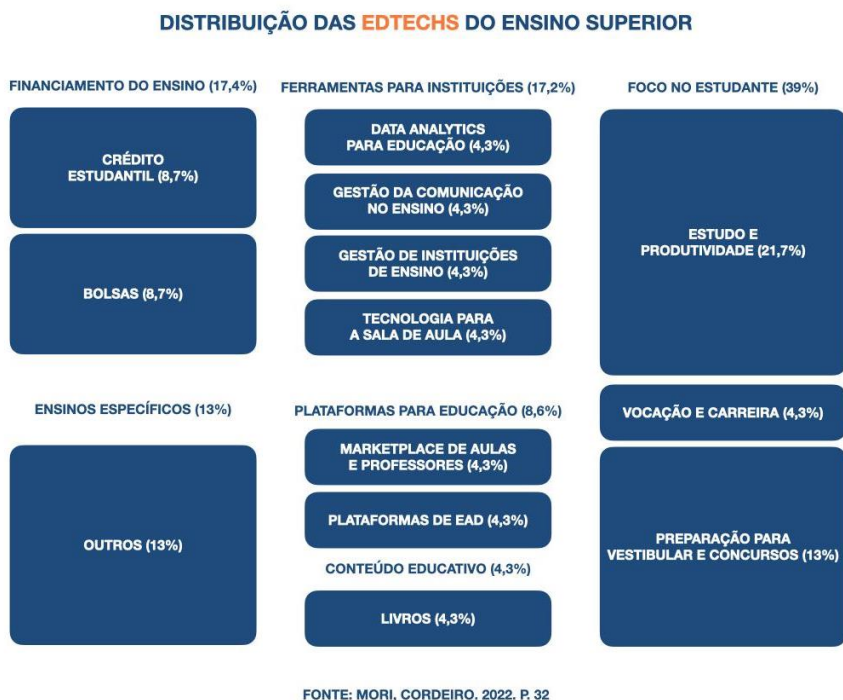


Figura 4 – Distribuição das edtechs do ensino superior

Considerando esse universo de atores, investidores e tecnologias que compõem as definições de *edtech*, optamos nesta pesquisa pelo foco no ensino superior privado brasileiro, por ser uma área cujo mercado qualifica como um setor em expansão. Vale notar ainda que entre os atores listados por ambos os relatórios não constam as empresas Google e Microsoft, que comumente têm sido associadas à aproximação entre educação e tecnologia.

O relatório do BID e HolonIQ (2021) ainda situa outros aspectos que devem ser considerados nesta introdução. De acordo com ele, a compreensão das *edtechs* aparece conectada à ideia de oportunidade aberta pelo grande contingente populacional da América Latina e Caribe (LAC), por conta do baixo percentual de escolaridade na região, das perdas relacionadas à pandemia de Covid-19 e do desemprego:

A LAC é o lar de mais de 180 milhões de estudantes em 33 países em todos os setores da educação formal. Além disso, outros 300 milhões de trabalhadores e candidatos a emprego estão explorando a possibilidade de requalificação (*reskill*) e melhorar suas habilidades (*upskill*) em uma economia regional altamente competitiva. De “aprender para ganhar”, a LAC tem pouco menos de 500 milhões de pessoas exigindo inovação em leitura,

escrita, aritmética e aquisição de habilidades e conhecimentos do século 21. A pandemia tem cobrado um preço alto em todo o mundo. Mas, segundo os números, a LAC tem sido a região mais atingida e por mais tempo do que qualquer outra. A região representa menos de 10% da população mundial, mas é responsável por quase um terço das mortes por COVID registradas globalmente. Os impactos esperados sobre o capital humano incluem um aumento acentuado da mortalidade, aumento das taxas de evasão escolar e perda significativa de empregos, situação na qual as mulheres têm sido as mais afetadas. Isso afetará ainda mais a produtividade, a empregabilidade, a diversidade e a pobreza, além de afetar desproporcionalmente as populações vulneráveis. A tecnologia educacional (EdTech) é potencialmente um dos motores de crescimento mais poderosos da região, acelerando a recuperação econômica, abordando as desigualdades, aumentando o acesso e multiplicando o apoio e o impacto de pais, mentores, professores e instituições da LAC (BID; HOLONIQ, 2021, p. 8, *itálicos acrescentados*, tradução nossa).⁷

Especialmente relacionado ao advento da pandemia, diversas plataformas e inúmeros serviços proprietários – fornecidos por grandes empresas de *software* – passaram a ser implementados na área de educação de forma acelerada e mediante contratos ou acordos com pouca ou nenhuma transparência (PRETTO *et al.*, 2021, p. 224). Uma significativa parte desses serviços foi disponibilizada de maneira “gratuita” por companhias associadas ao capitalismo de vigilância, que tal como entendido por Zuboff (2020, p. 7) são partícipes de “uma nova ordem econômica que reivindica a experiência humana como matéria-prima gratuita para práticas comerciais dissimuladas de extração, previsão e vendas”⁸.

Em 2020, dos “quase 56 milhões de alunos matriculados na educação básica e superior no Brasil, 35% (19,5 milhões) tiveram as aulas suspensas devido à pandemia de Covid-19, enquanto que 58% (32,4 milhões) passaram a ter aulas remotas” (CHAGAS, 2020). Nesse

⁷ “LAC es el hogar de más de 180 millones de estudiantes en 33 países en todos los sectores de educación formal. Además, otros 300 millones de trabajadores y profesionales en búsqueda de empleo exploran la posibilidad de volver a capacitarse (reskill) y mejorar sus habilidades (upskill) en una economía regional altamente competitiva. Desde 'aprender para ganar', LAC tiene un poco menos de 500 millones de personas que exigen innovación en lectura, escritura, aritmética y la adquisición de habilidades y conocimientos del siglo XXI. La pandemia ha cobrado un precio elevado en todo el mundo. Pero según los números, LAC ha sido la región más afectada y durante más tiempo que cualquier otra. La región representa menos del 10 por ciento de la población mundial, pero representa casi un tercio de las muertes por COVID registradas globalmente. Los impactos esperados en el capital humano incluyen un fuerte aumento de la mortalidad, aumento en las tasas de abandono escolar y pérdida significativa de puestos de trabajo, donde las mujeres han sido las más afectadas. Esto afectará aún más la productividad, empleabilidad, diversidad y pobreza, e igualmente afectará de manera desproporcionada a las poblaciones vulnerables. La tecnología educativa (EdTech) es potencialmente uno de los motores de crecimiento más poderosos para la región, ya que acelera la recuperación económica, aborda las desigualdades, aumenta el acceso y multiplica el apoyo y el impacto de los padres, mentores, maestros e instituciones de LAC” (BID; HOLONIQ, 2021, p. 8, texto original).

⁸ Mais adiante será retomado o debate acerca da conceituação de Zuboff sobre capitalismo de vigilância.

contexto, os serviços da empresa Google – precursora do capitalismo de vigilância – se fizeram presentes de forma praticamente ubíqua no cotidiano de milhões de estudantes por meio do conjunto de ferramentas que compõem o *Google Workplace for Education* (GOOGLE, [ca. 2022]), como o Gmail, Google Classroom, Google Meet, Youtube e tantos outros.

A Microsoft também se tornou a nova sala de aula, por meio do *Microsoft Teams*, um sistema capaz de organizar, monitorar e avaliar as tarefas de aula. Além disso, essa estrutura permite comunicação por meio de *chat*, oferta de recursos de pesquisa, armazenamento e compartilhamento de arquivos (texto, áudio e vídeos) e criação de salas de chamadas de vídeos (MICROSOFT, [ca. 2022a]). Até mesmo “exercícios podem ser publicados e corrigidos automaticamente, com a geração de informação sobre o desempenho dos alunos” (MICROSOFT, [ca. 2022b], grifo nosso).

Foi em meio a esse cenário de possibilidades potencializadas pela pandemia que professores de universidades privadas que pertenciam a alguns dos maiores grupos educacionais do país denunciaram a situação de trabalho precário em que se encontravam, situação essa que já vinha se degradando antes mesmo do desencadeamento da crise sanitária global. Em 2020, diversos deles relataram que tiveram até 75% de redução em suas horas de trabalho, chegando a receber, em média, apenas 500 reais por mês. A diminuição da carga horária de trabalho, que, para muitos, funcionava como única fonte de renda, tornou o sustento de muitos deles algo inviável (DOMENICI, 2020a). A demissão de professores via *pop-up* indica a prevalência de relações protocolares, desumanizadas e automatizadas nesses sistemas de educação, ou seja, nos quais opera a lógica comunicacional conectiva (BERARDI, 2014).

Ainda de acordo com a reportagem divulgada pela Agência Pública, agência de jornalismo investigativo sem fins lucrativos do Brasil, entre abril e setembro de 2020, o Sindicato de Professores de São Paulo (Sinpro) contabilizou mais de 1,6 mil demissões de professores somente nas universidades e faculdades privadas da cidade de São Paulo. Desse total, ao menos 300 professores sofreram demissão em massa de uma forma nunca vista até então. No dia 22 de junho de 2020, os docentes da Universidade Nove de Julho (Uninove), uma instituição de ensino superior privada brasileira, sediada em São Paulo, acessaram a plataforma para dar aulas e se depararam com a notícia exibida em um *pop-up* (SINPRO, 2020).

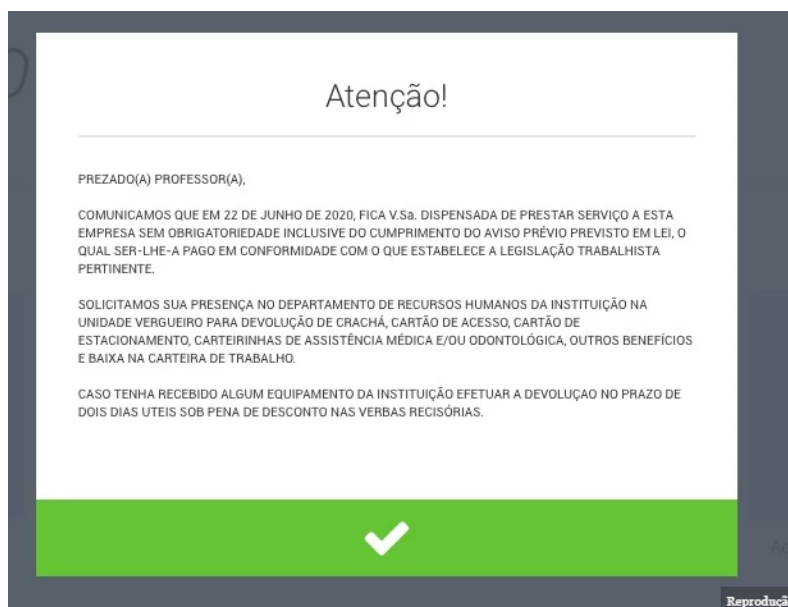


Figura 5 – Aviso de demissão dos docentes da Uninove

Além de anunciar o desligamento da empresa, a mensagem também informava que os professores deviam se dirigir ao departamento de recursos humanos para devolver não só o crachá como também as carteirinhas de assistência médica e/ou odontológica, cartão de acesso e estacionamento, assim como qualquer equipamento da instituição, no período de até 2 dias úteis. Tal situação evidenciou ainda mais o processo de reestruturação interna pelo qual a Uninove estava passando. O ano de 2019 havia sido marcado por muitas demissões, e o ano letivo de 2020 seguia a mesma direção.

A situação da educação no ensino superior privado foi se tornando precária, afinal, as demissões se concentraram na rede privada. De acordo com o presidente da Associação Nacional dos Dirigentes das Instituições Federais de Ensino Superior (Andifes), Edward Madureira, até agosto de 2020, data de publicação de seu pronunciamento, não houve cortes nas universidades federais (OLIVEIRA, 2020).

O resultado de tantas medidas drásticas não poderia ser outro a não ser o caos. Com a redução de professores no time de docentes, e os remanescentes ganhando até 75% a menos, o previsível aconteceu: não só os professores como também estudantes passaram a sentir os efeitos de uma lógica econômica que prioriza a automação e um sentido específico do que é eficiência em prol de lucros. Em termos práticos, isso implicou diminuição na quantidade de

disciplinas oferecidas e, por outro lado, aumento do número de estudantes por turma. A eficiência dessa prática só é compreendida sob o viés do mercado financeiro.

Em contraste com essa perspectiva mercadológica, Celso Napolitano, representante do Sinpro, em conversa com a Agência Pública, referiu-se ao fenômeno da superlotação *online* como “ensalamento” de turmas, ou seja, a junção de “alunos de semestres diferentes em uma mesma turma”. Isso fez com que alunos em diferentes estágios de conhecimento e até mesmo de cursos ou *campi* diferentes frequentassem a mesma “sala” e integrassem uma única turma. Vários alunos chegaram a relatar casos em que tiveram que dividir o espaço virtual com mais de 300 alunos. Outros nem mesmo puderam assistir às aulas devido à falta de estrutura da plataforma utilizada para suportar tantas pessoas *online* simultaneamente. O discurso de eficiência para o mercado acabou por transformar a atuação de um professor, ao ministrar aulas para 300 alunos, em uma tarefa de dimensão não humana, passível de ser exercida somente com processos cada vez mais automatizados, relações cada vez mais protocolares.

Tais condições suscitam questionamentos sobre os métodos utilizados para a avaliação do desempenho dos estudantes. Afinal, seriam mesmo os professores capazes de corrigir, no mínimo, 300 provas e trabalhos em períodos relativamente curtos, além de lançar todas as notas no sistema sem exceder as horas remuneradas de trabalho? A quantidade de trabalho requerida para que um professor ministre disciplinas em diferentes turmas superlotadas se relaciona a uma dimensão não humana ou completamente automatizada, transformando a avaliação também em uma relação protocolar. Para a lógica que atravessa essas mudanças, e que tem por intuito tornar os indivíduos aptos para a “individualização concorrencial” (DARDOT; LAVAL, 2016), é mais eficiente pagar somente um professor por algumas poucas horas para falar com mais de 200 alunos *online* do que pagar por mais professores responsáveis por turmas de até 50 estudantes.

A dúvida sobre a participação humana no processo avaliativo dessas instituições deixou de ocupar espaço somente no imaginário quando surgiu a notícia de que as instituições ligadas à rede educacional Laureate estavam fazendo a avaliação de suas atividades dissertativas, ou seja, textos, por meio de um *software* de inteligência artificial, que eles nomearam de LTI⁹

⁹ Sigla para *Learning Tools Interoperability*, um padrão técnico que permite a integração de ferramentas de aprendizagem no ambiente educacional de uma instituição. Muitos sistemas de gestão de aprendizado, também conhecidos como LMS (*Learning Management Systems*), costumam fazer uso desse padrão, portanto, é recorrente

(DOMENICI, 2020b). Para piorar a situação, os alunos não sabiam e nem tinham como saber, pois os professores estavam impedidos de falar, o que pode ser caracterizado como um episódio de “erosão da solidariedade, responsabilidade pública e do Comum” (PARRA, 2022, p. 340).

Não foi muito diferente quando a Google passou a institucionalizar a cultura do sigilo em suas políticas e práticas diante da sociedade e em seus bastidores, no início do século 21. Na época, em sua ânsia por alcançar lucro e trazer retorno para os investidores, a empresa se rendeu à necessidade de extração de mais-valia comportamental¹⁰, violando, assim, os valores e princípios que supostamente defendia até então. Sua liderança, na pessoa de Eric Schmidt, celebrou as estratégias ocultas utilizadas para reescrever as regras do jogo. Mas para que assim elas permanecessem,

os funcionários da companhia foram instruídos a não falar sobre aquilo a que a patente se referia como seus ‘novos métodos, equipamentos, formatos de mensagem e/ou estruturas de dados’, nem confirmar quaisquer rumores sobre grandes fluxos de caixa. Ocultar não foi uma estratégia *post hoc*; esteve presente desde o nascimento do que viria a ser tornar o capitalismo de vigilância. (ZUBOFF, 2020, p. 109).

Entrevistada pela Agência Pública sob a condição de anonimato, uma das fontes explicou que os docentes haviam sido informados por meio de um documento interno de que não poderiam comentar sobre a utilização do *software* com estudantes. Além disso, se questionados sobre o assunto, deveriam responder às demandas como se fossem eles próprios os responsáveis pelas correções. Outra fonte chegou a explicar que o *software* funciona com palavras-chave: “Ele compara com a resposta do aluno, atribuindo uma nota de acordo com a identificação que

ver pessoas se referindo ao “LTI” como “ferramentas LTI” ou “aplicativos de aprendizado” baseados em nuvem. Por meio desse padrão, o usuário final, seja ele um instrutor ou um aluno, é capaz de migrar entre um sistema e outro sem a necessidade de preencher vários *logins*, embora nem sempre saiba quando está mudando de um sistema para outro.

¹⁰ Conforme indicado pelo Prof. Dr. Rafael Evangelista, o conceito de mais-valia, desenvolvido por Karl Marx, refere-se à “diferença entre o que um operário produz e o que ele realmente ganha”. Para exemplificar, ele cita “um marceneiro [que] produz 15 cadeiras em um dia de trabalho, estando aí descontados os custos de produção, o aluguel das ferramentas, o custo da estrutura de venda, a logística de distribuição das cadeiras, etc. Porém, ao final do dia, o operário recebe apenas o valor de 8 cadeiras. Essa diferença não é representativa da quantidade de trabalho de gerenciamento executada pelo patrão, isso já foi descontado como custo de produção. É o lucro mesmo, aquilo que faz com que o dono da empresa, trabalhando as mesmas horas que um funcionário seu igualmente qualificado, ganhe mais” (EVANGELISTA, 2007). Neste caso, independentemente de o excedente estar baseado em trabalho ou não, a noção de excedente comportamental (portanto, derivado de uma atividade concreta) é apropriada capitalisticamente pela empresa de forma a aumentar seus lucros. Por essa razão, optamos por substituir todas as ocorrências da expressão “superávit” por “mais-valia” nesta dissertação. Ver EVANGELISTA, Rafael. Mais-valia 2.0. **Dicas-L.** 14 jul. 2007. Disponível em: http://mail.dicas-l.com.br/zonadecombate/pdf/zonadecombate_20070714.pdf. Acesso em: 25 fev. 2024.

considera correta a partir dessas palavras.” Tudo é programado para que o estudante não seja capaz de desconfiar, portanto, por mais rápida que a correção possa ser feita, ela não é realizada imediatamente, e a nota do aluno só fica disponível no sistema alguns dias depois.

**PARA SABER MAIS SOBRE A ATUALIZAÇÃO
(SISTEMA DE REVISÃO/CORREÇÃO), vá para a página 4!**

INFOS SOBRE O CORRETOR AUTOMÁTICO (LTI) NOVO FORMATO DE ATIVIDADES DISSERTATIVAS

1. Introdução

O formato de algumas Atividades Dissertativas mudou, pois estão integradas com uma ferramenta de correção automática*.

*** Atenção: esta informação não deve ser compartilhada com os estudantes!**

Reprodução

Figura 6 – Documento interno da rede educacional Laureate

A retomada deste caso denunciado pela Agência Pública dá mais um passo na delimitação do objeto da presente pesquisa, pois é possível notar em sua descrição os aspectos anteriormente ressaltados na definição sobre *edtechs* e *startups* em efeitos mais concretos no ensino superior privado.

Antes de prosseguirmos para o próximo capítulo, é importante acrescentar que, quando se fala em *edtech*, é muito comum associar de forma rápida o termo ao ensino à distância (EaD). Entretanto, é válido ressaltar que esta dissertação não tem por intuito abordar toda e qualquer forma de ensino a distância. Atualmente, existem inúmeros debates e definições acerca do tema, e a tentativa, por si só, de descrevê-las aqui seria o suficiente para a elaboração de outra pesquisa.

A questão que pretendemos analisar vai além da mera definição de todos esses conceitos; ela tem por objetivo: adentrar o espaço de disputa por uma lógica de funcionamento; olhar, como que por uma lupa, para as tensões entre os vários significados – conflitos que evidenciam a existência de um embate de forças que pretendem se apropriar de uma única definição, de estabelecer um significado prevalente e, portanto, associar valores e um determinado

direcionamento para as mudanças no campo da educação e para a própria compreensão do que é ensino e educação.

Vale lembrar que, para esta pesquisa, alguns recortes foram realizados, a começar pelos grupos educacionais que figuram entre os principais no oligopólio educacional brasileiro no ramo do ensino superior. Como já indicado na introdução desta dissertação, foram selecionadas para a pesquisa somente as empresas que entraram na bolsa de valores brasileira (entre 2000 e 2020) e possuem capital aberto no Brasil: 1) Kroton Educacional S.A. (Cogna); 2) Yduqs Participações S.A.; 3) Anima Holding S.A.; e 4) Ser Educacional.

Entretanto, em caráter de exceção, incluímos, no decorrer da pesquisa, informações consideradas pertinentes sobre outro grupo, a saber: Laureate Education, Inc., de origem estadunidense. Sua relevância justifica-se por sua presença massiva em território brasileiro até os anos finais da segunda década do século 21, quando foi colocada à venda. O leque de instituições sob seu domínio era tão volumoso que a disputa se estendeu por meses entre os grupos Yduqs, Ânima e Ser Educacional. Por fim, suas operações foram cotadas em 4,4 bilhões de reais, valor que o grupo Ânima desembolsou para adquiri-la.¹¹

Para esta dissertação, não foi possível estabelecer o número total de grupos educacionais presentes no Brasil, até mesmo porque estes costumam possuir focos específicos de ensino: alguns miram no ensino superior; outros, na educação básica, como já mencionado. No entanto, conforme o relatório do BID e HolonIQ (2021), os grupos escolhidos para esta pesquisa figuram no grupo dos principais atores da educação do ensino superior privado no Brasil. Sua atuação testifica a adoção da agenda neoliberal na educação, que opera em escala global, desde meados de 1980, começando em países do norte global, como os Estados Unidos, a Inglaterra e a França, e alcançando os países do sul global.

¹¹ Em setembro de 2020, o grupo Ser Educacional chegou a fechar um acordo de aquisição de todas as operações da Laureate no Brasil. O valor estimado era de 4 bilhões de reais. Pouco tempo depois, no entanto, o grupo Ânima apresentou uma proposta mais atrativa que resultou na aquisição de dezenas de universidades do país, entre elas Anhembi Morumbi (São Paulo), Universidade Potiguar (Natal), Unifacs (Salvador) e UniRitter (Porto Alegre), que, juntas, tinham mais de 260 mil alunos. O grupo Ânima também teve que arcar com uma multa rescisória no valor de 180 milhões de reais para o grupo Ser Educacional. Dessa forma, a Laureate como grupo educacional deixou de existir no Brasil, enquanto a maior parte das instituições até então sob seu domínio passou a ser propriedade do grupo Ânima. Um ano após a aquisição, a base de alunos deste aumentou cerca de 168,5% – algo em torno de 310,5 mil estudantes –, consolidando ainda mais sua posição de notoriedade entre os maiores grupos educacionais do país.

A privatização do ensino, especialmente após a entrada de fundos privados e bancos de investimentos nas instituições de ensino superior (doravante IES), foi determinante para a criação de oligopólios educacionais, ou seja, uma situação de mercado em que poucas empresas controlam grande parte dele. O processo de transformação neoliberal do ensino se fortaleceu ainda mais com a abertura de capital dessas instituições, por meio de sua entrada na bolsa de valores. É exatamente por isso que os grupos educacionais que possuem capital aberto são objetos de pesquisa tão interessantes. Seu potencial de investimento e seu valor de mercado são bem maiores quando comparado ao de outros grupos. Isso nos permite delinear com muito mais nitidez o contraste entre os grupos selecionados para esta pesquisa e aqueles que não foram selecionados, como veremos mais adiante.

O texto que se segue toma como ponto de partida este primeiro capítulo com as definições e análises expostas que estruturam esta pesquisa para apontar a relação central para este trabalho, a saber, entre mercado, educação e tecnologia.

2. Do choque ao recrudescimento da vigilância e à educação como mercadoria

*Compre, use, quebre, conserte
 Jogue fora, altere, envie por e-mail, atualize
 Carregue, aponte, amplie, aperte
 Tire, trabalhe, rápido, apague
 Escreva, recorte, cole, salve
 Carregue, verifique, rápido, reescreva
 Conecte, toque, grave, ripe
 Arraste e solte, compacte, descompacte
 Bloqueie, preencha, ligue, localize
 Visualize, codifique, bloqueie, desbloqueie
 Navegue, role, pause, clique
 Marque, craqueie, mude, atualize
 Nomeie, avalie, ajuste, imprima
 Digitalize, envie, envie por fax, renomeie
 Toque, traga, pague, assista. Tecnológico.
 (Pentatonix, 2013. Tradução nossa).¹²*

Medo, isolamento, ansiedade, mudanças, incertezas – esses foram apenas alguns dos sinônimos da pandemia causada pelo SARS-CoV-2, vírus que, ao infectar humanos, provoca a Covid-19 e que deu fim à vida de pelo menos 700 mil pessoas no Brasil (OLIVEIRA, 2023). O ápice de eventos catastróficos produz uma espécie de choque coletivo, traumatizando os envolvidos e tornando-os suscetíveis a mudanças radicais, que antes não seriam facilmente aceitas. Não é de agora que observamos transformações na configuração social decorrentes da desordem e do caos.

¹² “Buy it, use it, break it, fix it / Trash it, change it, mail, upgrade it / Charge it, point it, / zoom it, press it / Snap it, work it, quick, erase it / Write it, cut it, paste it, save it / Load it, check it, quit, rewrite it / Plug it, play it, burn it, rip it / Drag and drop it, zip, unzip it / Lock it, fill it, call it, find it / View it, code it, jam - unlock it / Surf it, scroll it, pause it, / click it / Cross it, crack it, switch - update it / Name it, rate it, tune it, print it / Scan it, send / it, fax - rename it / Touch it, bring it, pay it, watch it / Technologic” (Pentatonix, 2013, texto original). O grupo Pentatonix executa música à capela, trazendo um caráter de ironia ao sobrepor a letra desta música à execução dos sons feitos por humanos com a técnica de *beatbox*, em lugar dos sintetizadores ou instrumentos comumente utilizados para esse tipo de som. A música também é um *mashup*, uma mistura ou recombinação, de outras diferentes músicas, fazendo prevalecer uma lógica típica das tecnologias de informação, sejam digitais ou genéticas. O jogo de esconde, sobreposição e interação entre humanos e máquinas também se evidencia quando se reflete sobre toda a produção da música.

Um evento que provocou mudanças de proporções mundiais no início do século 21: 11 de setembro de 2001. O ataque às Torres Gêmeas do complexo empresarial do World Trade Center estabeleceu o que Naomi Klein (2008) intitulou de “capitalismo de desastre”, uma perspectiva que ganha força a partir do medo e da desordem, que compreende fatos catastróficos como oportunidades estimulantes para o mercado, aliando megadesastres a lucros exorbitantes¹³. Entre as consequências do ataque terrorista, David Lyon (2001) elenca ao menos três: 1) expansão de processos e práticas de vigilância; 2) tendência de confiar no aprimoramento tecnológico para sistemas de vigilância; e 3) compromisso com o progresso altamente tecnológico.

A busca por tecnologias cada vez mais avançadas, amparada pelo argumento da necessidade de se reforçar a segurança nacional, contribuiu para que o mercado tomasse um novo rumo. As providências a favor da privacidade, debatidas meses antes do ataque, desapareceram quase como que em um piscar de olhos (LYON, 2001). Tanto nos Estados Unidos quanto na União Europeia, uma série de programas e sistemas passaram a ser implementados com o intuito de coletar informações pessoais – sem necessidade de ordem judicial – e prever comportamentos. Além disso, agências de inteligência passaram não só a usufruir de muito mais liberdade para operar, mas também para compartilhar informações entre si, multiplicando sua base de dados. Zuboff (2020) nomeou esse fenômeno como “excepcionalismo de vigilância”.

Klein (2008) chama atenção para um determinado *modus operandi* do capitalismo de desastre, compreendido como “a doutrina do choque”. De acordo com sua linha de raciocínio, primeiro ocorre o “desastre original”. Este pode ser um fenômeno de ordem política, econômica ou até mesmo natural, como golpes de estado, liquidez financeira, ataques terroristas, guerras, tsunamis, terremotos, entre outros. Como consequência do primeiro acontecimento, é muito provável que a sociedade inserida em tal contexto se encontre tão debilitada como prisioneiros em salas de tortura. “Como o preso aterrorizado que entrega os nomes de seus companheiros e renuncia à própria fé, as sociedades em estado de choque frequentemente desistem de coisas que em outras situações teriam defendido com toda a força” (KLEIN, 2008, p. 26, 27).

¹³ A citação anterior do Relatório do BID e HolonIQ (p. 8 deste texto) realiza essa operação ao aproximar a ideia de oportunidade para expansão das *edtechs* da pandemia de Covid-19 e da realidade latino-americana de baixa escolaridade e desemprego.

Uma vez em estado de desorientação profunda, medo extremo e ansiedade, os indivíduos se encontram muito mais suscetíveis a permitir que determinadas formas de atrocidades sejam naturalizadas (KLEIN, 2008, p. 55). Foi assim que os interrogatórios a detentos marcados por práticas de tortura e táticas de policiamento foram “normalizados”. Da mesma forma, a prática de vigilância e monitoramento através de dispositivos digitais e eletrônicos, que já vinha crescendo desde a década de 1990, intensificou-se como algo cotidiano após o 11 de setembro (LYON, 2001, 2007).

Embora tais práticas se apoiem sob o argumento de segurança e bem-estar dos cidadãos, todas elas ignoram a necessidade ou existência de um debate público que os inclua como parte do processo. Isso ocorre porque o capitalismo de desastre é regido por uma política triúna, a qual Klein (2008, p. 24) enumera como: 1) “eliminação da esfera pública”; 2) “total liberdade para as corporações”; e 3) “gasto social mínimo”. Além disso, a autora compreende que a tortura representa uma metáfora desse sistema econômico, que se apropria de toda forma de desastre para produzir choques e estabelecer padrões, que, à primeira vista, podem parecer melhores ou inevitáveis para a maior parte da população, mas que, com o tempo, revelarão ter sido somente parte de uma estratégia que visa conter condutas democráticas ou mesmo extingui-las. Nas palavras da autora,

suas principais características são enormes transferências de riqueza pública para mãos privadas, frequentemente acompanhadas de uma explosão do endividamento, uma polarização cada vez maior entre os muito ricos e os pobres descartáveis, e um nacionalismo agressivo que justifica gastos exorbitantes com a segurança (KLEIN, 2008, p. 25).

Duas décadas após o ataque, como veremos a seguir, outra catástrofe proporcionou a implementação acelerada de diversos modelos e intermediações tecnológicas. Da mesma forma como aconteceu após o 11 de setembro, as medidas tomadas durante a pandemia demonstraram ser realizadas pela via da imposição (justificada pela urgência), em vez da via dialógica e democrática. Tal situação resultou em questionamentos nas mais diversas áreas, entre elas a da educação e da aplicação de tecnologias referentes ao ensino.

A educação no Brasil, conforme exposto no Artigo 205 da Constituição Federal, é “direito de todos e dever do Estado, [...] visando ao pleno desenvolvimento da pessoa, seu preparo para o exercício da cidadania e sua qualificação para o trabalho” (BRASIL, 2020). No entanto, nos últimos 20 anos, o sistema educacional brasileiro passou a contar com uma participação cada vez maior do setor privado. Esse fato revela um desdobramento da adoção de uma agenda

neoliberal no mercado educacional brasileiro, que resultou no surgimento de oligopólios educacionais. Estes, por sua vez, têm “incorporado” táticas para melhorar a performance financeira, tendo para isso a tecnologia, mais especificamente, *softwares* de inteligência artificial, como grande aliada. Como veremos, o objetivo parece não ser, necessariamente, o crescimento de pesquisas, a qualidade do ensino ou o desenvolvimento dos e das estudantes para a vivência democrática.

A preocupação primária tem sido a de qualquer outra empresa: oferecer retornos cada vez mais atrativos ao mercado. Isso corrobora para a erosão da solidariedade, da responsabilidade pública e do Comum, aspectos que Parra (2022) descreve como efeitos dos modos de subjetivação neoliberal. O autor defende ainda que esse *modus operandi* substitui a lógica cognitiva e comunicacional conjuntiva por uma conectiva. Ele explica que, na experiência conjuntiva, há uma expansão de significados, marcada pela ambiguidade, no qual o contato entre as pessoas pode resultar em algo novo e diferente, indicando a transformação dos envolvidos no processo.

Já a experiência comunicacional conectiva visa a excluir qualquer possibilidade de incerteza ou ambiguidade, ou seja, em um cenário marcado pela ânsia por informação, o resultado das trocas de contato já pode ser premeditado. Os vínculos passam a ser dependentes de mediações meramente protocolares. Trazer essa dinâmica, típica da cibernética, para as relações humanas significa a possibilidade de prever comportamentos, de controlar e determinar o devir. Por fim, a experiência conectiva, além de indicar a transmissão pura e simples de informação, implica a ausência da construção crítica e reflexiva, bases do saber. Portanto, adotar a perspectiva oriunda da cibernética para a educação cidadã requer a modificação do que se entende por ensino e educação.

Foi operando a partir da lógica conectiva que os acionistas e executivos do Google desbravaram as fronteiras do que Zuboff (2020) chama de “capitalismo de vigilância”. A empresa, que havia sido fundada por Larry Page e Sergey Brin, dois estudantes de pós-graduação da Universidade de Stanton, sustentava a “promessa do capitalismo de informação como uma força social democrática e libertadora” (ZUBOFF, 2020, p. 85). Contudo, entre os anos 2000 e 2001, foi apresentada uma urgência muito específica, a de fazer o Google encontrar uma forma rápida de monetização. Até então, a empresa atraía milhares de buscas com seu mecanismo de pesquisa. No entanto, os ganhos com o *AdWords*, ou venda de palavras-chave para anunciantes, ainda eram pouco significativos para os acionistas. Foi então que os

programadores do Google se renderam à estratégia, já percebida e utilizada pelo Yahoo!, porém não muito explorada, de utilizar a base de dados para vender anúncios personalizados.

Foi o Google que reconheceu o ouro em pó no meio dos detritos de suas interações com seus usuários e deu-se ao trabalho de coletá-lo [...]. O Google explora informação que é um subproduto das interações do usuário, ou *data exhaust* [exaustão de dados], que são automaticamente reciclados de modo a melhorar o serviço ou criar um produto inteiramente novo (CUKIER, 2010 *apud* ZUBOFF, 2020, p. 86).

Tal condição provavelmente violava os princípios adotados pelos programadores, tão claramente definidos até então, mas a pressão dos investidores por lucros fez com que o Google optasse por essa estratégia em vez de levar em conta outras opções de monetização. É bem possível que existissem outras alternativas disponíveis. No entanto, estas exigiriam mais tempo de estudo e pesquisa, algo que não combinava muito bem com a avidez dos acionistas por retornos financeiros. Assim, o material que antes era visto como residual, conhecido também como *data exhaust*, rapidamente ganhou um novo significado e se tornou um ingrediente crucial no processo de transformação do sistema de buscas do Google em um processo de aprendizado e aperfeiçoamento contínuos (ZUBOFF, 2020, grifos nossos).

Nos períodos embrionários de elaboração do Google, o sistema de buscas contava com ciclos de *feedbacks*, que funcionavam como uma via de mão dupla: o buscador necessitava das pessoas para extrair informações e aprender delas, ao passo que as pessoas necessitavam do sistema de busca para aprender por meio da pesquisa. Esses ciclos eram compostos por, pelo menos, três movimentos que impulsionavam um ao outro. O primeiro deles era a pesquisa efetuada pelos usuários. Essa pesquisa resultava em mais conhecimento e informação. Estes, por sua vez, garantiam maior relevância, a qual, por fim, atraía um número cada vez maior de buscas e usuários. Essa fase foi caracterizada por Zuboff (2020, p. 87) como “ciclo de reinvestimento de valor comportamental, no qual todos os dados comportamentais são reinvestidos no aprimoramento do produto ou serviço”. De acordo com a autora, essa configuração permitia um equilíbrio de poder entre ambas as partes, ou seja, a empresa e o seu público.

Para justificar tais mudanças, como o fato de o Google escolher as próprias palavras-chave e direcionar anúncios específicos para indivíduos específicos, a empresa alterou sua retórica. O discurso consistia na ideia de que, se haveria propaganda, ela não seria de qualquer tipo, mas sim algo “relevante” e significativo para os usuários. Na realidade, isso significava

que a prioridade do ciclo de reinvestimento do Google, que até então era voltado para o usuário, estava mudando de foco. A partir daquele momento, sua finalidade seria a legitimação de um conjunto de processos que renderia quantidades exorbitantes de matéria-prima, ou mais-valia comportamental, a fim de extrair lucros cada vez mais significativos.

Esse modelo de negócio foi crescendo e se consolidando a ponto de, em questão de meses, o Google se tornar referência e uma superpotência na captação e extração de dados comportamentais. Sua base de dados era capaz de proporcionar análises preditivas¹⁴ que, por sua vez, aumentariam as chances de um anunciante conseguir justamente o que queria: atrair a atenção do usuário na primeira página de buscas e instigá-lo a clicar em seu anúncio publicitário que, afinal, já estava direcionado a ele mesmo por conta de uma série de fatores.

A receita para essa forma de captação monetária, que ficou conhecida como *AdSense*, incluía uma mistura de mais-valia “comportamental, ciência de dados, infraestrutura material, poder computacional, sistemas de algoritmos e plataformas automatizadas” (ZUBOFF, 2020, p. 103). Foi assim que, em 2002, o capitalismo de vigilância se instaurou nas entranhas do mundo que conhecemos hoje. Para se ter uma ideia, Zuboff (2020) declara que, em 2010, o *AdSense* provia receitas de mais de 10 bilhões de dólares por ano.

Zuboff (2020, p. 107) traça um paralelo interessante entre o capitalismo industrial instaurado por Henry Ford, mais conhecido como fordismo ou modelo fordista (1914) – amplamente utilizado entre as décadas de 1920 e 1970 –, e o capitalismo de vigilância, concebido pelo Google no início da década de 2000. De acordo com a autora, as criações da Ford provocaram uma revolução no que diz respeito à produção. Seu propósito era a produção em massa, ou seja, alcançar a capacidade de produzir mais gastando menos.

As criações do Google, por sua vez, provocaram uma revolução no que tange à extração, inaugurando, assim, o “primeiro imperativo econômico do capitalismo de vigilância: o capitalismo de extração”, que sugeria que “os suprimentos de material precisavam ser obtidos numa escala cada vez maior”. O contraste reside justamente no fato de que um ansiava por economias de escala a fim de aumentar sua taxa de produtividade e possibilitar um custo

¹⁴ Para Zuboff, as análises preditivas estão relacionadas a um poder instrumentário, que é capaz de conhecer e moldar o comportamento humano. Isso é possível devido ao acúmulo de mais-valia comportamental, ou seja, nossas vozes, nossa personalidade, nossas emoções, etc. Com isso, os processos de máquina automatizados não só têm conhecimento sobre o nosso comportamento, como são capazes de moldá-lo.

unitário mais baixo enquanto outro pretende alcançar economias de escala com o intuito de extrair mais-valor comportamental. O primeiro, ou seja, a criação de Ford, fortalecia a relação, até então recíproca, entre o capitalismo e a população. Já o segundo compromete severamente qualquer possibilidade de reciprocidade entre a empresa e seus usuários.

Os princípios que norteavam as políticas do Google quanto ao ciclo de reinvestimento do valor comportamental haviam sido abandonados. As mudanças radicais adotadas pela empresa, em vez de fortalecer a relação entre unidade de oferta e demanda com seu público, priorizaram a crescente demanda dos anunciantes, ávidos por todo e qualquer vestígio de dado comportamental que pudesse oferecer privilégios na disputa que transcorre no mercado financeiro. Em outras palavras, “os usuários não eram mais fins em si mesmos, mas tornaram-se meios para fins de outros” (ZUBOFF, 2020, p. 108). O ciclo de reinvestimento não mais focava em melhorias para o usuário, e sim em encontrar serviços que combinassem o desejo dos anunciantes com a necessidade do público, gerando uma crescente mais-valor comportamental. Dessa maneira, “os usuários tornaram-se os desavisados fornecedores de matéria-prima para um ciclo maior e geração de receita” (ZUBOFF, 2020, p. 108). Uma vez que essa mais-valor era crucial para a receita, o sigilo o era para sua manutenção.

Desde então, o sigilo passou a integrar o quadro de práticas e políticas que regem a conduta da Google frente à sociedade e também aos seus bastidores. Um exemplo disso é que, desde 2009, a empresa financiou centenas de trabalhos de pesquisa como uma forma de se esquivar dos entraves regulatórios em sua esfera de atuação, chegando a remunerar professores universitários com valores entre 5 mil e 400 mil dólares (MULLINS; NICAS, 2017). Os gastos também incluíam despesas com viagens para que estes se encontrassem com funcionários do governo e assessores do congresso estadunidense. O Google chegou a listar artigos acadêmicos com os títulos e resumos da maneira exata que pretendia publicar, bem como os orçamentos predefinidos a quem estivesse disposto a cumprir a missão de desviar a atenção dos reais problemas relacionados à legislação, regulamentação, concorrência, patentes, entre outros (ZUBOFF, 2020, p. 151). Em muitos dos casos, os pesquisadores não revelaram o apoio financeiro proveniente do Google, mantendo sua influência oculta. Essas condutas reforçam aspectos de uma cultura descompromissada com o Comum.

Entre outras práticas adotadas pela empresa Google, diversas patentes foram submetidas desde a sua criação. Patentes estas que demonstram como o estado de exceção possibilitou que suas pesquisas, descobertas e implementações se apoderassem da mais-valor comportamental

sem grandes adversidades. A postura da empresa, mais uma vez, foi de ocultação. Seus funcionários foram instruídos a não comentar sobre qualquer assunto relacionado às patentes, especialmente se estivesse relacionado a especulações sobre fluxos significativos de caixa. Tal comportamento chegou a ser nomeado como “estratégia oculta” por Eric Schmidt, um executivo experiente, engenheiro e PhD em ciência da computação, contratado como presidente-executivo ainda em 2001, quando os investidores exigiram um redirecionamento da empresa rumo ao lucro.

A patente, neste contexto, é

emblemática da nova mutação e da emergente lógica de acumulação que definiriam o sucesso do Google. Ela nos interessa ainda mais por fornecer um raro vislumbre da “orientação econômica” assada nas profundezas do bolo tecnológico, refletindo a mentalidade dos eminentes cientistas do Google à medida que atrelavam seu conhecimento aos novos objetivos da empresa. Dessa maneira, a patente se apresenta como um tratado sobre uma nova política econômica de cliques e seu universo moral, antes que a companhia aprendesse a disfarçar esse projeto num nevoeiro de eufemismos (ZUBOFF, 2020, p. 96).

Se por um lado as inovações da Google eram protegidas por leis, por outro, essas mesmas patentes avançavam sobre a privacidade dos cidadãos graças à ausência de leis, fruto principalmente da tendência neoliberal de estado mínimo. O paradoxo é que, neste caso, a legislação se mostra eficiente em manter o interesse de grandes empresas de tecnologia, mas ineficaz em proteger os interesses de cidadãos. É sob essa lógica de inversão de valores democráticos e de finalidade do estado democrático de direito – instituições que deveriam priorizar a proteção de valores sociais, e não o impulsionamento de lucros – que opera o capitalismo de vigilância. Em outras palavras, se em algum momento do passado a democracia criava mecanismos para que os interesses sociais influenciassem a gestão de empresas privadas, hoje são bem evidentes os efeitos de determinadas legislações que permitem justamente o contrário¹⁵: que o interesse de empresas privadas avance, em uma lógica extrativista, sobre a vida dos cidadãos.

¹⁵ É preciso levar em consideração que os direitos fundamentais de liberdade e privacidade, bem como a proteção e o tratamento de dados pessoais, seja no meio digital ou fora dele, de pessoa física ou jurídica, são gerenciados de formas diferentes que dependem e variam conforme as legislações específicas de cada região. Portanto, não se trata de generalizar a expressão, diminuindo sua eficiência ou importância e, com isso, enfraquecendo o próprio argumento desta pesquisa. Muito pelo contrário, ao mencionar o termo “legislação” ou “legislações”, estamos nos referindo às leis citadas, direta ou indiretamente, no decorrer desta pesquisa, que, articuladas com o mercado,

No caso da Google, o caminho para o capitalismo de vigilância foi trilhado por via expressa, pavimentada principalmente pela extração de dados dos usuários que utilizavam as inovações tecnológicas da empresa. Com o tempo, outras empresas e setores da economia também aderiram ao capitalismo de vigilância. Embora, em muitos dos casos, o caminho percorrido tenha sido mais longo, a tendência do paradoxo da inversão dos valores democráticos foi determinante, como veremos a seguir.

Ao observar o histórico da Google na exploração das fronteiras do capitalismo de vigilância – com recorrentes casos de práticas, no mínimo, questionáveis – é possível compreender que o *modus operandi* do capitalismo de vigilância não só resulta em formas de subjetivação neoliberal e seus efeitos como é um processo que por si só já é pautado por essas características. Como veremos a seguir, essa lógica também norteia a atuação das IES da rede privada desde o início do século 21 e, mais recentemente, das *edtechs*.

Vale destacar também que o que é mobilizado na obra de Christian Laval (2019) será pensado mais adiante em conexão com as observações de Shoshana Zuboff (2020) quando temos por objeto as *edtechs*. Os aspectos observados por esses autores não ocorrem de forma linear ou em fases estanques, quando observamos as tecnologias de educação, mas sim como um fenômeno marcado pela simultaneidade e complementariedade entre esses aspectos. Portanto, adotaremos então uma abordagem mais diluída, apresentando, a partir de uma perspectiva não cronológica, as transformações no mercado de ensino superior privado brasileiro que se relacionam ao capitalismo de vigilância.

No caso específico do mercado de ensino superior brasileiro, veremos a seguir quatro fases marcantes e mais relevantes para esta dissertação, a saber:

1. Desregulamentação do setor educacional, permitindo que o mercado financeiro exercesse mais influência que o debate público na gestão dessas instituições.
2. A constituição de oligopólios, evidenciando o aumento de competitividade no setor, trazendo uma padronização nos modelos de gestão que viam na tecnologia uma aliada para a redução de custos e aumento de lucros.

possibilitaram o enfraquecimento da cidadania, do Comum. Também é válido esclarecer que, embora exista hoje no Brasil a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), o General Data Protection Regulation (GDPR) na Europa e a American Data Privacy and Protection Act (ADPPA) nos Estados Unidos, as quais possuem em seu escopo a mesma essência, essas leis apresentam diferenças não só em suas disposições, mas também, por conta de seu contexto, em seu processo de execução.

3. Incapacidade do debate público de acompanhar as rápidas transformações nos modelos de gestão e propor leis que protegessem os interesses sociais de alunos e professores.
4. Atuação governamental que protege com eficiência o interesse das empresas privadas em uma ponta e na outra afrouxa as contrapartidas em relação aos direitos e às garantias sociais de alunos e professores.

2.1. O mercado de educação superior no Brasil na era do capitalismo de vigilância

Assim como a era do capitalismo de vigilância se iniciou com o avanço da Google em um território desregulamentado, as condições para a entrada do mercado de educação superior no Brasil na era do capitalismo de vigilância foram criadas a partir da desregulamentação.

Para compreendermos melhor essa trajetória, optamos, devido à limitação de tempo e espaço que esta proposta de pesquisa oferece, por fazer ao menos três grandes recortes temporais. Como veremos a seguir, o primeiro deles compreende parte da década de 1990 e pouco mais da metade da década de 2000 e remonta ao período em que o Brasil passou por um processo que forneceu as bases e as condições de possibilidade para o que aconteceria depois da virada do milênio.

A privatização do ensino e a liberdade das entidades educacionais na corrida pelo lucro marcou o segundo recorte, que teve início em 2007, quando algumas das instituições de ensino superior passaram a integrar a carteira da B3, e se estendeu até o fim da década de 2010, período marcado pelo crescimento e pela consolidação de outros grupos na B3, bem como da ampliação do ensino a distância e de processos mediados por máquinas.

Todas essas mudanças prepararam o terreno para o que veio a acontecer no intervalo de tempo do terceiro recorte, constituído pelos anos marcados pela pandemia e pós-pandemia: 2020 a 2023, quando o sistema de educação entrou em colapso, e a lógica neoliberal deu ainda mais indícios de sua presença e atuação.

Esses recortes devem ajudar a elucidar não apenas os efeitos da desregulamentação no âmbito do ensino superior, mas também a estabelecer uma espécie de linha do tempo para as

demais questões apresentadas no decorrer da dissertação. O intuito das próximas páginas é dar ao leitor um panorama introdutório cujos desdobramentos e implicações serão discutidos mais detalhadamente nos capítulos posteriores.

Em abril de 1997, o então presidente Fernando Henrique Cardoso assinou um decreto que permitia que as instituições de ensino superior privadas (IES) se tornassem oficialmente entidades com fins lucrativos, contanto que se adequassem à legislação referente à sociedade mercantil. Isto é, essas instituições deixariam de ser exclusivamente de ensino para ser empresas com o objetivo de lucrar a partir da atuação no mercado educacional brasileiro (CHIAVERINI, 2018; FRANÇA, 1997).

A partir desse marco (des)regulador, a quantidade de instituições privadas no Brasil, que começava a predominar no país desde o início da Reforma Universitária de 1968, implantada durante o regime militar, passou a crescer exponencialmente (CARVALHO *et al.*, 2013). De acordo com o censo mais recente divulgado pelo Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (INEP, 2020), há cerca de 2.608 instituições de ensino superior espalhadas pelo Brasil, das quais apenas 302 são públicas, ao passo que quatro a cada cinco são geridas pela iniciativa privada. Já em relação ao número de alunos, mais de 6,5 milhões deles estão matriculados em instituições privadas, compondo 75,8% do sistema de educação superior do país.

De maneira mais didática, a cada quatro estudantes de graduação do país, três fazem parte da rede privada. Como estão sob a gestão de empresas que têm por objetivo oferecer retornos atrativos aos acionistas, não só o rumo do desenvolvimento estudantil desses estudantes ou a atuação de professores estão subordinados aos interesses dos acionistas, como também os dados e as informações pessoais. O debate público acerca da regulamentação de uso de dados e informações pessoais pouco coíbe os excessos típicos do capitalismo de vigilância. Mas isso nem sempre foi assim.

Até 1997, antes, portanto, da abertura da gestão de IES para a iniciativa privada com fins lucrativos e da publicação do Decreto nº 2.027 no Diário Oficial da União (DOU), com o intuito de regulamentar e reclassificar o sistema federal de ensino, a educação privada no Brasil possuía diversas organizações, classificadas como filantrópicas, vinculadas, com frequência, a entidades religiosas ou familiares, empresas limitadas e sociedades anônimas de capital fechado, entre outras (FRANÇA, 1997).

Essas instituições possuíam certa autonomia administrativa, pautada pelas leis trabalhistas do país, podendo consistir em uma única instalação ou compor um grupo de instituições em diferentes municípios ou estados da federação. Durante boa parte do século 20, essas entidades receberam incentivos e recursos públicos. No entanto, com as novas legislações, surgiram obstáculos legais que dificultaram a obtenção de financiamento governamental, proporcionando um ambiente no qual as escolas, de maneira geral, passaram a depender de recursos privados. Esses recursos provêm dos pagamentos de taxas e mensalidades feitos por pais e estudantes, tornando-se essenciais para o desenvolvimento e manutenção de operações lucrativas (ALMEIDA *et al.*, 2017).

Vale destacar que os recursos públicos continuaram fluindo para os cofres das instituições privadas de ensino superior por meio de financiamento estudantil, como o Fundo de Financiamento Estudantil (FIES) e o Programa Universidade Para Todos (ProUni). A partir do novo modelo de negócios iniciado em 1997, o governo deixou de realizar repasses de dinheiro de forma direta, transferindo essa responsabilidade aos acionistas e investidores em potencial. No entanto, o ônus dessas operações foi que as demandas do mercado de capitais passariam a ditar os rumos da gestão dessas instituições de ensino. A influência do governo passaria a ser exercida por meio de legislação. Já a voz da comunidade local perderia ainda mais espaço, uma vez que o poder de *lobby* de empresas privadas costuma se sobrepôr à pressão de associações e coletivos fundados na comunidade local.

O sociólogo francês Christian Laval (2019), ao explicar sobre o processo de transformação neoliberal do ensino na França, enfatiza que, embora essa concepção tenha despontado por volta de 1980 nos países mais abastados, como os Estados Unidos e a Inglaterra, a tendência à privatização dos sistemas educacionais está ligada de modo semelhante, se não superior, aos países menos desenvolvidos. Assim, desde o início de sua trajetória, as instituições de ensino superior situadas no Brasil se destacaram como solo fértil para os investidores que, seguindo as tendências mundiais, buscavam explorar o potencial econômico interno, com análises profundamente favoráveis de teóricos liberais e economistas de forte influência no Banco Mundial, como Milton Friedman (1912-1996).

Além de seguir a tendência mundial de privatização do ensino, o decreto de 1997 seguia a tendência nacional de abertura à iniciativa privada. A procura dessas empresas e companhias, visando a exploração do potencial econômico interno, se deu após a estabilização da moeda brasileira com o Plano Real, em 1994. Desde então, diversas iniciativas de apoio à privatização,

como as parcerias público-privadas, ofertas públicas de ações de empresas estatais e o próprio Programa de Aceleração do Crescimento, iniciado uma década mais tarde, possibilitaram a injeção monetária em diferentes áreas, como as de segurança, previdência, saúde e educação (SEKI, 2021).

Foi nesse período que fundos e bancos de investimentos invadiram cadeiras nas assembleias de administração das Instituições de Ensino Superior (IES). Tal inserção lhes concedeu autonomia para ditar destinos, especialmente no que diz respeito à periodicidade de ondas de fusões e aquisições que, em questão de anos, estruturaram os oligopólios do ensino superior (SEKI, 2021).

Também conhecidos por “conglomerados educacionais”, os principais grupos, que podem ser contados nos dedos de uma só mão, implementaram, ao longo dos anos, táticas e recursos a fim de aprimorar a performance financeira, tendo como grande aliada a tecnologia. Muito disso se deu por conta da influência dos conselhos gestores, que receberam poder para definir estratégias de gestão, como a adoção de *softwares* para os mais diversos fins nas unidades escolares. Assim, o governo ou a opinião pública pouco podiam fazer diante da pressão dos acionistas.

Portanto, devido à falta de regulamentação adequada, é possível que *softwares* e ferramentas de vigilância tenham sido implementados com pouco ou nenhum critério significativo. Esse é um dos motivos pelos quais a pesquisa sobre *edtechs* e ensino superior privado permite observar maior pervasividade dessas “tecnologias de educação e vigilância”.

A estruturação dos oligopólios educacionais foi possível pela ação dos fundos de investimento privado, os *private equity*. Em um primeiro momento, ainda em meados de 1990, tais grupos de investidores optaram inicialmente pela educação básica. No entanto, como a ação desses fundos resultou em uma vasta concentração de matrículas, devido à adoção de franquias de grandes redes, que chegaram a representar mais de 30% das matrículas no setor privado nesse estágio da educação básica, a atenção dos gestores dos fundos voltou-se para a educação superior, na expectativa de que esse campo se expandisse rapidamente também. Nesse período, já situado no início da década de 2000, foram organizados os primeiros fundos de investimentos voltados de maneira exclusiva à educação (OLIVEIRA, 2009).

A participação desses fundos privados permitiu a fusão entre o Grupo Pitágoras, de Minas Gerais, e o Apollo International, em 2001. Esse foi o primeiro movimento do tipo no mercado educacional brasileiro e que se tornaria muito comum nos anos seguintes. O Apollo, que é um

fundo particular de investimentos em educação, inseriu recursos financeiros e práticas internacionais em gestão da educação já praticados em unidades de ensino baseadas nos Estados Unidos. Romualdo Oliveira (2009, p. 743) destaca algumas características que passariam a ser a tônica da gestão educacional a partir da entrada de fundos de investimentos:

esses fundos têm condições de injetar altas quantias em empresas educacionais, ao mesmo tempo em que empreendem ou induzem processos de reestruturação das escolas nas quais investem, por meio da redução de custos, da racionalização administrativa, em suma, da “profissionalização” da gestão das instituições de ensino, numa perspectiva claramente empresarial. Essa perspectiva racionalizadora é fundamentalmente orientada para a maximização de lucros.

A fusão entre Apollo e Pitágoras trouxe uma adaptação da metodologia de ensino da Universidade de Phoenix, no Arizona (EUA), instituição gerida pela Apollo. Tratava-se de um modelo com foco em garantir “formação profissional com padrão internacional, voltada para um mundo competitivo, globalizado e mutante” (OLIVEIRA, 2009, p. 5). Os cursos tinham o objetivo de atender às demandas imediatas do mercado, e não necessariamente o desenvolvimento de linhas de pesquisa, algo essencial para a formação de novos saberes.

Além das novas metodologias de ensino com viés mercadológico, o novo modelo de gestão implementado a partir da entrada de grupos internacionais também adotou práticas visando a maximização do lucro. Por injetarem grandes quantidades de aportes financeiros, os administradores desses fundos passaram a usar a autonomia e o poder de decisão junto aos donos e sócios das companhias nas quais são investidores, resultando em reformas administrativas, pedagógicas, contenção de gastos e “profissionalização da gestão” das instituições. Em outras palavras, isso significa a substituição de atividades e funções inicialmente realizadas por humanos por medidas e processos, em sua maioria, automatizados. A eficiência torna-se a principal prioridade, o que leva à introdução de mecanismos de mercado e métodos de gestão que refletem puramente a lógica empresarial.

Cresceu a pressão por introduzir mecanismos de mercado e métodos de gestão inspirados na lógica empresarial, em nome da eficiência e da democracia. Na prática, a política de territorialização abriu caminho para uma desregulação escolar que, supostamente, deveria atender às novas necessidades sociais, versão *soft* da mão invisível dos liberais (LAVAL, 2019, p. 46, *itálico acrescentado*).

Dessa forma, as unidades de ensino passaram a ser meras extensões dos escritórios de gestores de fundos de investimento. Consequentemente, os imperativos do mercado de

educação global passaram a exercer mais influência que as demandas da comunidade local. A primeira consequência imediata do decreto assinado pela presidência brasileira em 1997 foi o esvaziamento do debate público em torno de demandas relacionadas ao ensino superior privado.

Impulsionados pelo fluxo monetário proveniente de fundos de investimento, o mercado de educação brasileiro presenciou uma série de fusões, resultando no oligopólio constituído por Kroton Educacional S.A. (Cogna), Yduqs Participações S.A., Anima Holding S.A., Ser Educacional S.A. e Laureate Education, Inc.

2.2. Automação ampliada

Apesar da ocorrência de outros movimentos que remontam à tentativa de consolidação de um processo de privatização e mercantilização do ensino desde, pelo menos, os anos 1960, especialmente durante a época da ditadura civil-militar (SEKI, 2021), foi no fim da década de 1990, com a assinatura do Decreto nº 2.027, que as instituições de ensino puderam se tornar entidades lucrativas. A partir desse período, foi possível também identificar determinados aspectos que dizem respeito a uma lógica que tem ganhado cada vez mais espaço na esfera política e que norteia e fornece as bases para decisões que implicarão mudanças em todo o corpo social.

Quando falamos sobre iniciativas de apoio à privatização – seja de empresas e serviços públicos – e sobre (des)regulamentação – seja na economia, na educação ou nos demais setores –, estamos tratando de uma perspectiva que abraça a doutrina socioeconômica conhecida por neoliberalismo como alternativa exclusiva e singular para o desenvolvimento econômico. Essa abordagem prevê, entre outras características, a desregulamentação acentuada da economia com redução de taxas e impostos para empresas, a privatização de empresas estatais, a livre circulação de capital estrangeiro, a abertura para entrada de empresas multinacionais. Ao longo desta pesquisa, tais características ficarão mais evidentes.

Como já dito anteriormente, os gestores dos grupos educacionais passaram a buscar e utilizar ferramentas com o intuito de alavancar sua *performance* financeira, contando com o auxílio da tecnologia digital. É preciso dizer que, embora a digitalização da informação já

estivesse ocorrendo de forma tímida e gradual nas duas últimas décadas, foi durante o período de quarentena e isolamento social que a utilização de plataformas de ensino a distância fez com que as *edtechs* passassem a receber muito mais investimentos.

No Brasil, o número de empresas desse segmento cresceu 26% durante a pandemia de covid-19, considerando dados coletados no período de 2019 a 2021 pela Abstartup e Cieb (2020). Outra pesquisa indicou que as *edtechs* receberam, somente em 2021, cerca de 553,6 milhões de dólares de investimentos, o equivalente a mais de 2 bilhões de reais. Na data de divulgação da mesma, ao menos 566 *edtechs* se encontravam ativas no mercado educacional do país (MUNDO DO MARKETING, [ca. 2022]).

Em meio a um cenário catastrófico de crise sanitária mundial, o desenvolvimento e a utilização de plataformas que possibilitam a educação à distância despontaram como solução, não temporária, mas como algo que devia se tornar permanente. Tal estratégia, que também funciona como argumento para aqueles que defendem a modernização e a inovação tecnológica – em conformidade com os anseios da agenda neoliberal –, é parte de um sistema que trata desastres como “estimulantes oportunidades de mercado” e transforma reformas em mudanças permanentes, denominado por Naomi Klein (2008, p. 15) como “capitalismo de desastre”. Os relatórios mencionados anteriormente do grupo Credite Suisse e do Banco Interamericano de Desenvolvimento em parceria com a HolonIQ dão claros sinais desse *modus operandi* e também do estímulo e da atração de investidores, além da necessidade de mudança de cultura que detectam.

Diversas instituições já vinham investindo em soluções tecnológicas desde a primeira década do século 21, no entanto, muitas delas ainda não eram massivamente utilizadas. Assim, a pandemia serviu justamente como catalisador para que muitas dessas plataformas chegassem ao usuário final e comesçassem a fazer parte da rotina de milhões de estudantes e professores. Amiel *et al.* (2020) descrevem o esforço das *big techs* para se consolidarem como infraestruturas do ensino como um todo, não se restringindo ao ensino superior privado, mas abarcando também os níveis de ensino básico e médio tanto das esferas particulares quanto das públicas.

Desde a década de 1980, o mercado da educação tem sido alvo de fortes investidas por parte de empresas, como as que compõem o oligopólio Google, Amazon, Facebook, Apple e Microsoft (doravante, GAFAM). Com o avanço tecnológico nos demais setores da sociedade, a implementação de novas ferramentas e serviços fornecidos por tais companhias foi

compreendida, por vezes, como inevitável – um indício de progresso e desenvolvimento social. Uma vez que a adoção de tais ferramentas é aceita como algo imprescindível, essas empresas passam a promover seus serviços com um discurso repleto de benefícios, incluindo a “gratuidade” como um dos principais atrativos.

Entre as supostas vantagens estão ferramentas que englobam aplicativos de produtividade na nuvem, como planilhas e editores de texto, além de serviços voltados para a gestão de notas, atividades e tarefas tanto de alunos quanto de professores. A inserção dessas ferramentas no âmbito acadêmico, que já vinha se consolidando, ganhou nova proporção diante do cenário da crise sanitária global causada pela Covid-19. Devido à necessidade de isolamento social e outras medidas que pretendiam conter a propagação do vírus, a experiência de sala de aula e outros espaços de interação e construção de saberes se viu ameaçada diante da necessidade de migrar para o ciberespaço (AMIEL *et al.*, 2020).

De acordo com o mapeamento realizado pelo Observatório Educação Viglada (2023), das 144 instituições públicas de ensino superior do Brasil, 114 adotam serviços da GAFAM, sendo a maioria esmagadora deles fornecida pela Google. Dessa forma, é possível concluir que praticamente 80% delas se encontram, de alguma forma, suscetíveis ao capitalismo de vigilância.

Quando se trata das IES, esse cenário se intensifica. Neste caso, a adaptação às novas demandas implicou uma série de mudanças tanto no modelo e no processo pedagógico quanto nas relações intrínsecas a eles. Redução de custos, por meio da demissão em massa de professores, precarização das condições de trabalho dos docentes que não foram demitidos, aumento considerável de ofertas de vagas em turmas, automação do ensino, entre tantos outros fatores, são apenas alguns dos elementos de um contexto que demonstra ser regido pela lógica da eficiência, da escalabilidade e da otimização de recursos, sejam eles tempo, dinheiro e/ou espaço.

Essa postura, adotada pela ampla parte dos gestores das mantenedoras educacionais, parece priorizar muito mais os retornos atrativos para os acionistas do que o aprimoramento das condições de estudantes e professores e a qualidade do ensino. Esses aspectos deveriam ser considerados como cruciais para instituições que se autointitulam promotoras de ensino.

A essa altura vale lembrar o caso denunciado pela Agência Pública e descrito na introdução para este texto, que ocorreu na instituição de ensino superior privada Uninove, no ano de 2020. Certo dia, ao acessar a plataforma de ensino pela qual passaram a lecionar – por

conta da pandemia, mais de 300 docentes se depararam com o anúncio de sua demissão exibido em um *pop-up*, atestando o predomínio de uma lógica cujas relações são protocolares, desumanizadas e automatizadas – um claro exemplo de comunicação conectiva.

Cathy O’Neil (2020) descreveu algo similar relativo à automatização ocorrida entre os anos 2009 e 2010, por ocasião da demissão de professores da rede pública de ensino em Washington, nos Estados Unidos. A diferença foi que, em vez de focar nos alunos, o desempenho dos professores é que foi posto sob avaliação. De acordo com a autora, o discurso de Michelle Rhee, recém-nomeada para o novo e poderoso cargo de reitora das escolas públicas do distrito, encantou o público. Ela falava sobre dados e sobre como eles poderiam eliminar docentes de baixa performance de maneira justa, com o mínimo de interferência de vieses humanos.

Assim, ela contratou uma consultoria que criou uma ferramenta de avaliação que, ao final do ano letivo de 2009 e 2010, demitiu todos os professores que apresentaram pontuações inferiores a 2% de acordo com os critérios definidos para a avaliação. No ano posterior, outros 5%, ou seja, 206 professores, também foram demitidos (O’NEIL, 2020, p. 9, 10). O que Rhee não deixou explícito foi que esforçar-se para reduzir aspectos, como comportamento, performance e potencial humanos a algoritmos não é nada simples. Muito pelo contrário, tentar medir o impacto que um indivíduo pode ter sobre outro no decorrer de um ano letivo é extremamente desafiador, pois requer que os algoritmos sejam capazes de gerenciar inúmeras variáveis que vão desde o histórico socioeconômico até as consequências dos transtornos de aprendizagem (O’NEIL, 2020, p. 11).

O resultado do experimento vivo foi desastroso. Professores que, na vida real, eram benquistos e elogiados por sua capacidade de ensino, tanto pelos alunos e pais, como diretores, foram tomados de surpresa e demitidos. Mais grave ainda do que a incompatibilidade dos resultados com a percepção do cotidiano escolar foi a atitude adotada pelo distrito. Ou seja, mesmo diante de um claro equívoco, os responsáveis preferiram acatar os resultados apontados pelos algoritmos como verdade incontestável. Infelizmente, esse parece se tornar, cada vez mais, um padrão, no qual máquinas operam e decidem sem contestações. Até mesmo diante de avaliações humanas, a decisão das máquinas prevalece.

Como descreve O’Neil (2020), Sarah Wysocki, uma das professoras demitidas pelo algoritmo, decidiu ir atrás de respostas. No entanto, foi incapaz de encontrar uma pessoa sequer que pudesse esclarecer o motivo de sua pontuação ter sido tão baixa. Esse é um tipo de situação

em que o silêncio em si é revelador, pois, sem dizer nada, diz-se muito sobre a lógica do capitalismo de vigilância e sua cultura do sigilo (ZUBOFF, 2020). O’Neil (2020, p. 15) enfatiza que as sentenças do que ela chama de ADMs (algoritmos de destruição em massa) funcionam, muitas vezes, como “deuses algorítmicos”, ou seja, têm a última palavra. De acordo com a autora,

“O modelo em si é uma caixa preta, cujo conteúdo é segredo corporativo ferozmente protegido. [...] Se as pessoas sendo avaliadas são mantidas no escuro [...] haverá menos chance de tentarem burlar o sistema. Em vez disso, terão simplesmente de trabalhar mais duro, seguir as regras e rezar para que o modelo registre e aprecie seus esforços. Mas se os detalhes são escondidos, também é mais difícil questionar ou contestar os resultados” (O’NEIL, 2020, p. 15, 16).

Esse tipo de avaliação generalizada, que se utiliza de critérios imprecisos e deficientes, muitas vezes restritos a grupo bastante seletivo, está cada vez mais presente em nosso cotidiano, especialmente quando o público-alvo é composto por uma grande quantidade de pessoas, sejam funcionários, estudantes, clientes, etc. Mais uma vez, a eficiência e a eficácia, características predominantes relacionadas a *startups* e a *edtechs*, destacam-se e apontam para um contraste expressivo entre ricos e pobres.

Com frequência, milhares de pessoas de classe média e baixa são submetidas a avaliações e programas de pontuação. Os critérios dessas avaliações não são compartilhados, e o resultado pode determinar a permanência em um emprego, a aprovação em determinada disciplina, um desconto considerável na assinatura de algum serviço ou nas compras ou aprovação de crédito de algum estabelecimento. A dificuldade de acesso à informação tende a penalizar principalmente os pobres, que, por situações adversas, encontram-se vulneráveis e sujeitos a escores que variam conforme métodos formulados, desde sua concepção, como soluções de baixo custo com o intuito de atender a volumes massivos.

Por outro lado, os ricos são majoritariamente beneficiados pelo contato pessoal, personalizado e humanizado. O’Neil (2020) cita escritórios de advocacia e instituições de ensino particulares como exemplo, mas é possível pensar em outros, como instituições bancárias, redes de restaurantes, etc. Em suma, enquanto pessoas privilegiadas economicamente são atendidas por seres humanos, a maioria é atendida por máquinas. O desfecho da história de Sarah Wysocki é um exemplo disso. Poucos dias depois da demissão, a professora foi recomendada a várias instituições de ensino, e, no fim, uma escola pública pobre

perdeu uma ótima professora. Em contrapartida, uma escola rica, que priorizava outros tipos de avaliação, diferentes de um modelo considerado duvidoso, ganhou uma.

Há um aspecto interessante na percepção de O’Neil acerca de automatização maior direcionada para lidar com pessoas de menor poder aquisitivo quando conectamos essa perspectiva com o objeto da presente pesquisa. As instituições de ensino superior que fazem parte dos conglomerados que trataremos mais detidamente no próximo capítulo são aquelas de menor qualidade de ensino no país (quando comparadas às instituições públicas) e voltadas para classes sociais de menor poder aquisitivo.

Outro elemento importante de diferenciação entre as tecnologias de educação no ensino superior público e privado é a entrada massiva das corporações Google e Microsoft nas universidades públicas, voltadas para diferentes funções que vão da gestão de e-mails às ferramentas para as salas de aula. Nas instituições tratadas nesta pesquisa, ainda que os produtos dessas empresas sejam utilizados, existem aplicações, como a correção de provas automatizada, atendimento a estudantes e demissão de professores, utilizando *chatbots* ou *pop-ups* que estão menos presentes nas universidades públicas. As IES privadas parecem representar uma fatia de mercado disputada por *startups*, assim como maiores níveis de automação que não são encontrados nas públicas. Ainda que o quadro geral seja esse, a Universidade Estadual de Campinas (Unicamp) implementou em março de 2023 o *chatbot* CACia, um assistente virtual inteligente para sanar dúvidas sobre serviços oferecidos pela Prefeitura Universitária, ao que tudo indica utilizando tecnologia desenvolvida e administrada pela própria universidade (PREFEITURA UNIVERSITÁRIA, 2023). Assim, se por um lado há uma lógica de automação mais presente nas IES privadas desta pesquisa, esse modo de funcionamento tende a se ampliar para outras instituições fora do ecossistema das *edtechs* aqui destacadas.

O problema de delegar decisões importantes – anteriormente realizadas por seres humanos – a programas operados por algoritmos está relacionado, entre tantas outras questões, à terceirização da responsabilidade, ou seja, à dificuldade de encontrar um responsável em casos que apresentem qualquer traço de incoerência e/ou injustiça. As reclamações sobre essa interação serão melhor descritas no capítulo 4 desta dissertação, mas desde já é importante sublinhar que em geral dizem respeito: à dificuldade de obter resoluções de problemas que sejam dialogadas e negociadas e à ausência de responsabilização jurídica quando ocorrem erros ou injustiças.

No caso de sistemas algorítmicos ainda mais complexos, ou robôs autônomos, como aqueles utilizados em inteligência artificial, que abrange uma série de tecnologias, entre elas o *machine learning* e o *deep learning*, a questão se torna ainda mais significativa. Afinal, seria possível “responsabilizar alguém por algo que tem suas decisões geradas de um modo impossível de rastrear e, portanto, de compreender e explicar”? (SILVEIRA, 2020, p. 91).

Esse tipo de questionamento não só tem se tornado cada vez mais frequente e pertinente como também tem sido motivo de muita controvérsia entre pessoas e profissionais ligados ao setor. Em 2017, por exemplo, foi aprovada a Proposta de Resolução para o Parlamento Europeu da Comissão sobre Disposições de Direito Civil sobre Robótica (EUROPEAN PARLIAMENT, 2017), documento que contém uma série de orientações sobre o modo de utilizar a inteligência artificial. Um de seus tópicos propõe a criação de uma figura jurídica específica para robôs autônomos. Isso, no entanto, seria o mesmo que admitir e legitimar o fato de que nem a sociedade nem as empresas e os governos podem ser responsabilizados por aquilo que foge ao controle deles. É notável que, quando se trata de algoritmos complexos, há uma falta de compreensão sobre o funcionamento do código, mesmo por parte de empresas, técnicos e desenvolvedores do sistema.

Em resposta, cientistas da computação, especialistas em inteligência artificial, engenheiros, filósofos e sociólogos se uniram e escreveram a *Open Letter To the European Commission Artificial Intelligence and Robotics* (2017), na qual rebatem e criticam a ideia de que uma personalidade eletrônica poderia ser a saída para a questão da responsabilidade por sistemas autônomos. De acordo com o texto, os direitos civis da União Europeia em robótica e inteligência artificial devem ser pautados e firmados sob o bem-estar da humanidade. Portanto, é necessário considerar os possíveis impactos nos âmbitos econômico, legal, social e ético.

A criação do Estatuto Jurídico de “pessoa eletrônica” para robôs “autônomos”, “imprevisíveis” e “autodidatas” justifica-se pela afirmação incorreta de que seria impossível provar a responsabilidade por danos. Do ponto de vista técnico, esta afirmação oferece muitos vieses fundamentados em uma supervalorização das capacidades reais até mesmo dos robôs mais avançados, em uma compreensão superficial da imprevisibilidade e capacidades de autoaprendizagem e em uma percepção do robô distorcida pela ficção

científica e por alguns anúncios sensacionalistas da imprensa (ROBOTICS OPEN LETTER, 2017, tradução nossa).¹⁶

A admissão de um *status* legal para um robô exprime uma série de incongruências. Se um robô é reconhecido como pessoa física, por exemplo, isso também implica conceder a ele direitos, como a dignidade, integridade, remuneração, cidadania, entre outros, o que entraria em conflito com as diretrizes da Carta dos Direitos Fundamentais da União Europeia (2016) e a Convenção para a Proteção dos Direitos do Homem e das Liberdades Fundamentais ([ca. 2021]).

Outro exemplo igualmente problemático seria a admissão de uma pessoa jurídica para um robô, que também implicaria a existência de um grupo de pessoas físicas e humanas por trás da instituição, a fim de representá-la e conduzi-la, assumindo um papel responsável por ela – o que não seria o caso de um robô. Até mesmo porque, em última instância, uma pessoa jurídica possui em sua estrutura organizacional pessoas, como diretores e proprietários, que devem assumir a responsabilidade pelas decisões tomadas. O reconhecimento de uma perspectiva ética e legal da personalidade eletrônica seria, portanto, um movimento de “isenção de responsabilidade dos inventores, desenvolvedores, programadores e, principalmente, das corporações que lucrarão com os sistemas algorítmicos vendidos” (SILVEIRA, 2020, p. 92).

Enquanto o ritmo dos debates sobre a responsabilização de *softwares* e algoritmos caminha devagar, a ideologia da inevitabilidade (ZUBOFF, 2020) se alastra. Como já visto nos exemplos citados anteriormente, as máquinas parecem ter a última palavra, e a maioria das pessoas a aceitam como digna de confiança. E, se a busca por respostas não cessa, as pessoas prejudicadas são aconselhadas e estimuladas a se deixarem vencer pela inexorabilidade e impotência.

A imagem da tecnologia como força autônoma com ações e consequências inevitáveis tem sido empregada ao longo dos séculos para apagar os vestígios da busca por poder e absolver este de responsabilidade. [...] Todas as doutrinas de inevitabilidade carregam um vírus armado de niilismo moral que é programado para atingir o livre-arbítrio humano e apagar a resistência e a

¹⁶ “The creation of a **Legal Status** of an “electronic person” for “autonomous”, “unpredictable” and “self-learning” robots is justified by the incorrect affirmation that damage liability would be impossible to prove. From a **technical** perspective, this statement offers many bias based on an overvaluation of the actual capabilities of even the most advanced robots, a superficial understanding of unpredictability and self-learning capacities and, a robot perception distorted by Science-Fiction and a few recent sensational press announcements” (ROBOTICS OPEN LETTER, 2017, texto original).

criatividade do texto da possibilidade humana. A retórica da inevitabilidade é uma fraude astuta projetada para nos tornar indefesos e passivos diante de forças implacáveis que são e sempre devem ser indiferentes ao que é meramente humano. Esse é o mundo da interface robotizada, no qual tecnologias trabalham por conta própria, protegendo, com firmeza, o poder de ser desafiado (ZUBOFF, 2020, p. 260).

Voltando à discussão sobre métodos e sistemas de avaliação de professores, é possível afirmar que estes atuam como instrumento poderoso no que diz respeito à modificação de comportamento. O caso de Sarah Wysocki é um indício de que alguns professores podem ter alterado a nota de seus alunos, motivados pelo medo de perder o emprego, uma vez que estes dependiam dos bons resultados dos estudantes ao final do ano.

Paralelamente, vale destacar duas denúncias sobre coletas de dados de estudantes por parte de plataformas *online* de ensino, tornadas públicas pela Human Rights Watch (HRW, 2023), uma organização não governamental que investiga violações de direitos humanos. O monitoramento e a coleta de dados de estudantes por parte de empresas e de governos foi denunciado em um relatório de 2022 (revisado em 2023). Segundo o relatório (HRM, 2022), os dados foram coletados durante as atividades de ensino e também fora dos horários escolares. O caso mais recente, revelado em abril de 2023, apontou que ao menos oito *sites*, incluindo dois criados pelas secretarias estaduais de Minas Gerais e São Paulo, monitoravam crianças e adolescentes enquanto estavam usando a internet em qualquer momento, não apenas quando estavam em salas de aula virtuais. Além disso, alguns desses *sites* repassaram os dados obtidos para empresas de tecnologia de publicidade. De acordo com a publicação da HRW,

os estudantes não tinham como se opor a essa vigilância de forma significativa durante o fechamento das escolas devido à pandemia da Covid-19. Como esses sites foram temporariamente oferecidos gratuitamente e amplamente divulgados às escolas pelo governo, muitas adotaram seu uso. Era impossível para muitas crianças optarem pelo não rastreamento sem abrir mão do aprendizado formal como um todo (HUMAN RIGHTS WATCH, 2023).

A entidade não governamental pontua que, a partir das informações coletadas, os anunciantes podem ter direcionado conteúdo personalizado para crianças, exercendo papel determinante no conteúdo que elas tiveram acesso em uma fase na qual há menor grau de rigor acerca das informações às quais são expostas. Isto é, estiveram mais suscetíveis a práticas persuasivas.

O caso exposto aconteceu dentro do contexto da educação de nível básico e com a participação de secretarias estaduais de educação, ou seja, com a chancela do Estado. Isso

exemplifica que o capitalismo de vigilância entrou de forma pervasiva no ambiente educacional brasileiro. Porém, o foco desta pesquisa é o recorte do ensino superior da rede privada, no qual os fenômenos tratados neste capítulo são ainda mais evidentes e se somam a outros problemas, como a desvalorização e a precarização, seja em relação aos métodos de ensino, às condições legais e trabalhistas, entre outros.

3. Conglomerados educacionais

Como indicado na introdução desta dissertação, nós optamos por descrever o histórico de empresas que possuem capital aberto no Brasil. Essa escolha se justifica pelo fato de que seu potencial de investimento e valor de mercado são maiores que as demais, com potencial para dominar o mercado privado de educação no Brasil. Além disso, seu modelo de gestão atende muito mais a uma lógica de mercado do que a uma lógica educacional.

A ênfase na redução de custos, automação de processos e investimento em soluções tecnológicas, além de atender a uma demanda mercadológica, contribui significativamente para que a experiência de ensino passe a ser cada vez mais protocolar com processos de comunicação cada vez mais robotizados/automatizados. A ampla adoção de cursos na modalidade de Ensino a Distância (EaD), por exemplo, é um dos efeitos colaterais da transformação na gestão do ensino superior privado a partir da entrada de investidores em busca de lucro, cenário este que contribuiu com o surgimento de inúmeras *edtechs* no Brasil.

As informações acerca dos conglomerados educacionais que serão trabalhadas ao longo do capítulo foram extraídas de trabalhos acadêmicos, sites oficiais e fontes jornalísticas, e, embora não representem uma coleta exaustiva, têm por intuito evidenciar a movimentação econômica decorrente de aquisições e fusões estabelecidas.

Essas empresas, na virada do século 20 para 21, não tinham abrangência nacional. Elas tiveram início, de forma geral, em meados de 1960 e 1970, e até o final dos anos 1990 haviam se expandido de forma regional, mas não necessariamente atuavam na oferta de cursos de Ensino Superior. Como indicado anteriormente, o marco inicial para a virada na atuação e gestão dessas instituições de ensino foi, sem dúvida, o Decreto nº 2.027 assinado pelo então presidente Fernando Henrique Cardoso, em abril de 1997. Entre os 15 artigos da lei estava a abertura para que instituições de ensino se tornassem empresas com fins lucrativos. Isso mudou completamente as perspectivas das instituições de ensino privado no Brasil. Caso da rede de Ensino Pitágoras. Criada na década de 1960, em Belo Horizonte-MG, atuava no ramo de cursos pré-vestibulares. Entre as décadas de 1970 e 1990, a empresa estendeu seus serviços para o ensino básico, através da rede de colégios Pitágoras, marca utilizada ainda hoje pelo grupo. A entrada no ensino superior aconteceu somente na década de 2000, com a abertura da primeira

filial da Faculdade Pitágoras, na capital mineira. Posteriormente, depois de uma série de fusões e aquisições, a rede viria a ser conhecida como Cogna Educação S.A.

Outra rede que foi impulsionada com a entrada de investidores no mercado educacional brasileiro foi a Estácio Participações. O início do grupo se deu com a fundação da Faculdade de Direito Estácio de Sá, em 1970, no Rio de Janeiro, cidade na qual a atuação do grupo ficou restrita até meados de 1990. Pouco antes disso, em 1988, a Estácio recebeu o *status* de universidade, o que impulsionou seu crescimento no próprio município do Rio de Janeiro, como no bairro Barra da Tijuca, e em cidades vizinhas, como Resende, Niterói e Nova Friburgo. Em seguida, a companhia alcançou abrangência nacional ao estabelecer filiais em São Paulo, Minas Gerais, Espírito Santo, Santa Catarina, Mato Grosso do Sul, Bahia, Pernambuco, Pará e Ceará. Atualmente, a Estácio Participações é a principal subsidiária da *holding* Yduqs Participações S.A., segundo maior grupo educacional brasileiro. O grupo manteve o nome Estácio no mercado, mas ampliou o número de subsidiárias por meio das quais oferece serviços voltados para o setor educacional nos mais diversos níveis, incluindo o ensino superior, que é o foco de sua operação por todo o Brasil. Entre essas soluções de ensino, o site institucional da empresa voltado para os investidores destaca o ecossistema digital no qual *edtechs* são apresentadas como o grande diferencial:

Além das operações de graduação digital, de pós-graduações, de cursos preparatórios e de soluções corporativas, a unidade de negócios abriga ainda um *hub* interno de *edtechs*, como a EnsineMe e o QConcursos, que desenvolvem, aprimoram e entregam a todas as instituições do grupo metodologias, conteúdos e soluções tecnológicas que colocam a Yduqs na liderança do setor em termos de inovação e qualidade nos ensinamentos digital e híbrido (semi-presencial e *flex*) (YDUQS, [ca. 2022]).

De modo semelhante, outra companhia que teve os rumos transformados de forma radical, a partir da desregulamentação do ensino superior privado no Brasil, foi a Ser Educacional S.A., fundada em 1993 pelo empresário pernambucano José Janguê Diniz (UNINASSAU, [ca. 2021a]). Inicialmente, tinha por intuito habilitar candidatos para concursos públicos. Para isso, além da criação do Complexo Educacional Bureau Jurídico, o empresário pernambucano investiu fortemente na realização de congressos nacionais e internacionais na área jurídica naquele mesmo ano. Foi somente no final da década que a rede expandiu seus serviços para cursinhos pré-vestibulares, com foco na preparação para os cursos de direito (UNINASSAU, [ca. 2021b]). A virada do século e uma nova rodada de investimentos impulsionou o grupo Ser Educacional para o mercado de cursos de Educação Superior. Em 2003, a Ser Educacional criou

a Faculdade Maurício de Nassau. O que começou com forte ênfase no ensino da área jurídica uma década antes, agora oferecia também os cursos de administração, jornalismo, publicidade e propaganda, gestão de sistemas de informação, turismo e, claro, o seu foco inicial, direito. Desde então, expandiu a atuação tanto no catálogo de cursos ofertados como também na abrangência de suas unidades educacionais.

O ano de 2003 também viu surgir outro importante grupo educacional brasileiro. Com atuação em Belo Horizonte-MG, o Grupo Ânima Educação (GAEC) Educação S.A. tinha foco na educação superior. As rodadas de captação de recursos junto ao mercado possibilitaram que o GAEC adquirisse outras redes de ensino, tornando-se em 2019 o sétimo maior grupo educacional brasileiro, operando com o nome de Anima Holding S.A.

A desregulamentação de mercado teve reflexo no setor educacional brasileiro como um todo. A partir de 2005, as subsidiárias adquiridas pela Yduqs deixaram de ser sociedades civis sem fins lucrativos e passaram a operar com fins lucrativos. Em 2006, deu início ao processo de internacionalização ao firmar parcerias com a École Hôtelière, de Lausanne, em hotelaria, e Alain Ducasse Formation, na área de gastronomia (YDUQS, [ca. 2021]).

Em paralelo a este movimento de mercado da Yduqs, o ano de 2005 também marcou a entrada do grupo internacional Laureate no mercado brasileiro, por meio da compra de 51% da Universidade Anhembi Morumbi, que até então possuía 25 mil alunos na graduação. Além do valor da transação de 69 milhões de dólares, equivalentes a 158 milhões de reais na época. O processo foi o marco inicial na história do país no que diz respeito às fusões e aquisições entre instituições de ensino superior privadas. Foi a primeira vez que um grupo estrangeiro passou a ser controlador majoritário de uma instituição de ensino superior brasileira. Até então, somente a Faculdade Pitágoras, de Minas Gerais, tinha como sócio um grupo estrangeiro, que era dono de 50% do negócio, sendo a outra metade de propriedade dos fundadores.

Contudo, a Laureate Education Inc. tinha como principal objetivo o desenvolvimento de uma coleção de serviços educacionais suplementares – exatamente o que as *edtechs* fazem atualmente, embora na época não tivesse tal definição. Não por acaso, na época de sua criação, em 1989, o nome da companhia era Sylvan Learning Systems, Inc. Nessa época, as soluções tecnológicas eram focadas em estudantes do ensino fundamental e médio. Foi a partir de 1999, que a empresa deu início a uma série de investimentos em instituições de ensino superior, sendo a primeira delas a Universidad Europea de Madrid, na Espanha. Nos anos seguintes, a Laureate passou a prestar serviços de Ensino Superior na modalidade *online* nos Estados Unidos. Em

2003, anos antes da aquisição da Anhembí Morumbi, a Laureate deixou de oferecer os serviços educacionais de ensino fundamental e médio, em um início de processo de reestruturação que mudaria drasticamente os rumos da empresa. Já em 17 de maio de 2004, a companhia mudou seu nome oficialmente para Laureate Education, Inc. e no dia seguinte, passou a negociar sob um novo símbolo NASDAQ: LAUR.

A mudança de nome para o conhecido atualmente também significou a mudança de rumo adotada oficialmente pela empresa, bem como seu objetivo central: a expansão de uma rede internacional de instituições e parcerias concentradas no ensino superior (LAUREATE, [ca. 2021]). Foi nesse contexto que se deu a aquisição da universidade Anhembí Morumbi. Posteriormente, a Laureate seria adquirida por um consórcio de fundos de investimento, fechando o capital no mercado americano em uma operação de 3,8 bilhões de dólares. Isso significa que os rumos da empresa seriam determinados exclusivamente por esse consórcio de fundos de investimento, constituído principalmente pela KKR (conhecida anteriormente como Kohlberg Kravis Roberts & Co.), uma empresa global e líder de investimentos em *private equity*, com escritório nos Estados Unidos, Europa, Ásia e Austrália. Isso quer dizer que os donos da Anhembí Morumbi estavam espalhados em diversas partes do mundo, sem ter experiência na realidade da educação nacional. Entre 2007 e 2016, período em que o capital da Laureate ficou fechado, ela concluiu 41 aquisições por meio de negociações privadas, expandiu para 12 novos países, somando 25 no total, adicionou mais de 100 campi em todo o mundo e aumentou o número de matrículas de aproximadamente 300 mil para mais de um milhão de estudantes. A explicação para esse crescimento foram as expansões no Brasil, onde a empresa possuía 13 instituições com uma matrícula combinada de aproximadamente 159 mil alunos, e as expansões na Ásia, Oriente Médio e África, onde a Laureate possuía ou controlava 21 instituições com um total de matrículas de aproximadamente 85.700 alunos.¹⁷

Na esteira da Laureate, outros grupos internacionais também se movimentaram no mercado brasileiro para ampliar a rede de unidades de ensino e também o número de alunos. A segunda aquisição majoritária foi realizada por um fundo de investimentos administrado pelo

¹⁷ ESTADOS UNIDOS. UNITED STATES SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION. **Form 10-K:** annual report pursuant to section 13 or 15(d) of the securities exchange act of 1934 for the fiscal year ended december 31, 2016. 2017. Disponível em: www.sec.gov/Archives/edgar/data/912766/000104746917002108/a2231512z10-k.htm. Acesso em: 5 jul. 2021.

Banco Pátria e contou com o aporte de 12 milhões de dólares do International Finance Corporation (IFC), braço empresarial do Banco Mundial. A compra de 70% do controle da Anhanguera Educacional (AES), um conglomerado de escolas superiores no interior do estado de São Paulo, deu acesso a mais de 20 mil alunos espalhados em quatro faculdades e um centro universitário. Antes do Brasil, o IFC já havia investido em educação privada no México, Chile, Turquia, Nigéria e outros (OLIVEIRA, 2009).

3.1. Abertura de capital

Em 2007, os principais grupos de educação privada no país tiveram mudanças profundas no modelo de negócios. Os grupos Kroton e Yduqs abriram capital na bolsa de valores, enquanto o Ser Educacional passou por um aprimoramento das estratégias por meio de consultorias especializadas, cujo principal ação foi a criação da Faculdade Joaquim Nabuco, na cidade de Paulista, no estado de Pernambuco, cujo modelo de negócios era voltado para o público das classes C e D (SER EDUCACIONAL, [ca. 2022]).

Com o dinheiro captado no IPO¹⁸ – oferta pública de ações, como é chamada a estreia de uma empresa na bolsa de valores – a Kroton “saiu às compras”, para utilizar um termo comum ao mercado financeiro. Após a abertura de capital, em julho de 2007, adquiriu em setembro do mesmo ano 80% da Sociedade Educacional e Cultural de Divinópolis Ltda., mantenedora das Faculdades Integradas do Oeste de Minas (Fadom), por 7,1 milhões de reais, que contava na época com 3,1 mil alunos (G1, 2007). Em dezembro, adquiriu a União Capixaba de Ensino Superior (Uces), no município de Vitória, no Espírito Santo, por 2 milhões de reais. A instituição, que naquele período oferecia somente os cursos de direito e letras, atendia cerca de 550 alunos, tendo cada um deles o valor aproximado de 3,6 mil reais¹⁹; adquiriu também a

¹⁸ IPO, sigla para Initial Public Offering é o processo através do qual uma empresa deixa de ser de capital fechado. A estimativa é de que o montante captado junto aos investidores que se tornaram sócios tenha chegado a 1,9 bilhão de reais entre 2007 e 2008.

¹⁹ KROTON EDUCACIONAL S.A. **Fato Relevante:** 11 dez. 2007a. Disponível em: www.mzweb.com.br/kroton2010/web/arquivos/Kroton_FatoRelevante_20071211_Port.pdf. Acesso em: 29 jun. 2023.

União Metropolitana de Ensino Paranaense (Faculdade Metropolitana), de Londrina, por 18 milhões de reais. O grupo contava, na época, com 525 escolas integradas em sua rede e 14 mil alunos em seu sistema universitário, dividido em 15 *campi*, localizados em Minas Gerais, Espírito Santo, Maranhão e Paraná. Com pouco mais de 3 mil alunos, o valor estimado por estudante era de 5.840 mil reais ²⁰; e a Instituição Educacional Terra da Uva, mantenedora do Instituto Japi de Ensino Superior de Jundiaí, por 5,2 milhões de reais.

Em janeiro de 2008, o grupo comprou as Faculdades Integradas Padre Anchieta, do município de Guarapari, no Espírito Santo, por 4,6 milhões de reais; em março, adquiriu a Uniminas, de Uberlândia, em Minas Gerais, por 22 milhões de reais; em abril, foi a vez a Sociedade Unificada de Ensino Superior e Cultura (Suesc), do Rio de Janeiro, por 31 milhões de reais; no mesmo mês, adquiriu também a mantenedora da Faculdade Unilinhares, localizada no município de Linhares, no Espírito Santo, pelo valor de 15 milhões de reais (OLIVEIRA, 2009, p. 749). Em 2009, selou contrato com a Advent International, um fundo particular de investimentos, sendo este um dos maiores fundos de *private equity* do mundo, garantindo novos recursos e aportes financeiros para a companhia (ARAGÃO, 2009). O fundo, que injetou cerca de 280 milhões de reais na empresa, adquiriu 50% de participação da *holding* que controla a Kroton Educacional, proprietária da rede Pitágoras, e 28% de participação na Kroton. Dessa forma, adquiriu o direito de participar ativamente, junto aos sócios-fundadores, na direção do grupo, que até então contava com 43 mil alunos no ensino superior e 226 mil no ensino básico.

Nessa mesma época, a Yduqs também ampliou seu leque de cursos de graduação e, em 2007, abriu capital na bolsa, sendo a terceira empresa do ramo educacional a negociar ações na bolsa de valores no país. Em 2008, a Yduqs entrou na GP, uma empresa de *private equity*, que passou a deter 20% do controle da companhia, além de aderir ao Novo Mercado, grupo de empresas negociadas na bolsa brasileira reconhecido por seu mais alto nível de Governança Corporativa do Brasil.

Com o aporte financeiro advindo das operações na bolsa, sucederam-se inúmeros processos de compra de outras instituições menores, entre elas: Sociedade de Ensino Superior, Médio e Fundamental Ltda. (IREP) e a Faculdade Radial de Curitiba Sociedade Ltda.,

²⁰ KROTON EDUCACIONAL S.A. **Fato Relevante:** 12 dez. 2007b. Disponível em: www.mzweb.com.br/kroton2010/web/arquivos/Fato_Relevante_Londrina_20071212_pt.pdf. Acesso em: 29 jun. 2023.

mantenedoras do Centro Universitário Radial, que contava com 6 *campi* na cidade de São Paulo, 1 *campus* na região do ABC Paulista e 1 *campus* em Curitiba. Em 2008, também adquiriu a Sociedade Interlagos de Educação e Cultura, mantenedora da Faculdade Interlagos (Fintec).

Tais movimentos de mercado evidenciam o caráter das transformações na educação de ensino superior privado no Brasil. Destaca-se que uma parte considerável das ações emitidas foi comprada por estrangeiros (OLIVEIRA, 2009). Isso significa que decisões administrativas sobre gestão educacional, o que inclui a adoção de *softwares*, deixariam de fazer parte de um debate público nacional para se tornar assunto de discussão em reuniões de investidores, muitos dos quais são estrangeiros. Além disso, o alcance das decisões tomadas por esses gestores na vida da população brasileira foi potencializado pela expansão dessas redes de ensino via aquisição e fusão. Uma reportagem da Folha indicou que a quantidade de matrículas no ensino superior dos grupos educacionais que lançaram ações na Bolsa cresceu 67% após o primeiro ano (GOIS, 2008). A estratégia, assim como em outros setores da economia, também consistia em adquirir pequenas e médias instituições em todo o Brasil, resultando em números surpreendentes. A Anhanguera, de São Paulo, por exemplo, passou de 48 mil para 141 mil alunos cadastrados em sua rede.

Enquanto a Yduqs e Cogna foram alavancadas financeiramente com a abertura de ações na Bolsa de Valores de São Paulo, o grupo Ser Educacional operava em uma lógica de gestão semelhante, mas sem abrir mão do controle da empresa. Com o objetivo de firmar uma política de governança corporativa, o grupo instituiu em 2008 o Conselho de Administração, formado por representantes dos acionistas e por profissionais do mercado ligados a grandes grupos empresariais do Brasil. No entanto, em outubro do mesmo ano, o Cartesian Capital Group se associou ao Grupo Universitário Maurício de Nassau, injetando uma soma de 48 milhões de reais, passando a deter uma participação de 11,3% do total das ações da ESBJ – Ensino Superior Bureau Jurídico Ltda.

Tal montante impulsionou o plano de expansão do grupo Ser Educacional, dando início a um processo de aquisições de outras empresas, sendo elas: 1) Centro de Ensino e Tecnologia da Bahia Ltda – Ceteba, da Fabac, nos municípios de Salvador e Lauro de Freitas, na Bahia; 2) Sociedade de Desenvolvimento Educacional Avançado Ltda. – Adea, da Esamc, situada no município de Maceió, no Alagoas; 3) Sociedade Educacional Carvalho Gomes Ltda. – Secargo, da Faculdade CDF, situada no município de Natal, no Rio Grande do Norte.

3.2. Influência da gestão em sala de aula

Aos poucos, as movimentações desses grupos educacionais no mercado financeiro começaram a surtir efeito em sala de aula. Em 2009, a Yduqs criou um novo modelo acadêmico de ensino com foco nas tendências de longo prazo do mercado, evidenciando o que Laval (2019, p. 145) entende como “mercadorização da educação”, um conceito que compreende o ambiente educacional como um espaço com fins profissionais, planejados com o intuito de fornecerem mão de obra apropriada para as necessidades da economia. O novo modelo também incluía material didático fornecido pela própria empresa e um uso intensivo de tecnologia, como aplicativos, *games* e *tablets* como ferramenta de ensino. Nesse período, iniciou suas operações no âmbito do ensino a distância (EaD), tendo em vista a futura adoção de modelos híbridos, e passou a centralizar e otimizar processos de *backoffice*²¹ por meio da Central de Serviços Compartilhados (CSC).

Em movimento semelhante, a Ser Educacional passou a adotar, a partir de 2009, novas diretrizes acadêmicas, que resultou na unificação das matrizes curriculares e dos planos de ensino das disciplinas. Dessa forma, uma nova metodologia que consistia em diário eletrônico e processo de auditorias acadêmicas entrou em vigor. Essas medidas continuaram em 2010, quando o grupo recebeu os auditores do IFC – Banco Mundial, fator que contribuiu positivamente para a aprovação de uma linha de crédito no valor de 80 milhões de reais. Foi também nesse ano que, após um trabalho de *branding*²², mudou seu nome para Grupo Ser Educacional S.A. Além disso, foram abertas as unidades de Fortaleza, no Ceará, e Aracaju, em Sergipe. O processo de expansão prosseguiu e, em 2011, foi criada a Maurício de Nassau de Belém, no Pará, em Caruaru, no Agreste pernambucano, em São Luís, no Maranhão, e em Manaus, no Amazonas. Agora, o grupo que havia sido criado no Nordeste brasileiro passava a ampliar a relevância para a região Norte do país.

²¹ A atribuição do setor de *backoffice* é cuidar de todos os processos de retaguarda administrativa de uma empresa, dando suporte às atividades mais vistas pelo público.

²² *Branding* ou *brand management* refere-se à gestão das estratégias de marca de uma empresa, com o intuito de torná-la mais desejada e positiva na mente de seus clientes e do público em geral. Geralmente envolve ações relacionadas ao propósito, valores, identidade e posicionamento. Também tem a ver com imagens ou ideias a ela associadas, incluindo slogans, símbolos, logotipos e outros elementos de identidade visual que a representam ou aos seus produtos e serviços.

Apesar de notável, o crescimento da Ser Educacional ainda era tímido quando comparado com a expansão da Kroton. Entre 2008 e 2011, a companhia realizou diversas aquisições e se consolidou ainda no mercado educacional do país, somando 264 mil estudantes no ensino superior brasileiro e 45 *campi* distribuídos por todas as regiões do Brasil, sem contar a atuação no ensino básico, o qual somente a marca Pitágoras possuía cerca de 720 escolas associadas no Brasil, além de outras seis no Japão (LANGSDORFF, 2011).

Fruto da expansão das principais redes de ensino no país, a disputa por novos estudantes se tornou mais acirrada em diversas regiões. Yduqs, Kroton e Ser Educacional tinham unidades que concorriam pela hegemonia nas diferentes regiões do país. Isso possibilitou que estudantes tivessem condições mais vantajosas para ingressar em um curso de ensino superior. No entanto, como já destacado, a oferta de vagas em sala de aula operava sob a lógica de mercadorização da educação.

Essa disputa se tornaria ainda maior em abril de 2012, quando o grupo GAEC Educação S.A. se associou ao BR Educacional, que realizou um aporte de 100 milhões de reais e passou a ser acionista minoritário da organização. Esse fundo estava sob a gestão do BR Investimentos, banco fundado em 2008 pelo economista Paulo Guedes, um dos fundadores do Ibmecc, uma escola de ensino superior. Com a chegada de novos recursos, a instituição direcionou a verba para projetos de expansão, como a abertura de unidades no interior mineiro e também em outros estados brasileiros, além do ensino a distância (EaD) (TUPINAMBÁS, 2012).

O grupo passou a vivenciar o processo de crescimento de maneira muito mais acelerada a partir da entrada na bolsa de valores. Em abril de 2014, o GAEC realizou duas grandes aquisições: 50% da participação restante da HSM Educação Executiva e a compra da Universidade São Judas Tadeu, uma tradicional instituição situada na capital paulista, por 230 milhões de reais, aprovada pelo Cade dois meses depois. Essa foi a primeira aquisição do grupo após sua abertura de capital, quando alcançou 468 milhões de reais, e foi resultado de uma negociação que durou aproximadamente quatro anos entre concorrentes e fundos de investimento. O caso se tornou emblemático, pois além de ter acesso a 25,8 mil alunos distribuídos em 35 cursos, o grupo marcou entrada no território mais disputado do segmento de educação: a cidade de São Paulo. Somente a capital registrava mais de 759 mil matrículas em instituições privadas de ensino superior, o que representava mais do que o total registrado no estado mineiro, com 446 mil estudantes. Os dados do Ministério da Educação (MEC) acerca da Universidade São Judas Tadeu, no entanto, registraram um índice de 2,79 em uma escala que

avalia de 1 a 5 a qualidade acadêmica da instituição, reforçando a desconfiança no modelo de negócios baseado na expansão de vagas em sala de aula como consequência da especulação do mercado de ações (ESTADÃO, 2014).

Também em 2014, o Cade aprovou a fusão entre Kroton e o grupo Anhanguera, na época as duas maiores empresas de educação do país, em uma operação que deu origem à 17ª maior empresa da Bolsa de Valores de São Paulo, no que diz respeito ao valor de mercado. Antes da fusão, a Kroton era a 26ª empresa com maior valor de mercado enquanto a Anhanguera ocupava a 50ª posição, valendo, respectivamente, 16,5 bilhões de reais e 8 bilhões de reais, no fechamento do dia 3 de julho de 2014. Com a aprovação dos acionistas, a empresa passou a valer, na época, 24,5 bilhões de reais (G1, 2014). No entanto, para aprovar o negócio o Cade impôs algumas restrições, entre elas: (1) a venda da Uniasselvi, um grupo que oferecia cursos de ensino superior de maneira presencial em Santa Catarina, e que havia sido adquirido pela empresa em maio de 2012, por 510 milhões de reais; (2) venda de unidades de ensino nos municípios de Cuiabá e Rondonópolis, no Mato Grosso; (3) limitação da oferta de determinados cursos, bem como a matrícula de novos alunos. Tais condições tinham por objetivo diminuir o poder da Kroton de influenciar o mercado educacional brasileiro do ponto de vista econômico. Para se ter ideia, um ano antes a Kroton já havia tido outra aquisição aprovada pelo Cade com ressalvas, uma vez que a concentração dos cursos de direito, por exemplo, chegou a cerca de 70%, um nível bem elevado (AMATO, 2014).

Porém, do ponto de vista de gestão, a Kroton adotava o padrão de racionalização e eficiência praticado também por outras empresas do setor, seja no Brasil ou no cenário internacional. Tais tendências são mundiais e menosprezam as realidades de comunidades locais. Uma das notáveis inovações em gestão no período dos anos 2010 foi a preparação de infraestrutura para oferecer cursos na modalidade de EaD, antecipando uma tendência que seria observada posteriormente, principalmente devido à popularização das *edtechs*. No entanto, enquanto os acionistas poderiam olhar para as planilhas mostrando resultados otimistas, há inúmeros jovens que sequer têm acesso a equipamentos ou uma conexão de internet que dê suporte para a educação à distância.

Em outubro de 2015, a Kroton iria dar outro passo decisivo na ampliação dos serviços na modalidade de ensino a distância (EaD). A companhia realizou a primeira aquisição de um ativo que não se tratava de uma instituição de ensino e sim uma *startup* de tecnologia aplicada à educação, uma *edtech*. Pelo valor de 4,1 milhões de reais e mais um plano de opção de ações

de quatro anos para os fundadores, que passaram a ser também executivos da Kroton, ela adquiriu a Studiare, uma fornecedora de plataforma tecnológica de aprendizado adaptado (*adaptive learn*) (STUDIARE, [ca. 2023]). Fundada no Rio de Janeiro, a Studiare já prestava serviço para a Kroton desde 2013. Essa plataforma de ensino, utilizada para dar aulas de reforço de matemática, português e ciências para os alunos calouros ou para estudantes de direito que buscam reforço para o exame da OAB (Ordem dos Advogados do Brasil), se tornou uma das maiores apostas da companhia (MELO, 2015a).

O movimento da Kroton em direção à implementação da educação a distância não foi o único. No mesmo ano, a Yduqs realizou uma nova rodada de aquisições, que incluía 45 polos de apoio presencial credenciados para a oferta de cursos superiores na modalidade EaD. Apesar de ser uma estratégia que buscava antecipar a demanda por uma tendência ainda embrionária, o caminho para a oferta de educação não presencial já era trilhado há algum tempo pela Laureate. Por volta dessa mesma época, enquanto Kroton e Yduqs começavam a se preparar para o EaD, a Laureate já tinha a pretensão de expandir a educação através de programas híbridos ou 100% *online* para os estudantes matriculados em sua rede, além de aumentar o número de horas de crédito estudantil *online*, que até então era de aproximadamente 15% no final de 2016, para aproximadamente 25% até o final de 2019. Como já dito, esse movimento em busca de soluções tecnológicas para atender a demandas do mercado – principalmente a diminuição de custos – foi um movimento que aproximou a atuação desses conglomerados a uma empresa de tecnologia, e não de educação. Ao investirem em educação a distância, essas empresas estavam investindo em um processo com altos níveis de automação, característica típica de uma *edtech*.

Para alcançar a sua meta, traçou e colocou em prática algumas estratégias:

A primeira delas foi a oferta de “programas totalmente *online*”, uma vez que muitos estudantes apresentam a necessidade de “módulos de aprendizagem flexíveis” por conta do trabalho e outras responsabilidades pessoais. Esse grupo de estudantes geralmente é composto por trabalhadores que pretendem concluir um curso de graduação ou pós-graduação ou desejam adquirir uma credencial para aprimorar ou migrar de carreira.

Já a segunda estratégia estava ligada a “programas *online* híbridos”, voltada para os alunos tradicionais que possuem entre 18 e 24 anos de idade. Nessa modalidade, os alunos combinam a experiência em sala de aula face a face com tecnologia por meio da plataforma

online, pela qual obtêm acesso à recursos, como cursos *online*, discussões interativas, simulações e outras experiências virtuais.

A terceira estratégia se configurou, ao mesmo tempo, como uma “oportunidade de ensino a distância no Brasil”. Da perspectiva da companhia, o mercado brasileiro despontava como uma oportunidade singular de oferta para o ensino a distância em grande escala. Ou seja, mesmo estando presente em mais de 400 centros de ensino, em 31 de dezembro de 2017, a companhia ainda pretendia alcançar áreas geográficas que de outra maneira não seria capaz.

A quarta estratégia tratava-se de um “modelo operacional comum”. Na época, a companhia estava trabalhando na criação de um modelo operacional comum para todas as instituições da rede, que integrava vários componentes de *software*, incluindo sistemas de informação do aluno (SIS), planejamento de recursos empresariais (ERP), LMS e gerenciamento de relacionamento com o cliente (CRM), tudo isso em uma plataforma unificada. A ideia era justamente que o modelo permitisse que as operações do dia a dia se tornassem mais ágeis e fossem capazes de coletar mais dados de maneira eficiente. A partir, então, dos dados coletados, a empresa teria condições de extrair *insights* e pensar em possíveis melhorias operacionais e acadêmicas, além, é claro, de reduzir custos.

Já a quinta estratégia focava no “aumento da eficiência operacional”. Além disso, também estava ligada à escala, elemento imprescindível para o crescimento operacional em diversos aspectos de seu modelo de negócios. A adoção dessas estratégias pela Laureate, portanto, pode ser considerada o marco de entrada da educação de ensino superior privada na era do capitalismo de vigilância. Por trás da coleta de dados com fins de extração para *insights*, busca pela eficiência operacional, investimento em economias de escala e mecanismos para a redução de custos e, conseqüentemente, a maximização de lucros operava a lógica implementada pela precursora de tal modelo econômico.

A confiança e a dependência cada vez maior em máquinas e programas para desempenhar funções anteriormente delegadas a humanos eram somente o prenúncio de um futuro em que a educação, e desta vez, não somente a educação do ensino superior, mas de todos os níveis de ensino, estava condenada a um destino semelhante.

Há que se chamar atenção para a tendência aguda de automação de atividades de trabalho que deveriam ser exclusivas dos professores, como o planejamento educacional, a avaliação da aprendizagem, a escolha e a preparação dos materiais de ensino ou o acompanhamento coletivo e individualizado dos estudantes nas turmas. Essas são algumas das tarefas que têm sido objeto

crescente de terceirizações, seja pela distribuição desses papéis para empresas contratadas ou subsidiárias dos capitais de ensino ou pela introdução das tecnologias educacionais (*edtechs*) que ocupam física e virtualmente o lugar dos professores (SEKI, 2021, p. 55).

Ao passo que os grandes grupos educacionais investiam cada vez mais em tecnologias para gerenciamento, tanto de pessoas quanto de processos administrativos, os professores, sua principal matéria-prima, deixavam de receber recursos basilares em um mundo cujo sistema econômico gira em torno do dinheiro. Grande parte das receitas, impulsionada por fusões, altas mensalidades e crescimento do programa de financiamento estudantil (FIES), tinha por destino os acionistas (SALDAÑA; BURGARELLI, 2015a). Isso representava, no setor da educação, uma ruptura no “ciclo de reinvestimento” que, até então, preservava o interesse no comum. Estabelecia-se, então, uma lógica em que a reciprocidade entre empresa e cidadão é substituída pela relação entre empresa e consumidor. A partir da erosão da solidariedade, a individualização concorrencial firmou-se na educação. Dessa forma, o “ciclo de reinvestimento” que marcou o capitalismo do início do século 20 foi suplantado pela lógica extrativista do capitalismo de vigilância.

Não obstante, a Laureate não iria se contentar em implantar um modelo operacional comum e adoção de estratégias para aumentar a eficiência operacional. Em 2017, a companhia que, desde os seus primeiros anos, sempre apostou no ensino *online*, com a criação da Walden University, por exemplo, decidiu acelerar o avanço dos programas de educação *online* e soluções habilitadas por tecnologia em escala por meio do OneCampus® by Laureate, um *campus online* global. A proposta da plataforma é conectar estudantes, professores e ex-alunos de toda a rede, fornecer cursos, oportunidades e experiências de trabalho aos alunos, que se tornam membros da rede. No relatório daquele ano, a companhia enfatizou o aumento da demanda por ofertas *online*, alegando que a aceitação desse tipo de aprendizagem no ensino superior se encontrava bem estabelecida, conforme uma pesquisa conduzida pelo Babson Survey Research Group. Segundo o estudo, 71% dos líderes acadêmicos haviam classificado os resultados da aprendizagem *online* como iguais ou superiores aos da aprendizagem em sala de aula, em 2014.

Todo esse avanço da Laureate rumo à implementação do EaD aconteceu antes mesmo de qualquer iniciativa governamental de estabelecer as bases reguladoras para a oferta de educação na modalidade não presencial. Foi somente em 25 de maio de 2017, com o Decreto nº 9.057/2017 (PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA, 2017) assinado pelo então presidente Michel

Temer, que surgiram os parâmetros que definiram os marcos regulatórios da educação à distância. Apesar de se tratar de um texto regulatório, o decreto reduzia consideravelmente os entraves regulatórios e operacionais concernentes à expansão da graduação e da pós-graduação, autorizando um credenciamento específico para fornecer cursos de EaD com exclusividade, sem a obrigação de uma acreditação presencial prévia de IES, o que permitia a fundação de uma IES focada em programas de EaD, com custos operacionais inferiores e menor complexidade regulatória. Paralelamente, a presença obrigatória de instalações de apoio de tijolo e argamassa, também conhecidos como polos, que antes caracterizavam os programas de EaD no Brasil, foi relaxada. Assim, o Decreto Lei de 2017 também pode ser entendido como mais um passo rumo à desregulamentação do setor da educação privada no Brasil. Como consequência, os programas completamente *online* tornaram-se plenamente possíveis e de rápida implantação.

Conforme o novo regulamento, a necessidade de atividades presenciais a ser desenvolvidas nos polos fica a critério do projeto pedagógico da própria IES. Contudo, todas as IES que oferecem programas EaD estão sujeitas à fiscalização do Ministério da Educação (MEC) a qualquer momento, para que o órgão possa checar a efetivação das exigências legais e regulamentares. Em relação aos certificados e diplomas emitidos por IES credenciadas, ficou definido que terão o mesmo valor que os emitidos por programas presenciais. Além disso, foi determinado uma quantidade máxima de novos polos a ser abertos anualmente pelas IES, quantidade essa que varia conforme a avaliação da instituição ou ainda pontuação do conceito institucional (CI), resultante de avaliações oficiais no local. As IES com pontuação de CI igual a 3 podem criar até 50 novos polos por ano, ao passo que aquelas com pontuação de CI igual a 4 podem criar 150 novos polos. Por fim, as IES com pontuação máxima de CI igual a 5 podem criar até 250 novos polos por ano. Ou seja, uma instituição com nota 3 poderia, em apenas um ano, estabelecer polos em todos os estados do país (MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO, 2017).

Para se ter uma ideia do crescimento da educação a distância, em 2009, a modalidade EaD representava 14,1% das matrículas de graduação. Dez anos depois, essa porcentagem duplicou, chegando a marcar 28,4%, o que significa mais de 2 milhões de alunos (INEP, 2020).

De 2018 a 2019, o número de vagas oferecidas em cursos de graduação na modalidade de ensino a distância teve um aumento de mais de 45%, totalizando 10.395.600. De acordo com dados do censo mais recente de educação superior no país, o número de ingressos em cursos de graduação à distância tem aumentado significativamente nos últimos anos. De 2009 a 2019, a

quantidade de ingressantes saltou de 16,1% para 43,8%. Em contrapartida, o número de ingressos nos cursos de graduação presenciais caiu 14,3% de 2014 a 2019. (INEP, 2020, p. 12, 16).

Também em 2019, o Ministério da Educação (MEC) editou outra portaria que flexibilizou as regras para oferta de educação não presencial. As instituições de ensino superior poderiam agora “introduzir a oferta de carga horária na modalidade de EaD na organização pedagógica e curricular de seus cursos de graduação presenciais, até o limite de 40% da carga horária total do curso”, com exceção dos cursos de medicina (MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO, 2019). O documento, assinado pelo então ministro da pasta, Abraham Weintraub, também revogou as normas que haviam sido publicadas anteriormente, na Portaria nº 1.428, em dezembro de 2018, dentre as quais esse limite se estendia somente até 20%.

Desta forma, o modelo de educação à distância, ancorado na atuação das *edtechs*, ganhou ainda mais fôlego, ao passo que os cursos presenciais passaram a registrar cada vez menos estudantes ingressantes. Ainda é cedo para responder quais serão as implicações da desregulamentação do Ensino Superior no Brasil para o desenvolvimento social e humano brasileiro. Independentemente dos efeitos, é importante compreender o atual contexto como resultado de uma tendência de desregulamentação e gestão voltada para a eficiência racional de empresas e não necessariamente do desenvolvimento educacional da população de determinada região.

Atenta a essa transformação do mercado educacional brasileiro, a Estácio Participações, *holding* do grupo Estácio, fez um reposicionamento de marca e adotou oficialmente o nome Yduqs em julho de 2019. O novo nome e o logo foram desenvolvidos pela agência WMcCann, uma rede de *marketing* global, combinando a letra “Y”, que representa a primeira geração 100% conectada, com a sonoridade e radical EDUX, enfatizando o foco na educação. A mudança foi um marco para a empresa, que, aos 49 anos, contava com 93 *campi* e presença em todos os estados brasileiros (WMCCANN, [ca. 2023]). Em setembro, a Companhia anunciou a aquisição da Sociedade de Ensino Superior Toledo (UniToledo) pelo valor de 102,5 milhões de reais, uma instituição com mais de 50 anos de história, situada no município de Araçatuba, em São Paulo, com cerca de 5,3 mil alunos. Desde então, está em processo de credenciamento para lançar seu EaD. Caso seja aprovado pelo MEC, poderá abrir até 250 polos por ano (G1, 2019b).

Se, por um lado, o cenário que se constituiu foi em muito influenciado pela inação governamental em aspectos relacionados à definição de regras que garantam um mínimo de

qualidade ou preocupações sociais, por outro o crescimento do setor educacional privado e também o apelo da educação a distância passa diretamente pela gestão de recursos públicos destinados para fomentar o ensino superior.

3.3. Financiamento público

Apesar do considerável influxo de capital de investidores que impulsionou os negócios no setor educacional brasileiro, uma parte significativa do faturamento das instituições de ensino privadas continuou vindo de fontes governamentais, principalmente por meio do financiamento público estudantil. No Brasil, as duas principais políticas públicas de financiamento estudantil são o Fundo de Financiamento Estudantil (FIES) e o Programa Universidade Para Todos (ProUni). Ambos utilizados em praticamente todas as instituições de ensino do país.

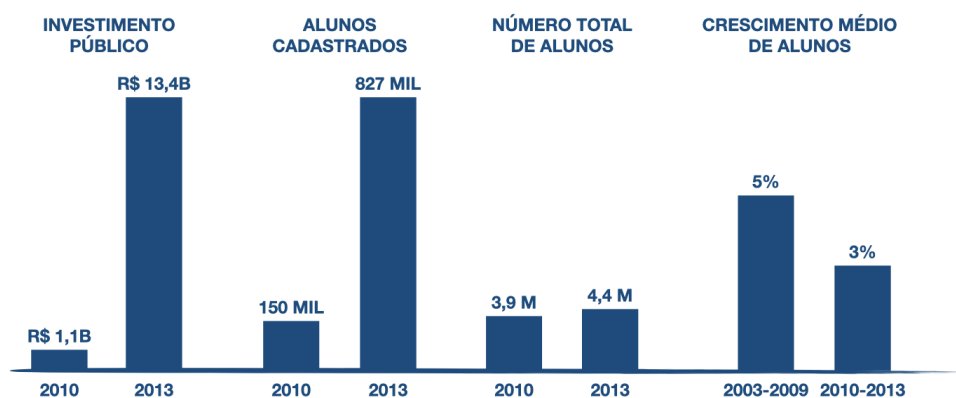
O primeiro oferece financiamento direto aos alunos, já o segundo oferece incentivos fiscais federais às instituições educacionais em troca de bolsas de estudos para estudantes de baixa renda.

O FIES, sobretudo, foi bastante atrativo para as Instituições de Ensino Superior particulares, uma vez que elas receberiam o valor da mensalidade diretamente do governo, sem o risco de atrasos ou inadimplência. Essa política foi ainda mais gentil a partir da década de 2010, quando uma nova configuração do programa passou a permitir o financiamento total do curso, tornando o fluxo de inscrição frequente ao conferir ao aluno a possibilidade de requerer o financiamento em qualquer época do ano. Entre os principais pontos, o financiamento era feito a uma taxa de juros de 3,4% a.a., abaixo de qualquer meta do mercado, o período de carência tinha validade de 18 meses e o período de amortização era três vezes maior que o período normal de duração de um curso + 12 meses.

Com isso, as matrículas da rede privada dispararam, possibilitando a ampliação e o fortalecimento dos grupos educacionais. Não à toa, este período coincide com o topo histórico do gráfico das ações das empresas controladoras das principais redes de educação superior do país.

Uma olhada minuciosa nos dados, porém, indica que o crescimento poderia ter sido muito maior, já que entre 2010 e 2014, as despesas com o programa cresceram 13 vezes, saltando de 1,1 bilhão para 13,4 bilhões de reais. Contudo, o crescimento de 5% na média anual de alunos nas instituições particulares entre 2003 e 2009 caiu para 3% entre 2010 e 2013. Nesse mesmo período, a quantidade de estudantes cadastrados no FIES subiu 448%, de 150 mil, em 2010, para 827 mil, em 2013. Em síntese, a soma de educandos na rede privada subiu somente 13%, de 3,9 milhões para 4,4 milhões (SALDAÑA; BURGARELLI, 2015b).

IMPACTO DO INVESTIMENTO NO FIES NO NÚMERO DE ALUNOS DO ENSINO SUPERIOR PRIVADO



FONTE: SALDAÑA E BURGARELLI, 2015.

Figura 7 – Impacto do investimento do FIES no número de alunos do ensino superior privado

Uma das principais razões para esses números reside no fato de que diversas faculdades estimularam os próprios alunos já matriculados a ingressar no programa em vez de pagar os próprios estudos. Para isso, realizaram campanhas com distribuição de dispositivos eletrônicos como *tablets*, além de exposições e concessão de prêmios para quem indicasse outros amigos. No entanto, com as novas especificações, até mesmo pessoas que não precisavam do auxílio passaram a integrar o FIES, dado que o valor a ser pago no futuro, com base nos juros abaixo da inflação, seria menor que o custo da mensalidade atual.

No entanto, com o início da recessão econômica no final da primeira metade da década de 2010, o FIES teve oferta diminuída. A partir do segundo semestre de 2015, com a publicação de uma nova portaria, divulgada pelo MEC, contendo regras atualizadas para o programa. A fim de controlar as despesas, o ministério achou por bem restringir o período para a solicitação de novos contratos, dar preferência para pedidos ligados a cursos com notas mais elevadas no

Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior (SINAES), favorecer instituições de ensino situadas em cidades mais afastadas das metrópoles e também reivindicar notas iguais ou acima de 450 pontos no Exame Nacional do Ensino Médio (Enem) para estudantes que demonstrassem interesse em obter o financiamento do governo (G1, 2015).

Isso diminuiu o fluxo de estudantes ingressos nos programas de graduação do país e também afastou parte dos investidores, principalmente estrangeiros. As restrições no FIES contribuíram, inclusive, na desistência do grupo Ânima de comprar a Universidade Veiga de Almeida (UVA), do Rio de Janeiro, e o Centro Universitário Jorge Amado (UniJorge), da Bahia, ambas pertencentes à norte-americana Whitney. A negociação, avaliada em 1,1 bilhão de reais, foi anulada depois que o governo modificou as regras do FIES, dificultando o acesso ao financiamento estudantil e diminuindo as expectativas de expansão do grupo educacional (MELO, 2015b).

A diminuição do FIES também evidenciou a lógica da gestão dos grupos educacionais, que obedecia a dinâmica de mercadorização da educação. A Kroton, por exemplo, que já era considerada uma máquina de fazer aquisições até então, mudou de rumo. No início de 2018, a companhia passou a mirar o mercado da educação básica. No dia 10 de abril, anunciou a compra do Centro Educacional Leonardo da Vinci, em Vitória, no Espírito Santo, por um valor não revelado, porém estimado na faixa de 120 milhões de reais pelo mercado.

O perfil da escola, que tem como foco pessoas de alta renda, representou também uma mudança de estratégia em que a “escala” saiu de cena e deu a vez para o “sob medida”. Em outras palavras, significou a saída da classe BC para a AB. Menos de duas semanas depois, a Kroton anunciou a aquisição da Somos Educação, proprietária do sistema de ensino Anglo e também das editoras de livros didáticos como a Ática, por 4,5 milhões de reais. Somente o fato de a empresa anunciar a compra na imprensa fez com que as ações da Somos subissem 49% no dia (GODOY, 2018).

Ainda em 2018, o grupo optou por um processo de reorganização em sua gestão e desde então passou a utilizar a marca Cogna Educação como uma espécie de guarda-chuva (*holding*) que detém marcas distintas focadas em serviços específicos, que abrangem desde a produção de material didático, elaboração de métodos pedagógicos, ensino de idiomas até plataformas virtuais de ensino, passando pela educação infantil e chegando ao ensino superior, por meio da: Kroton, Saber, Vasta e Platos. No entanto, seu nome oficial permanece registrado como Kroton

Educacional S.A. e é considerado, atualmente, o maior grupo educacional do Brasil (INSTITUTO TRICONTINENTAL DE PESQUISA SOCIAL, 2020).

Já a resposta da Laureate ao perceber o efeito da diminuição do FIES em seus balanços foi diferente. Em 31 de dezembro de 2016, aproximadamente 20% dos alunos da Laureate no Brasil participavam do FIES, e isso representava cerca de 29% das receitas da companhia. Dois anos depois, portanto em dezembro de 2018, cerca de 11% dos alunos da rede Laureate no Brasil participavam do FIES, o que representava aproximadamente 20% da receita líquida da companhia no país naquele ano.

Também em 2018, a Laureate realizou uma revisão de seu portfólio global de instituições com a intenção de simplificar e mirar em suas próprias operações, deixando mercados menores com operações de menor escala e, ao mesmo tempo, potencializando sua exposição naquilo em que acreditava ser os mercados mais atraentes e escaláveis para a rede. Assim, anunciou e concluiu uma série de desinvestimentos, especialmente de determinadas subsidiárias existentes na Europa, Oriente Médio, África e Ásia-Pacífico e Campus da América Central e dos EUA. Como já dito anteriormente, os países da América Latina, em especial o Brasil, se tornaram o foco da companhia, por suas enormes possibilidades de expansão em grande escala, além do mercado *online* nos Estados Unidos.

No final das contas, porém, a Laureate acabaria também se desfazendo das operações no Brasil. A Ânima Educação assinou o contrato final com a empresa norte-americana para comprar todos os ativos do grupo em solo brasileiro. O valor da transação foi cotado em 4,4 bilhões de reais, além do pagamento de 180 milhões de reais para o grupo Ser, que havia feito o movimento inicial para aquisição da Laureate meses antes.

Tal panorama mostra como a instabilidade típica do mercado financeiro acaba por influenciar de forma determinante os rumos da educação superior. No longo prazo, a ausência de uma visão desenvolvimentista somada à lógica de aquisição de outras redes de ensino e a derivada adoção de modelos de gestão padronizados internacionalmente contribuiu por transformar a própria perspectiva do papel da educação na sociedade brasileira. Com frequência, o noticiário exhibe declarações que questionam o retorno das universidades públicas e exaltam os retornos imediatos de uma formação educacional com base na lógica de mercado. Nos últimos anos, o então presidente do Brasil, Jair Bolsonaro, verbalizou o pensamento predominante em alguns setores do país. Frases, como: “Poucas universidades têm pesquisa, e, dessas poucas, a grande parte está na iniciativa privada” (LOPES, 2019) e “O que [...] o

estudante de universidades e faculdades do Brasil faz? Faz tudo, menos estudar” (G1, 2019a). Tais declarações evidenciam uma perspectiva mercadológica da educação que subestima o papel da educação como fator de desenvolvimento humano.

A massiva implementação do modelo de negócios educacionais de viés mercadológico cria na sociedade a percepção de que a educação só é válida se for aplicada de forma imediata no mercado, dificultando a possibilidade de ensino e desenvolvimento de habilidades sociais e humanas. Nesse cenário, a prioridade passa a ser a oferta de formações de ordem técnica, voltadas principalmente para a tecnologia, ao passo que menospreza formações de matérias relacionadas às Ciências Sociais e Humanidades. Por isso, não é de espantar a seguinte declaração do presidente Jair Bolsonaro. “A função do governo é respeitar o dinheiro do contribuinte, ensinando para os jovens a leitura, escrita e a fazer conta e depois um ofício que gere renda para a pessoa” (BORGES, 2019). Esse ponto de vista enfatiza o poder financeiro como o protagonista no aumento da qualidade de vida da população, evidenciando a mercadorização da educação, noção já explanada anteriormente, na qual o ambiente de ensino é reconfigurado como um espaço voltado de produção de mão de obra apropriada para as demandas mercantis.

No entanto, instituições como a Organização das Nações Unidas (ONU) têm se esforçado em mensurar outras variantes do desenvolvimento de nações que ofereçam um contraponto ao amplamente utilizado Produto Interno Bruto (PIB) *per capita*. Um dos exemplos é o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) baseado nos pilares de saúde, educação e renda. Porém, como a própria ONU admite em seu site oficial:

Apesar de ampliar a perspectiva sobre o desenvolvimento humano, o IDH não abrange todos os aspectos de desenvolvimento [...]. Democracia, participação, equidade, sustentabilidade são outros dos muitos aspectos do desenvolvimento humano que não são contemplados no IDH (PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO, [ca. 2022]).

Seria difícil reduzir as diferentes nuances que envolvem a experiência de ensino e aprendizagem humanos à uma estatística ou índice objetivo. Por isso, reduzir a educação a um negócio cujo objetivo é seduzir investidores a partir de lucros atrativos é ignorar a dimensão humana do saber.

Para estes, as contribuições filosóficas, artísticas e científicas de professores e estudantes são absolutamente indiferentes frente a materialidade do dinheiro. Nada do que é substantivamente humano conta, a não ser como massa a ser

explorada, sejam os professores que vendem sua força de trabalho ou os estudantes e suas famílias que pagam pelas mensalidades. O único sujeito que interessa nessas companhias é o proprietário dos títulos sobre o capital, justamente esse que demanda a cada trimestre a elevação da precificação de seus ativos na bolsa de valores e a maior distribuição possível dos lucros sob a forma de proventos (juros e dividendos) (SEKI, 2021, p. 56).

Essa percepção mercadológica da educação sorrateiramente apaga as dimensões humanas do ensino, priorizando aspectos meramente materiais do desenvolvimento de técnicas. Como mencionado anteriormente, a partir de altos níveis de automação, a educação passa a ser cada vez mais protocolar.

Como vimos, desde 1997, o mercado de ensino superior no Brasil passou por profundas transformações que acompanharam as tendências globais. Essas mudanças podem ser organizadas a partir de quatro tendências: desregulamentação do setor educacional, constituição de oligopólios, incapacidade de proteção de interesses sociais de alunos e de professores via legislação e desvirtuamento da atuação governamental que agiu mais em favor de proteger o interesse de empresas privadas ao passo que diminuía as contrapartidas em relação aos direitos e às garantias sociais de alunos e professores.

Em síntese, a atuação governamental possibilitou a entrada de investidores estrangeiros bem como a obtenção de lucros sem ter a obrigação de, por exemplo, manter linhas de pesquisa ou índices de qualidade como requisitos para a distribuição de lucros e dividendos. Dessa forma, o que acontece nas salas de aula de universidades de grupos de ensino superior privado deixa cada vez mais à margem necessidades do desenvolvimento de comunidades locais em detrimento de tendências globais de gestão.

A gestão educacional, por sua vez, é marcada pela forte ênfase em racionalização e eficiência, tendo na tecnologia um importante aliado. As inovações tecnológicas também possibilitaram que instituições de ensino adotassem práticas pedagógicas de escalabilidade, ao desenvolver plataformas que possibilitam a educação à distância, reduzindo os custos e aumentando de forma considerável a oferta de vagas em turmas. É nesse contexto que as *edtechs* ganham cada vez mais relevância. Ainda assim, a manutenção de políticas públicas, como o financiamento estudantil por meio do FIES e ProUni continuam representando uma parte importante do faturamento das Instituições de Ensino Superior.

O uso de tecnologias de caráter pedagógico e de gestão não só alavancou o retorno aos acionistas e investidores, como também contribuiu para precarizar a situação de professores e alunos, em relações cada vez mais instáveis e mecanizadas. Aos poucos, o capitalismo de

vigilância e os modos de subjetivação neoliberal vão permeando as relações no setor educacional de forma decisiva.

4. *Edtechs* e a ressignificação do humano na educação: o caso da plataforma GoKursos

*Pane no sistema, alguém me desconfigurou
Aonde estão meus olhos de robô?
Eu não sabia, eu não tinha percebido
Eu sempre achei que era vivo
Parafuso e fluido em lugar de articulação
Até achava que aqui batia um coração
Nada é orgânico, é tudo programado
E eu achando que tinha me libertado
Mas lá vêm eles novamente
Eu sei o que vão fazer
Reinstalar o sistema.
(Pitty, 2003)*

Ao analisar as publicações oficiais da GoKursos, uma *edtech* integrante do grupo Ser Educacional, no período de maio de 2020 a maio de 2023, além de denúncias registradas no site Reclame AQUI e notícias publicadas no portal LeiaJá, vamos direcionar o olhar para as tensões provocadas por quatro vetores, a saber: [1] repetibilidade e escalabilidade; [2] estratégia de monetização; [3] automação e experiência conectiva; e [4] soluções para o mercado de trabalho.

Com base na análise feita a partir de mais de 900 publicações no Instagram, rede social mais ativa da plataforma, e as demais fontes já citadas, pretendemos tensionar as características típicas de uma *edtech* a partir das transformações que conferem aos indivíduos modos de subjetivação neoliberal no e por meio do ambiente de ensino.

É preciso reconhecer que há uma compreensão muito específica sobre a educação que ainda necessita ser explorada. Portanto, para nortear nossa análise, apresentamos os seguintes questionamentos: [a] A tendência das transformações neoliberais no ambiente educacional do ensino superior privado aproxima mais a educação a uma experiência conectiva ou conjuntiva? [b] De que modo as características das *edtechs*, enquanto *startups* que oferecem soluções para o ensino, reconfiguram as dinâmicas entre alunos e professores? [c] Qual é a relação entre o *modus operandi* das *edtechs* e a transformação da educação em uma experiência de comunicação de viés conectivo? [d] Quais são os efeitos mais imediatos dessa lógica na

concepção de educação? [e] De que maneira o aspecto humano e cidadão da educação é afetado sob a perspectiva de automação?

Para trilhar um caminho que nos leve a uma compreensão mais apurada sobre essas questões, vamos primeiro abordar as mudanças no conceito de educação a partir do fenômeno chamado “plataformização”, um processo protagonizado, contudo não limitado, pelas *edtechs*. À medida que as inovações tecnológicas alcançam todas as áreas da vida, incluindo a da educação, presenciamos a banalização do ensino presencial em detrimento do ensino a distância. Essa mudança, que, combinada com a oferta de preços mais acessíveis, se torna uma alternativa altamente lucrativa.

No entanto, os crescentes níveis de automação favorecem a transformação da educação em mercadoria. Isso acontece devido à facilidade de produzir e compartilhar conteúdos em plataformas virtuais. Em paralelo a isso, os discursos focados no *lifelong learning* ganham popularidade e ressignificam a noção de educação. Aprender ao longo da vida se torna necessário para sobreviver ao ambiente profissional, mas aprender a empreender se torna imprescindível para obter sucesso. O ensino que privilegia as competências exigidas no mercado de trabalho constitui, por fim, um dos meios pelo qual o indivíduo se torna um sujeito empreendedor.

4.1. Plataformização do ensino

Como já citado anteriormente, Rafael Evangelista (2022, p. 7) argumenta que “a escola, seja em seus níveis básicos ou avançados, não se reduz a um mecanismo de introjeção de conhecimentos enciclopédicos ou de desenvolvimentos de habilitações para o mundo do trabalho”. Para o autor, a experiência de ensino é algo talvez milenar, que remonta à constituição da civilização, uma vez que ela teria por objetivo formar cidadãos preparados para uma vivência democrática em sociedade.

Porém, seja devido à aceleração tecnológica ou do aumento exponencial do uso da internet no dia a dia, a plataformização da educação vem ameaçando a perspectiva de educação e ensino que privilegia o estímulo à cidadania, à partilha e à problematização de vivências,

afetos e experiências. Essa tendência também ameaça a inclusão de sujeitos no processo educacional, pela via da lógica comunicacional conjuntiva, em prol de uma proposta conteudista e mercadológica, marcada pela lógica comunicacional conectiva (BERARDI, 2014).

Entre as principais preocupações quanto ao futuro da educação mediada por plataformas, destacam-se: a aderência indiscriminada a plataformas com “soluções educacionais”; a ausência de regulação referente às responsabilidades, tanto do governo quanto das empresas fornecedoras na contratação de plataformas privadas; a promoção de treinamentos ofertados pelas próprias plataformas tecnológicas corporativas em detrimento do incentivo à formação profissional continuada dos professores; a dependência progressiva do setor educacional no que diz respeito aos serviços ofertados por plataformas digitais fechadas e estrangeiras, entre tantas outras (BLIKSTEIN *et al.*, 2021; EVANGELISTA, 2022).

Embora o intuito não seja aprofundar o debate sobre o conceito de plataformização, é válido apresentar uma breve explicação para elucidar o tema. A plataformização é compreendida como “a penetração de infraestruturas, processos econômicos e estruturas governamentais das plataformas digitais em diferentes setores econômicos e esferas da vida” (POELL *et al.*, 2020, p. 4). Existem, atualmente, ao menos quatro perspectivas que priorizam vieses e modos de interpretação distintos sobre a plataformização, sendo elas: 1) estudos de negócios; 2) economia política crítica; 3) estudos de *software*; e 4) estudos culturais. Embora evidenciem aspectos divergentes, elas se encontram intimamente entrelaçadas e relacionadas entre si (NIEBORG; POELL, 2018).

O conceito de “plataforma” antecede tanto o conceito de “plataformização” quanto o advento da GAFAM e implica a “(re)organização das práticas culturais em torno de plataformas, enquanto essas práticas moldam simultaneamente as dimensões institucionais de uma plataforma” (POELL *et al.*, 2020, p. 6). Tal (re)organização, especialmente após a virada do milênio, possibilitou que a noção de “plataforma” se expandisse para o que hoje é conhecido como “plataformização”. Nesse estágio, tanto a experiência humana quanto seus fluxos econômicos e de relações sociais são articulados por meio de um ecossistema global composto de plataformas digitais *online* e alicerçado no uso de algoritmos de inteligência artificial, estes, por sua vez, alimentados por uma vasta e extensa base de dados (*big data*) (CGI, 2022, p. 18).

À medida que a plataformização evolui, outros fenômenos, como a “dataficação”, também ganham impulsionamento. Os estudos de *software* indicam que tanto o processo quanto

o desenvolvimento de infraestruturas de dados são atravessados pela dataficação, ou “dadificação”²³, esse processo de conversão dos mais diversos aspectos da vida social em dados – nunca antes quantificados –, não se restringindo a dados demográficos ou extraídos por meio de formulários e pesquisas *online*, mas englobando também metadados comportamentais. De acordo com José van Dijck (2014, p. 202), “os metadados são pilhas de códigos carregadas de valor que são multivalentes e devem ser abordadas como textos multiinterpretáveis”²⁴, sendo considerados, portanto, elementos essenciais para a expansão do *big data* e tratados, por vezes, como “moeda de troca” para que os usuários tenham acesso a serviços de informação e comunicação mediados por plataformas.

A partir das contribuições dos estudos de economia política crítica, Poell *et al.* (2020, p. 6) também apontam que, nesse processo de plataformização, as relações de poder que se dão entre os operadores de plataforma e os usuários finais se tornam profundamente assimétricas e voláteis, uma vez que os operadores detêm total responsabilidade pelo “desenvolvimento tecnoeconômico de uma plataforma”.

Assim, é possível admitir que a plataformização se encontra intrinsecamente associada ao capitalismo de vigilância, essa espécie de mutação do capitalismo, que, de acordo com Zuboff (2020) é movida pelos imperativos econômicos, que atuam como tendões não detectáveis em um Raio-X, mas são eles os verdadeiros responsáveis pela dinâmica entre músculos e ossos que movimentam todo o corpo. O capitalismo de vigilância reivindica domínio sobre a sociedade ao tentar transformar, por meio das plataformas, determinadas práticas em lucro, em uma mostra que a tecnologia é, afinal, uma expressão de interesses. Plataformizar a educação, portanto, está relacionado a um movimento de renúncia a “um mundo com o qual lidamos e experimentamos há séculos para adentrar um ambiente de novas determinações tecnopolíticas” (EVANGELISTA, 2022, p. 8, 9).

²³ BUZATO, Marcelo (2018). Na língua portuguesa, a palavra está relacionada ao termo “dado”, sendo, portanto, possível se referir ao fenômeno como “dadificação”.

²⁴ “Metadata are value-laden piles of code that are multivalent and should be approached as multiinterpretable texts” (Tradução nossa).

4.2. GoKursos e o *lifelong learning*

A GoKursos Educação Continuada surgiu no primeiro semestre de 2020, em um contexto de capitalismo de desastre (KLEIN, 2008). Não que a expansão de tecnologias no meio educacional já não viesse acontecendo como dissemos anteriormente, mas foi exatamente durante o período marcado pela pandemia de Covid-19 que o desenvolvimento de *edtechs* foi potencializado, despontando como uma solução necessária e urgente. Foi assim também que outras inúmeras tecnologias digitais surgiram para tentar atender supostas necessidades sociais, desde aplicativos utilizados como meios de manter a população informada sobre o coronavírus até aqueles que buscavam acessar dados de geolocalização e rastrear metadados do tráfego de celulares a fim de monitorar os deslocamentos físicos dos usuários no período de quarentena (VIANA, 2021).

O cenário catastrófico de crise sanitária mundial evidenciou as faces de um sistema que compreende desastres como “estimulantes oportunidades de mercado” e transforma reformas aparentemente temporárias em mudanças definitivas (KLEIN, 2008, p. 15). Vale lembrar que essa é uma estratégia para aqueles que advogam em favor dos anseios da agenda neoliberal. A lógica por trás desse *modus operandi* se torna evidente quando pessoas que exercem cargos de chefia e administração, como Juan Alvarez, então diretor da LATAM, Alianzas Universitarias, expressam que a pandemia serviu como um grande catalisador para a inovação tecnológica no meio educacional. “A Covid-19 é o melhor agente de transformação digital que já tivemos na indústria. Talvez o agente que precisávamos na educação para avançar e criar inovação. Ser mais ágil e entregar de forma alternativa o que não conseguíamos criar antes da pandemia”²⁵ (BID; HOLONIQ, 2021, p. 28, grifo nosso).

De acordo com o relatório do BID e HolonIQ (2021, p. 12), as *edtechs* na América Latina e Caribe apresentaram níveis recordes de investimento entre os anos de 2018 e 2020, além de usufruir de uma certa consistência no aumento do financiamento. Em 2021, o setor das *edtechs* recebeu mais de 500 milhões de dólares em capital de risco, o que significa um crescimento de

²⁵ “COVID-19 es el mejor agente de transformación digital que hemos tenido en transformación industria. Tal vez el agente que la industria necesitábamos en educación para avanzar y crear innovación. Ser más ágiles y entregar de una manera alternativa que no pudimos. crear antes de la pandemia” (Tradução nossa).

seis vezes a média dos cinco anos anteriores. Isso quer dizer que os investidores enxergam nas *edtechs* grandes oportunidades de negócios para obter retornos financeiramente atrativos.

No Brasil, o crescimento na área de tecnologia não foi muito diferente. O relatório de Mori e Cordeiro (2022, p. 18) revela que, em 2021, o setor experimentou um influxo significativo de investimentos que chegaram a somar mais de 9 bilhões de dólares. As *edtechs*, integrantes desse ecossistema tecnológico, também se beneficiaram ao receber uma fatia que representa cerca de 2,9% do montante total referente a esse período, o equivalente a 279 milhões de dólares. No entanto, desde o ano de 2018, já era possível observar um crescimento de capital injetado no setor, chegando a aproximadamente 30 milhões de dólares por ano.

A GoKursos professa fazer parte do conjunto de plataformas voltadas para a educação continuada, segmento que é considerado como grande foco das *edtechs* brasileiras. Do total de 678 *startups* mapeadas pelo relatório de Mori e Cordeiro (2022, p. 14), ao menos 312 delas são classificadas como exclusivamente focadas na educação continuada, o que representa cerca de 46%. No entanto, conforme a figura abaixo, existem outras *edtechs* que, além de empreender o foco na área de educação continuada também oferecem produtos e soluções para outras faixas educacionais, como ensino infantil, fundamental, médio e superior.

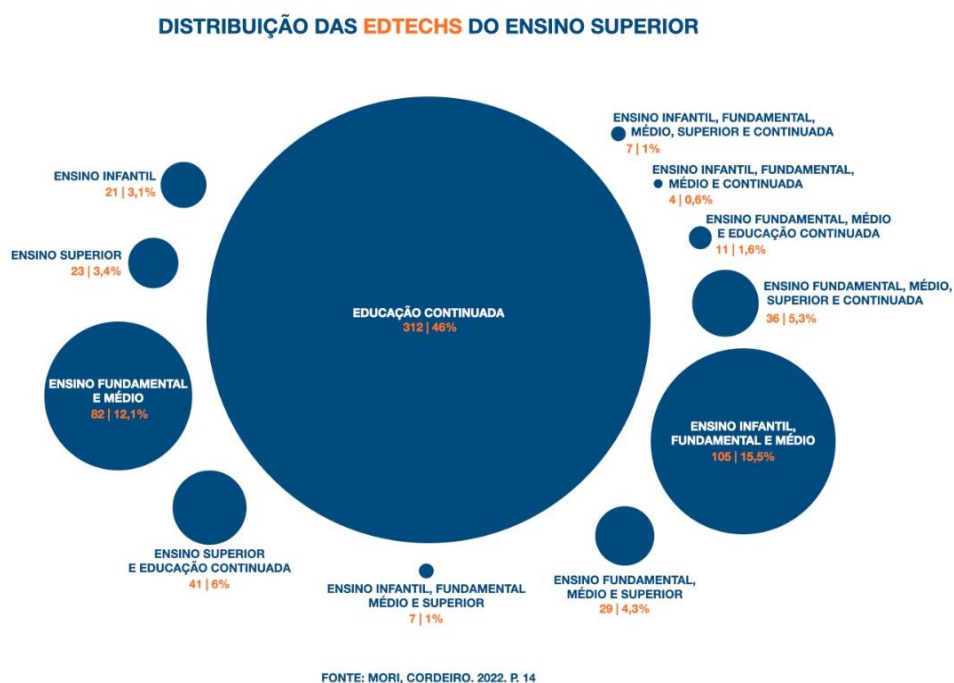


Figura 8 – Distribuição das edtechs do ensino superior

De acordo com o relatório, o grande número de *edtechs* focadas na educação continuada diz respeito a um “*gap* de conhecimento entre as fases de ensino tradicional e o mercado de trabalho” (MORI; CORDEIRO, 2020, p. 10). Além disso, é sustentada a percepção de que a dinâmica trabalhista tem passado por mudanças em um ritmo tão veloz que a tendência ao *lifelong learning*²⁶ no decorrer da trajetória profissional se tornou uma necessidade.

A explicação de Laval (2019, p. 37) para esse fenômeno é a de que, com a evolução tecnológica e o surgimento de novas metodologias e habilidades voltadas para o mercado de trabalho, muito do conhecimento adquirido no decorrer dos anos estudantis – desde a educação básica até o ensino superior – passou a ser considerado insuficiente para suprir às demandas laborais. Portanto, é justamente nessa fase que os indivíduos ingressam na esfera da “educação continuada” a fim de continuar se desenvolvendo mesmo depois de haver concluído a educação formal.

O surgimento da GoKursos, portanto, parece estar atrelado à necessidade de “suprir” essa demanda, ajudando profissionais de todas as áreas a desenvolver aptidões atualizadas para o mercado de trabalho e ampliando o conhecimento de estudantes de todas as regiões do Brasil, por meio da oferta de centenas de cursos nas mais diversas áreas de ensino. Em consonância com a perspectiva apresentada pelo relatório de Mori e Cordeiro (2022), a GoKursos ([ca. 2023b]) defende em sua apresentação no site oficial que “o mundo está em constante evolução” e que, por isso, “a transformação digital exige novos formatos de ensino”. Com o propósito de acompanhar esse ritmo, adotou como missão “compartilhar conhecimento de forma inovadora, simplificada, acessível e ágil”.

Como já discutido anteriormente ao longo do Capítulo 3, o crescimento do modelo de negócios educacionais de viés mercadológico fomenta no meio social a ideia de que o conhecimento proveniente da educação só é válido quando pode ser posto em prática de forma quase que instantânea no mercado de trabalho. Esse tipo de percepção tende a desvalorizar toda forma de desenvolvimento e habilidades sociais e humanas e relegá-las a uma categoria de conhecimento dispensável, irrelevante e supérflua. A mercadorização da educação ocorre nesse

²⁶ “Aprendizado ao longo da vida”, em tradução livre. No entanto, a expressão pode ser compreendida também como educação continuada. Esse conceito sustenta a ideia de que os estudos devem perdurar por toda a vida, e não se restringir a um período específico dela.

contexto, em que a educação é compreendida como um meio para atender às necessidades profissionais, fornecendo assim mão de obra qualificada para o trabalho.

Assim, é como se já não importasse mais nem a qualidade ou a quantidade de conhecimentos obtidos no decorrer da jornada acadêmica, especialmente se forem considerados sem utilidade para o ofício. O que ganha relevância é a capacidade do empregado de continuar aprendendo no decorrer de sua vida tudo aquilo que for considerado profissionalmente útil (LAVAL, 2019, p. 82).

Sob essa perspectiva, o *life long learning* prepararia menos para um “diploma”, o qual daria acesso a um emprego e a uma carreira, que para “competências básicas comercializáveis” (*marketable skills*), as quais permitiriam a constante adaptação do assalariado às transformações econômicas e às necessidades do mercado. Não é difícil entender que em uma economia na qual, segundo dizem, o assalariado pela vida toda está condenado à extinção, o trabalhador deve ser capaz de se reciclar com a maior facilidade e rapidez possível. Assim, a noção de “aprendizagem ao longo da vida” permite que a elevação do nível de competências dos assalariados seja sinteticamente articulada à flexibilidade dos modos de aquisição dos saberes correspondentes às rápidas mudanças econômicas e tecnológicas do capitalismo moderno (LAVAL, 2019, p. 83, *itálicos acrescentados*).

O *lifelong learning*, portanto, não é apenas o aprendizado ao longo da vida profissional. Pelo contrário, o conceito pode ser compreendido a partir do encurtamento da vida, uma vez que o *lifelong learning* se torna um novo imperativo para que um trabalhador continue útil às incessantes demandas do mercado. Destarte, caso alguém deixe de adquirir conhecimentos ou técnicas que acompanhem as revoluções tecnológicas, a vida profissional é encurtada. Nessa dinâmica de alongamento de necessidades, o que deixa de ser longa é a utilidade das pessoas. Pelo contrário, cada cidadão precisa se submeter a processos antes típicos de objetos, como a reciclagem, com o propósito de adiar a consumação da morte anunciada em uma crônica ditada pela suposta inevitabilidade do avanço tecnológico. Alunos, professores e o próprio ensino se assemelham a objetos-mercadorias, ou ainda a máquinas passíveis de serem descartadas ou, na melhor das hipóteses, recicladas. Assim, o ensino também é reduzido, em última instância, a meros protocolos informacionais típicos da computação.

4.3. Raio-X da plataforma

Para acessar os cursos da GoKursos, o usuário precisa, primeiramente, ter acesso a um dispositivo eletrônico, como celular, *tablet*, *notebook*, computador ou afins, e estar conectado à *internet*. Com isso em mãos, ele pode escolher acessar tanto pelo site, gokursos.com, quanto pelo aplicativo disponível nas lojas dos sistemas operacionais Android e iOS, pelo nome “GoKursos - Cursos Online” e “Gokursos”, respectivamente.

Embora a disposição das informações mude razoavelmente conforme o tipo de dispositivo utilizado para acessar a plataforma, existe uma aba chamada “Cursos”. Nessa seção, é possível explorar uma ampla variedade de áreas e temas que são classificadas da seguinte forma: exatas, humanas, saúde, negócios, tecnologia, preparatórios, comunicação, gastronomia, outros, congressos, disciplina universitária em caráter especial, pós-graduação e, ainda, GodigitalEdu Shop.

Como dito anteriormente, 46% das *edtechs* brasileiras estão focadas exclusivamente na educação continuada, enquanto outras preferem abranger um número maior de faixas educacionais, como o ensino infantil, médio, fundamental e superior (MORI; CORDEIRO, 2020, p. 14). Como as categorias presentes na aba “Cursos” sugere, a GoKursos não está voltada exclusivamente para pessoas que querem se habilitar para o mercado profissional, mas também para aquelas que ainda não completaram o ciclo de educação formal – o que é compreensível, pois a plataforma pertence a um dos maiores grupos educacionais voltados para o ensino superior no Brasil.

Assim, se alguém ainda não ingressou na faculdade, essa pessoa pode procurar ajuda por meio dos cursos preparatórios. Caso a pessoa já esteja na faculdade, ela pode cursar determinadas disciplinas que são fornecidas por algumas das faculdades pertencentes ao grupo Ser Educacional e, teoricamente, apresentar seu certificado para garantir a validação. Caso a pessoa já seja formada, ela pode optar por se especializar através de algum programa de pós-graduação. Se a pessoa é dona de algum negócio ou deseja abrir algum, ela também encontra opções de cursos nas áreas de empreendedorismo, administração, entre outros. Caso o indivíduo deseje desenvolver um novo *hobby* ou aprender algo muito diferente, como moda, aviação e artesanato, isso também é possível com a GoKursos. E, ainda, se qualquer pessoa desejar gerar renda com o conhecimento que tem, ela pode encontrar suporte na plataforma para começar um

negócio próprio. Em suma, a GoKursos pretende alcançar o maior público possível em sua esfera de atuação, o que revela a ambição de escalabilidade da *edtech*.

Atualmente, de acordo com informações no seu portal, a GoKursos indica possuir 12 mil cursos, 78 mil alunos, 10 mil tópicos e 160 mil horas/aula²⁷. Mas nem sempre foi assim. A GoKursos estreou sua plataforma no primeiro semestre de 2020 com menos de 100 cursos e, em intervalos de poucas semanas, ostentou aumentos exponenciais em seu leque de ofertas. A análise das publicações no Instagram, rede social mais ativa da GoKursos, forneceu informações pertinentes para a criação de uma linha do tempo entre os dias 19 de maio de 2020, data da primeira publicação, e 30 de maio de 2023. Tal análise consistiu na observação de imagens, legendas e comentários referentes a 900 publicações.

No decorrer da análise, foi possível notar alguns padrões que refletem, direta ou indiretamente, a filosofia que rege a GoKursos. É notável que muitos desses movimentos estão atrelados, de fato, a aspectos fundamentais das *startups* e *edtechs*. Conforme explanado no **Capítulo 2**, muitos desses aspectos se entrelaçam e constituem as noções específicas – abordadas nesta pesquisa – desses dois conceitos.

Os primeiros vetores típicos de *edtechs* são a capacidade de ser escalável e repetível, em um processo automático, sem necessidade de customização, o que minimiza gastos. O segundo aspecto tem a ver com o modelo de negócios, marcado principalmente pela tendência de diminuição de preços ao longo do tempo, possibilitado pelo aumento no número de consumidores diante da escalabilidade do negócio. Isso nos faz entrar no terceiro vetor a ser analisado, a automação nas dinâmicas que costumavam ser ancoradas na dimensão humana da existência. Se antes a correção de avaliações, o acompanhamento pedagógico, a busca por um curso ou uma instituição de ensino, as dúvidas e reflexões com o professor e a conclusão do curso faziam parte de uma experiência marcada pela lógica conjuntiva da comunicação, a automação transforma a vivência humana em uma operação maquinica, uma performance conectiva da informação, uma operação protocolar. Por fim, a partir do vetor da solução vamos abordar a flexibilização do ensino, cujo EaD é apenas um dos exemplos, bem como a especificidade e instrumentalização do saber, fazendo com que a educação se assemelhe à cena do filme *Matrix* (1999), quando a personagem Trinity aprende a pilotar um modelo específico

²⁷ Informações do dia 6 de maio de 2023.

de helicóptero após fazer o *download* para a sua memória de informações armazenadas em um banco de dados.²⁸

Os tópicos citados não pretendem esgotar as discussões e reflexões sobre os vetores performados pela GoKursos e que estão em consonância com a lógica neoliberal, cuja agenda atravessa os conceitos tratados aqui, muito menos podem ser reduzidos a uma sucinta lista de denominadores comuns. Antes pretendem olhar para os comportamentos que protagonizaram destaque no decorrer da análise.

4.3.1. Repetibilidade e escalabilidade

A tecnologia digitalizada possibilita que a informação seja reproduzida sem restrições. A partir de um banco de dados físico, no qual são hospedadas sequências binárias que codificam os dados computacionais, uma informação é transmitida a qualquer dispositivo que tenha comunicação. Essa comunicação pode acontecer de forma simultânea com quantos dispositivos forem necessários. A partir da eficiência dessa comunicação maquinica, que tem na conexão não só a certeza de que a informação será transmitida de forma completa, como também garante que ela possa ser reproduzida *ad infinitum*. A capacidade de repetir a mesma informação de forma ilimitada está intimamente ligada com a escalabilidade.

Ser repetível significa ser capaz de entregar o mesmo produto novamente em escala potencialmente ilimitada, sem muitas customizações ou adaptações para cada cliente. Isso pode ser feito tanto ao vender a mesma unidade do produto várias vezes, ou tendo-os sempre disponíveis independente da demanda. Uma analogia simples para isso seria o modelo de venda de filmes: não é possível vender a mesma unidade de DVD várias vezes, pois é preciso fabricar um diferente a cada cópia vendida. Por outro lado, é possível ser repetível com o modelo *pay-per-view* – o mesmo filme é distribuído a qualquer um que queira pagar por ele sem que isso impacte na disponibilidade do produto ou no aumento significativo do custo por cópia vendida (SEBRAE, 2022, *itálico acrescentado*).

²⁸ BUREAULAMP123. **Can you fly that helicopter.** YouTube, 9 de abr. de 2007. Disponível em: youtu.be/6AOpmu9V6Q. Acesso em: 14 jul. 2023.

Assim, podemos deduzir que, pelo fato de a plataforma possuir inúmeros cursos disponíveis de maneira assíncrona e “100% *online*” (GOKURSOS, [ca. 2023c]), esses materiais sejam totalmente passíveis de ser reproduzidos de maneira ilimitada. Logo, essa estratégia, que também se funde com a noção de modelo de negócios, está diretamente ligada à capacidade de escalabilidade, uma vez que se torna possível crescer sem ter de aumentar os custos na mesma proporção. Além da questão do investimento necessário para o aumento da escala da quantidade de negócios efetivados, ou seja, de produtos vendidos, a escalabilidade permite o crescimento exponencial. Isso pode ser observado na trajetória meteórica da quantidade de cursos oferecidos pela GoKursos.

Ao longo dos três anos de publicações analisadas – período entre maio de 2020 e maio de 2023, foram contabilizados, ao todo, 13 anúncios referentes ao crescimento do número de cursos disponíveis na plataforma que nos permitiu traçar uma linha do tempo. O primeiro anúncio a fazer alusão à quantidade de cursos foi no dia 3 de junho de 2020 (GOKURSOS, 2020a), quando a GoKursos anunciou possuir: “+ de 100 cursos de todas as áreas para turbinar sua carreira!” O segundo aconteceu meses depois, no dia 10 de janeiro de 2021 (GOKURSOS, 2021f): “Aproveite nossos cursos e turbine seu currículo. São mais de 400 opções!” Isso significa que, em um intervalo de 7 meses, a GoKursos passou a oferecer quatro vezes mais, tendo um aumento de, pelo menos, 300%.

A terceira manifestação aconteceu em 18 de janeiro de 2021, quando a GoKursos anunciou possuir “mais de 500 cursos online em todas as áreas, com valores a partir de R\$ 14,90”, o que implica a inserção de, pelo menos, 100 novos cursos em um intervalo de apenas oito dias e o preço mais acessível até então (GOKURSOS, 2021g). No dia 15 de abril de 2021, pouco menos de três meses depois, a GoKursos anunciou pela quarta vez mais um aumento em seu catálogo: “O Go Cursos tem mais de 1000 cursos 100% online” (GOKURSOS, 2021j). Isso quer dizer que a plataforma duplicou a quantidade de cursos em seu catálogo em um período de aproximadamente 90 dias.

O intervalo entre o quarto e quinto anúncio referente ao crescimento do número de cursos foi marcado por um novo movimento da GoKursos, que, até então, era focada na venda de cursos. A publicação, feita no dia 3 de maio 2021, indicou que, a partir daquele momento, os usuários poderiam não apenas comprar cursos, mas também lançá-los por meio da plataforma (GOKURSOS, 2021c).

É impossível saber a quantidade de pessoas que aderiram à oportunidade de renda extra. No entanto, é possível inferir que essa nova opção dentro da plataforma tenha relação com o crescimento de cursos disponíveis no catálogo da GoKursos, afinal, em 11 de junho de 2021, surgiram dois anúncios importantes no Instagram: “Experimente o novo site do GoKursos e conte com mais de três mil cursos em todas as áreas” (GOKURSOS, 2021d). Isso quer dizer que, além de investir em um novo site, a GoKursos expandiu, em pouco menos de dois meses, a quantidade de cursos de mais de mil para mais de 3 mil – um aumento de aproximadamente 200% em um período de 57 dias, tomando como base as datas de publicações na rede social.

O sexto anúncio se deu no dia 20 de julho de 2021 e sinalizou o aumento de mais de 3 mil para mais de 4 mil cursos (GOKURSOS, 2021b). A façanha alcançada demonstra a característica da escalabilidade típica das *startups*, incluindo as *edtechs*. Se, entre o início do segundo semestre de 2020 e o início do primeiro semestre letivo de 2021, a GoKursos passou de 100 para 400 cursos – crescimento de 300%, marca já notável para uma suposta instituição de ensino – o intervalo entre o início do primeiro para o segundo semestre letivo de 2021 foi o suficiente para que a GoKursos saísse de 400 para 4 mil cursos – um crescimento de 900%.

As últimas publicações relacionadas ao crescimento de cursos em 2021 aconteceram nos dias 23 de agosto – mais de 5 mil cursos, representando um crescimento de 25% em um intervalo de 34 dias; 18 de setembro – mais de 6 mil cursos em um intervalo de 26 dias; e 30 de novembro – mais de 7 mil cursos em um espaço de 73 dias (GOKURSOS, 2021h, 2021e; LEIAJÁ; GOKURSOS, 2021).

Em 2022, o crescimento aconteceu de maneira um pouco mais espaçada. No dia 4 de janeiro, a plataforma ultrapassou a marca de mais de 8 mil cursos (GOKURSOS, 2022e). Após um intervalo de 45 dias, no dia 18 de fevereiro, chegou a mais de 9 mil (GOKURSOS, 2022i). Pouco mais de 100 dias depois, em 2 de junho, a GoKursos anunciou possuir mais de 10 mil cursos em sua plataforma, o que implicava “mais de 150 mil horas de aulas e qualificação” (GOKURSOS, 2022b). Por fim, em 31 de outubro, a GoKursos celebrou a marca de mais de 11 mil cursos (GOKURSOS, 2022d). Desde então, até o fim de maio de 2023, a GoKursos não voltou a fazer nenhum anúncio sobre o aumento do número de cursos em sua plataforma, embora indique em seu perfil do Instagram e em seu site oficial possuir mais de 12 mil cursos. A figura a seguir apresenta de maneira resumida e didática o crescimento da plataforma durante o período compreendido entre o período de maio de 2020 a maio de 2023, recorte feito para esta pesquisa.

Ainda que o crescimento divulgado pela GoKursos seja parte de sua campanha publicitária, esta pesquisa considera esses dados como uma informação pública sobre os dados da empresa. Nessa linha, é razoável notar, no entanto, que a velocidade de expansão do catálogo de cursos não acompanha o tempo necessário para preparação (humana) de novos cursos. Uma possibilidade é que o catálogo da GoKursos tenha se expandido com inserção de aulas e cursos que já haviam sido gravados anteriormente e/ou que estivessem disponíveis em outras plataformas. Se levarmos em consideração as dificuldades predominantes nos anos da pandemia, como a precarização nos ambientes de trabalho, a necessidade de isolamento social, os desafios para o gerenciamento de aspectos emocionais e psicológicos, entre tantas outras, é difícil crer que tantas pessoas tenham tido acesso a bons equipamentos, estrutura suficiente e uma equipe de qualidade para produzir conteúdos em um intervalo tão curto de tempo. Apesar de todo o trâmite necessário para se produzir um curso inteiramente gravado, uma vez “pronto”, não há muito mais com o que se preocupar em relação a gastos, etc. Aulas gravadas, portanto, possibilitam a reprodução de um modelo escalável. Assim, seu crescimento pode se dar de maneira rápida e bem menos custosa.

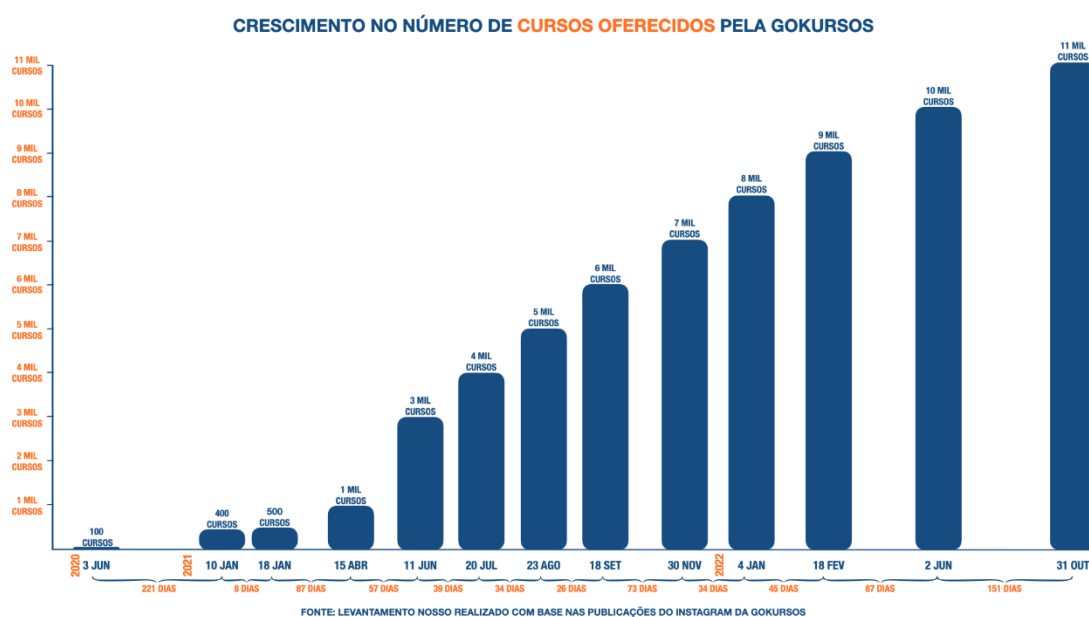


Figura 9 – Crescimento no número de cursos oferecidos pela GoKursos

Se, por um lado, a flexibilidade proveniente da possibilidade de escalabilidade e repetibilidade da plataforma educacional permitiu o crescimento vertiginoso, saciando o ímpeto

de acionistas, por outro, tal flexibilização trouxe insegurança principalmente aos professores. Isso porque esse *modus operandi* não precisa e nem se preocupa em manter vínculos estáveis com os professores enquanto humanos. A partir do momento em que a informação proveniente de anos de dedicação para a formação de um professor é armazenada nos bancos de dados da GoKursos, todos os outros aspectos que constituem a dimensão humana do professor se tornam descartáveis. Ainda que o contrato celebrado entre as partes preveja remuneração de acordo com a quantidade de cursos vendidos, não há necessidade de um plano de carreira, do prosseguimento da pesquisa, das afecções construídas a partir da vivência em sala de aula, enfim, não há compromisso com o desenvolvimento do professor.

A existência da dimensão dos alunos também é afetada na medida da escalabilidade e reprodutibilidade dos cursos da plataforma. A perda da aura da singularidade de cada aula tem reflexos na postura do aluno. Uma vez que a aula acontece dentro de uma plataforma de vídeo, com recursos que permitem que o estudante avance ou retorne a um ponto específico da aula, as anotações de sala de aula tendem a desaparecer uma vez que a aula estará à disposição para ser relembrada. No entanto, a mecânica de escrever, sintetizar por meio de resumos, fichamentos e marcações textuais, em si, tem a função pedagógica de auxílio na compreensão de conceitos e ideias (SILVA, 2021, p. 35).

Não obstante, a automação da exposição de conteúdo no ambiente escolar afeta a dinâmica dialógica como caminho para o aluno compreender não apenas os fenômenos relativos ao mundo, aos objetos, mas também na busca da compreensão do outro e de si mesmo, uma dimensão do ensino essencialmente ligado ao exercício da cidadania, da vida em sociedade.

Além disso, algumas plataformas de vídeo que agenciam a automação do conteúdo das aulas oferecem recursos que alteram o ritmo em uma velocidade até 2x maior que a original. Desse modo, a aula deixa de ser uma experiência coletiva, em que o saber é construído em dimensões de tempo e espaço comuns, e passa a ser uma experiência individual, em que tempo e espaço são gerenciados sob a demanda de cada aluno. Os modos de subjetivação neoliberal e seus efeitos, já destacados ao longo deste texto, são intensificados a partir dessas soluções oferecidas pelas *edtechs*.

O modelo de escalabilidade também requer a automação na avaliação dos alunos. Isso prioriza questões objetivas que, em sua maioria, demandam do aluno um comportamento protocolar de demonstrar a eficiência com a qual ele recebeu a informação transmitida. Em suma, é esperado dele um comportamento maquínico.

4.3.2. Estratégia de monetização

O segundo vetor que caracteriza uma *edtech* e que altera as dinâmicas relativas a alunos e professores na educação é o modelo de negócios, que busca atrair consumidores com o discurso de condição imperdível pelos preços promocionais. As publicações no Instagram da GoKursos frequentemente destacam os preços acessíveis, muito abaixo da média do mercado ou de cursos convencionais ou, ainda, reconhecidos pelo MEC. A ênfase não se limita a cursos com preços acessíveis. A partir de enunciados com o intuito de engajar os usuários com comentários e curtidas, são oferecidos cupons de descontos e promoções em datas comemorativas.

Desde a primeira publicação no Instagram, a GoKursos buscou enfatizar o preço de seus infoprodutos. Também reforçou, em suas primeiras publicações, descontos generosos que variavam entre 40% e 72%. Em 2021, quando anunciou possuir mais de 500 cursos, alguns deles chegavam a estar disponíveis a partir de 14,90 reais (GOKURSOS, 2021g). O “curso” de valor mais baixo a ser ofertado provavelmente tenha sido uma aula interativa que custava 9,99 reais, mas que, com desconto de 50% para quem utilizasse determinado cupom, chegou a custar irrisórios 4,98 reais – uma iniciativa voltada a alunos que iriam fazer a prova do Enem (LEIAJÁ, 2020a). Em mais de uma ocasião comemorativa, chegou a oferecer até 80% de desconto no valor de seus cursos (GOKURSOS, 2021e, 2022h). Em outra ocasião, ofertou até 90% de desconto (GOKURSOS, 2021a). Como era de se esperar, a GoKursos também chegou a disponibilizar cursos 100% gratuitos (GOKURSOS, 2021i).

Um exemplo dessa estratégia de monetização pode ser visto na publicação a seguir, na qual cursos *online* a partir de 29,90 reais parecem ser mais atraentes do que “cursos presenciais com alto custo” (GOKURSOS, 2022c). Ao fazer uso de uma linguagem coloquial e recorrer a memes das redes sociais, a GoKursos busca entreter e cativar o seu público.



Figura 10 – Publicação no Instagram da GoKursos sobre cursos online a partir de 29,90 reais

Ao que tudo indica, parte da estratégia financeira da GoKursos consiste na venda de cursos avulsos, quase sempre com descontos, ou então por meio de planos de assinatura. Pelo site, o usuário pode escolher o plano que melhor se encaixa em suas condições financeiras. Os valores dos planos individuais variam entre 29,90 reais e 89,90 reais, e a liberação de recursos varia conforme o plano escolhido. Também há opções de planos empresariais. Na figura a seguir, estão listados todos os planos e seus respectivos preços, a quantidade de cursos disponíveis por plano, a quantidade de certificados emitidos e informações adicionais que constam na descrição do site.

PLANOS DE ASSINATURA GOKURSOS				
PLANO	PREÇO	CURSOS DISPONÍVEIS	CERTIFICADOS EMIITIDOS	EXTRA
BÁSICO	R\$ 29,90	MAIS DE 50	ATÉ DOIS POR MÊS	..
TECNOLOGIA	R\$ 59,90	MAIS DE 90	ATÉ DOIS AO MÊS	..
ESPECIAL	R\$ 69,90	MAIS DE 100	ATÉ SEIS AO MÊS	..
SAÚDE	R\$ 69,90	MAIS DE 50	ATÉ DOIS AO MÊS	..
NEGÓCIOS	R\$ 69,90	MAIS DE 100	ATÉ DOIS AO MÊS	..
COMUNICAÇÃO, TECNOLOGIA E NEGÓCIOS	R\$ 89,90	MAIS DE 250	NÃO INFORMADO	NOVOS CURSOS DISPONIBILIZADOS MENSALMENTE
EMPRESARIAL BÁSICO	R\$ 89,90	MAIS DE 50	TODOS OS CURSOS COM EMISSÃO DE CERTIFICADOS - 1 POR COLABORADOR	RELATÓRIO DE ACOMPANHAMENTO DE PERFORMANCE DA EQUIPE
EMPRESARIAL PLUS	R\$ 129,90	MAIS DE 100	TODOS OS CURSOS COM EMISSÃO DE CERTIFICADOS - 1 POR COLABORADOR	RELATÓRIO DE ACOMPANHAMENTO DE PERFORMANCE DA EQUIPE

FONTE: SITE GOKURSOS

Figura 11 – Planos de assinatura GoKursos

A estratégia de divulgação dos cursos baseada em preços atrativos não se limita à página do Instagram. A GoKursos mantém parceria com outras empresas, algumas delas integrantes do grupo Ser Educacional; outras, apenas parte de uma diversificada cartela de empreendimentos do proprietário do grupo, Janguê Diniz, como no caso do portal de notícias LeiaJá, que dá visibilidade para o site da GoKursos. Não é preciso, embora isso tenha sido feito, entrar nos portais de notícia mais acessados ou conhecidos do Brasil para notar que nenhum outro terá em seu acervo tantas publicações acerca da GoKursos como o LeiaJá. Ao todo, foram 32 publicações em um período de aproximadamente 3 anos e 2 meses, ou 38 semanas, sendo a primeira delas realizada no dia 24 de março de 2020 e a última, até o período de escrita deste texto²⁹, no dia 17 de fevereiro de 2023. Se fôssemos levar em consideração somente o intervalo entre as respectivas datas de publicação, teríamos um período de aproximadamente 35 semanas, e isso equivaleria a praticamente uma publicação por mês no decorrer de praticamente 3 anos³⁰.

Contudo, o portal de notícias LeiaJá hospeda o site da GoKursos. Ou seja, assim que o usuário insere “gokursos.com” na barra do navegador e a página é carregada, ele se depara com uma barra superior fininha que possui a logomarca do portal de notícias e suas respectivas

²⁹A saber, dia 12 de maio de 2023.

³⁰ Cálculos feitos na seguinte plataforma: onlinealarmkur.com/date/pt/. Acesso em: 12 maio 2023.

editorias: notícia, política, carreiras, esportes, entretenimento e tecnologia. Embora, à primeira vista, essa seja uma informação que possa parecer irrelevante, afinal inúmeros blogs e sites se encontram hospedados em sites ainda maiores pelos mais variados motivos, no caso entre GoKursos e o portal de notícias LeiaJá, isso significa que ambos são controlados pelo mesmo empresário e, portanto, adotam o mesmo *modus operandi*.

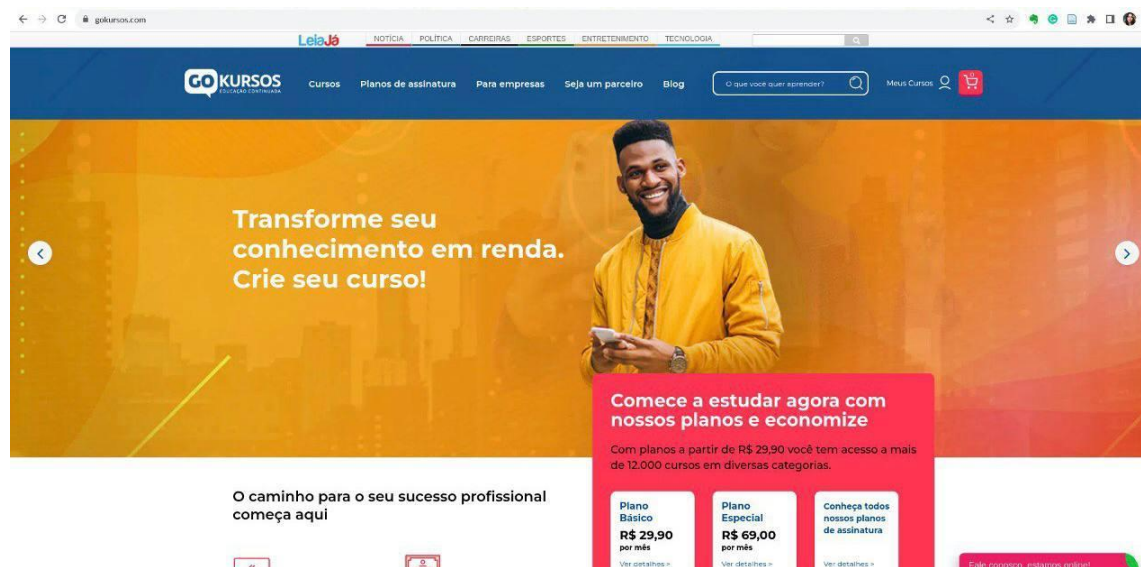


Figura 12 – Página inicial do site da GoKursos

A mesma lógica que orienta as publicações no Instagram da GoKursos também está presente nos textos publicados no LeiaJá sobre a GoKursos, o que evidencia de forma ainda mais clara que a estratégia de divulgação da GoKursos é baseada em preços atrativos.

O LeiaJá realizou quatro publicações sobre a GoKursos antes que a própria plataforma fizesse sua primeira publicação no Instagram, no dia 19 de maio de 2020. A primeira divulgação envolvendo a GoKursos no site do LeiaJá foi realizada no dia 24 de março de 2020, portanto quase um mês antes, com o seguinte título e subtítulo, respectivamente: “UNINASSAU oferece cursos gratuitos durante quarentena – Ação é resultado de uma parceria entre a Instituição de ensino e a GoKursos (LEIJÁ, 2020). A notícia anunciava uma “parceria” entre o Centro Universitário Maurício de Nassau – também integrante do grupo Ser Educacional – e a GoKursos Educação Continuada no oferecimento de “cursos online gratuitos em diversas áreas”, como “parte de uma série de ações promovidas pela Instituição de ensino com o objetivo de capacitar a população durante o período de quarentena”. Na época, a plataforma já disponibilizava mais de 20 cursos e também prometia a entrega de um certificado ao final de

cada curso concluído no período de 15 dias. Portanto, além do discurso focado na oportunidade de preço, ainda há o destaque para a velocidade em que o curso deveria ser concluído.

Periodicamente, a GoKursos anunciou, tanto no Instagram quanto no LeiaJá, aulões ou cursos com promoções que chegaram a 90% e até mesmo 100% de gratuidade. Além disso, diversas “vagas” em cursos gratuitos foram e são amiúde disponibilizadas pela plataforma. Tal estratégia pode ter sido uma forma de o grupo Ser Educacional ter contato com potenciais novos alunos, prática que, no mercado, é conhecida como geração de *leads*, profundamente atrelada à mais-valia comportamental do capitalismo de vigilância. Um exemplo disso foi a liberação de 100 mil vagas ofertadas pelo grupo Ser Educacional, por meio do projeto ENEM 360, uma parceria entre a GoKursos e o Vai Cair No Enem (VAI CAIR NO ENEM, [ca. 2023]), um “projeto multimídia educacional que reúne dicas interativas para a prova do Exame Nacional do Ensino Médio”. De acordo com a divulgação, a iniciativa oferecia mais de 300 vídeos e 50 apostilas em um total de mais de 200 horas de conteúdo preparatório para o exame. O valor em materiais gratuitos chegava a custar 100 milhões de reais. A alta cifra contrasta com o preço dos cursos para o usuário final, que, nesse caso, era gratuito.

Em outra ocasião, um dos cursos ofertados pelo Vai Cair no Enem e promovido pela GoKursos, por meio de uma “aula interativa”, chegou a custar 9,99 reais, mas poderia chegar a 4,98 reais com o cupom de 50% de desconto (LEIAJÁ, 2023). Por trás desses preços aparentemente irrisórios, os alunos ingressam no ecossistema de plataformas do grupo Ser Educacional, que não se limita a GoKursos ou Vai Cair no Enem. A partir das possibilidades de extração de dados, o grupo pode obter lucro a partir da mais-valia comportamental.

Um dos motivos pelos quais o recorte desta pesquisa se limitou à análise da plataforma da perspectiva de um visitante e não de um usuário foi a abertura para uma interpretação de caráter dubio a respeito da política de privacidade, publicada no site da GoKursos. Uma vez que o indivíduo realiza um cadastro e acessa a plataforma por meio de login de usuário, a GoKursos tem liberdade para coletar e armazenar todas as informações a seu respeito, como: “nome, profissão, telefone fixo/celular, data de nascimento, nível de escolaridade, endereço de e-mail”, etc. Além disso, todas essas informações pessoais podem ser compartilhadas não só com a GoKursos, mas também com “quaisquer das empresas que componham o GRUPO SER EDUCACIONAL” (GOKURSOS, [ca. 2023a]).

Embora afirme que “as informações armazenadas não serão, sob qualquer pretexto, comercializadas”, a GoKursos “não garante que terceiros não autorizados não possam acessar

e, eventualmente, interceptar, eliminar, alterar, modificar ou manipular de qualquer modo os dados presentes e/ou transmitidos a seus servidores”. Ademais, o fato de a política de privacidade não ser aplicada a sites terceiros, com os quais possui ligações “a fim de proporcionar uma melhor experiência aos usuários”, faz com que o usuário se torne o “responsável por conhecer e aceitar a política [sic] de privacidade do site terceiro”. Em lugar algum do site da GoKursos, no entanto, é possível encontrar uma lista com os sites que possuem ligações com a plataforma.

Além disso, a GoKursos também se reserva ao direito de alterar o acordo, sem necessidade de aviso prévio, fazendo com que os usuários tenham que consultar a política de privacidade com frequência e com que a plataforma não tenha de se preocupar em adotar posturas mais responsáveis para com seus usuários.

Por fim, a GoKursos indica que, “caso o usuário não concorde com algum dos termos e regras aqui previstos, não deverá utilizar seu conteúdo”. Para acessar o material disponibilizado pela plataforma é necessário, portanto, “aceitação plena e sem reservas aos Termos Gerais de Utilização” propostos. Essa postura, embora em um grau inferior ao de muitos outros serviços fornecidos pelas *big techs*, atesta sobre uma “lógica de acumulação da vigilância” que evolui a cada dia rumo à consolidação de uma “rede de coerção, na qual funções corriqueiras são sequestradas em troca de [mais-valia] comportamental” (ZUBOFF, 2020, p. 275).

Outra parceria que exacerba a estratégia de atrair consumidores a partir de preços baixos foi a parceria que a GoKursos firmou com o Magazine Luiza, a maior rede varejista do Brasil, conhecida por integrar as lojas físicas ao *e-commerce*. Nesse sentido, o ano de 2017 foi emblemático pois, graças ao investimento em transformação digital, a companhia, presente no país há mais de 60 anos, alavancou o faturamento obtendo um lucro líquido de 389 milhões de reais, o equivalente a 300% a mais em relação ao ano anterior.

A lógica varejista geralmente se dá por meio do estabelecimento de um grande estoque de produtos capaz de atender a uma grande demanda. Como varejistas, eles não costumam fabricar muitas coisas, mas sim adquiri-las com outros fornecedores. Esses fabricantes, por sua vez, são pressionados a diminuir a margem de lucro para se tornarem fornecedoras das grandes varejistas.

Assim, quanto maior o volume de vendas de determinada empresa, maior será o seu poder e sua capacidade de compra e negociação. Isso faz com que a empresa seja capaz de ofertar os mesmos produtos que outras empresas com menor poder de aquisição por preços mais atrativos

para o consumidor final. Portanto, seu lucro não provém do valor do produto em si, que tende a ser mais baixo, mas sim da quantidade de produtos que foram vendidos a um preço mais acessível. A GoKursos, antes mesmo de firmar parceria com a maior rede varejista do país, já adotava o *modus operandi* de vender em larga escala produtos inesgotáveis, afinal aulas assíncronas não se esgotam quando um determinado número de pessoas assiste a elas.

No entanto, a parceria firmada em 2020 ampliou de forma significativa a quantidade de potenciais consumidores da GoKursos, uma vez que no primeiro ano da cooperação entre *edtech* e varejista, o aplicativo do Magazine Luiza foi um dos aplicativos de vendas mais baixados no Brasil, tanto no sistema iOS quanto no Android. Já em 2022, o mesmo aplicativo chegou a apresentar 37 milhões de usuários ativos por mês, com pelo menos um acesso mensal (MAGAZINE LUIZE, [ca. 2023]).

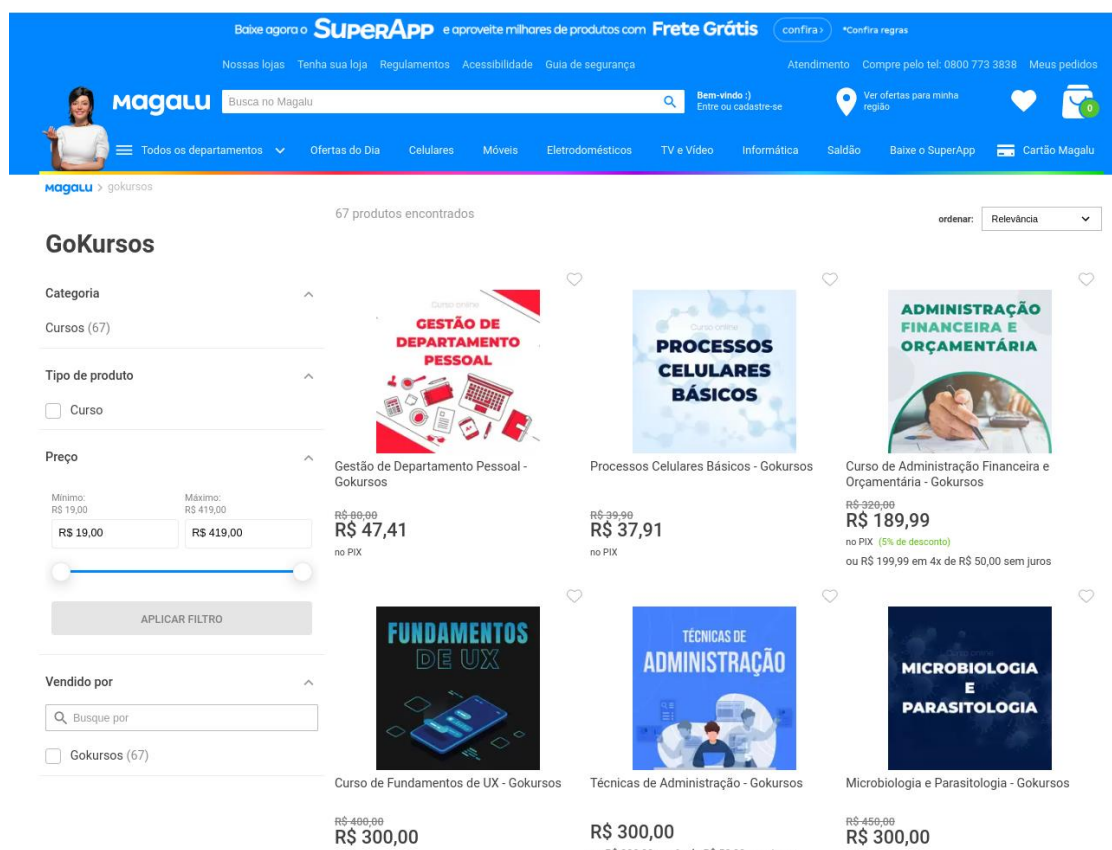


Figura 13 – Página inicial do site da loja Magazine Luiza

Entender a lógica varejista se torna fundamental a partir do momento em que uma instituição idealizada por um dos maiores grupos educacionais do Brasil firma parceria com a maior rede de varejo do país, delineando um movimento muito significativo e simbólico sobre

o rumo que a educação tem tomado no Brasil. Embora a GoKursos tenha nascido em um berço virtual, o grupo Ser Educacional existe há anos e surgiu de forma presencial, assim como o Magazine Luiza. Ele foi se expandindo, investindo em frentes digitais até conceber em 2020, um ano extremamente “propício”, uma plataforma completamente *online*, assim como o Magazine Luiza investiu fortemente, poucos anos atrás, em transformação digital e alcançou lucros inimagináveis até então. Contudo, o que desperta mais alarde é o modo que a GoKursos se assemelha ao Magazine Luiza como *marketplace*, isto é, um ambiente voltado para vendas.

Na era das *edtechs*, o conhecimento é transmitido a partir de uma relação de consumo, não de aprendizado. Assim, o modelo de negócios de uma *edtech* como a GoKursos concebe – quando não reduz – alunos e professores prioritariamente como consumidores e prestadores de serviço, respectivamente. Tal lógica intensifica os modos de subjetivação neoliberais, preparando os alunos-consumidores para aderirem ao funcionamento do mercado, enquanto o exercício do magistério é precarizado, seguindo o exemplo de outros ofícios. Ao aproximar-se do ideal neoliberal, o conceito de ensino se distancia da primazia do desenvolvimento humano, do compromisso em construir um ambiente no qual cidadãos se tornam aptos para viver em sociedade, a as relações paulatinamente vão se dissociando das dimensões humanas e das relações interpessoais, conforme postula Evangelista (2022), para se tornar uma mercadoria, um produto ofertado entre tantos outros.

4.3.3. Automação e experiência conectiva

O modelo de negócios de preços baixos, típico da lógica varejista, é fundamentado na repetibilidade e escalabilidade que, por sua vez, demandam altos níveis de automação. Os vetores analisados até aqui já incluíram considerações sobre automação de processos e a resignificação da dimensão humana. No entanto, aqui iremos destacar principalmente a forma como tais métodos contribuem não somente para eliminar aspectos humanos e substituí-los por processos automatizados, como também iremos apresentar a tensão entre experiência conectiva e conjuntiva resultantes da tendência de automação.

Os casos a seguir foram extraídos do site Reclame AQUI, um canal independente de comunicação entre consumidores e empresas, que, não por ironia, surgiu a partir de um problema vivido pelo fundador da interface com uma companhia aérea. Devido a um *overbooking*, ele perdeu um importante negócio. A insatisfação do cliente em relação ao atendimento prestado pela companhia e especialmente a falta de retorno dela ao expor sua indignação pelos canais de atendimento ao consumidor fez com que ele criasse uma plataforma que permitisse uma comunicação simples e direta com a empresa (RECLAME AQUI, [ca. 2023]).

A existência do Reclame AQUI, portanto, surgiu da frustração de um consumidor em estabelecer uma comunicação conjuntiva, na qual há o diálogo. Os níveis de automação requeridos para a diminuição de custos que tornam empresas competitivas em uma economia neoliberal ressignificam as dimensões humanas na experiência. O atendimento por meio de robôs é um dos estágios rumo à figura do “incontrato” – no qual há a aniquilação do contrato –, que substitui a indeterminação dos processos pela determinação, tal qual o cumprimento de etapas algorítmicas.

Não se trata de automação da sociedade, como alguns poderiam pensar, e sim da substituição da sociedade pela ação da máquina ditada por imperativos econômicos. [...] O incontrato dessocializa o contrato ao fabricar certeza mediante a substituição de promessas, diálogo, significado compartilhado, solução de problemas, resolução de disputas e confiança por procedimentos automatizados (ZUBOFF, 2020, p. 255).

Ao refletir sobre o incontrato, Zuboff destaca que essa substituição de trabalho humano por trabalho de máquinas foi cumprida inicialmente com o Google, que executa de forma eficiente as tarefas de predições de comportamento até o estágio em que os elementos humanos não são mais precisos para alcançar determinados resultados. No entanto, tanto o caso que deu origem ao Reclame AQUI quanto o de alunos com queixas em relação à postura da GoKursos mostram que tais empresas ainda não atingiram tal sofisticação tecnológica para executar com eficiência tais níveis de automação requeridos para a substituição do trabalho humano.

Todavia, é importante destacar que o incontrato é um ideal a ser atingido pela GoKursos, uma vez que, como será evidenciado nos casos que serão apresentados, a plataforma não está pronta para o diálogo, para construir significados compartilhados, solucionar problemas e resolver disputas. A incapacidade da plataforma de oferecer tais recursos, próprios da dimensão humana da existência, levou alunos a buscar a resolução de conflitos em outras esferas. Alguns

casos foram resolvidos a partir da interação humana. Outros, nem mesmo o trabalho humano foi capaz de demonstrar solidariedade.

No decorrer dos últimos três anos, mais de 300 queixas foram publicadas na plataforma, sendo os principais problemas relacionados a: 1) cursos livres (45,87%); 2) área do aluno (38,61%); e 3) não consigo acessar área do aluno (10,23%).

Uma reclamação recorrente é sobre a promessa de aproveitamento dos cursos livres como créditos para a conclusão de curso superior em instituições de ensino de superior privado. Há diversos relatos de alunos de graduação de diferentes faculdades do grupo Ser Educacional que foram orientados a fazer cursos na plataforma para equivaler a matéria substitutiva para créditos da graduação, mas, no momento em que solicitam a convalidação, as coordenações negam o pedido. Por ser algo que já aconteceu mais de uma vez em diferentes cursos e instituições de ensino, há indícios de que exista uma orientação para que as coordenações recomendem a plataforma GoKursos para validar uma disciplina – há ainda também uma publicação no Instagram da GoKursos sugerindo tal prática, como será mostrado adiante. Isso faz com que inúmeras pessoas, muitas delas em estágio final da faculdade, necessitem recorrer à plataforma para concluir uma ou outra disciplina pendente na grade curricular da faculdade. Não raras vezes, as reclamações apresentam casos de pessoas que dependem quase que exclusivamente de um retorno da plataforma para conseguir concluir a graduação.

Um desses casos foi o da Thamires, que adquiriu três cursos pela plataforma, sendo que um deles era essencial para a conclusão de sua formação em Farmácia. De acordo com o relato, a GoKursos estabeleceu uma data de avaliação que não estava alinhada com o período de duração do curso. Ou seja, a data de encerramento do curso estava prevista para o dia 1º de junho, enquanto a avaliação final estava marcada para o dia 28 do mesmo mês. Em contato com a equipe da GoKursos, Thamires chegou a informar que estava passando por um tratamento psiquiátrico e que, por conta do período de adaptação, perdeu um dos prazos, mas, de acordo com ela, mesmo apresentando receitas e laudos médicos, ela não obteve uma solução adequada (THAMIRES, 2023). Isso demonstra que a GoKursos opera em tais níveis de automação em tais níveis de automação que uma situação não prevista decorrente da saúde humana não foi considerada ao estabelecer as diretrizes para a plataforma.

Veja também [todas as reclamações](#) [não respondidas](#) [respondidas](#) [finalizadas](#)



Disciplina da gokursos encerra antes da prova final

Go Kursos

📍 Salvador - BA 📅 30/05/2023 às 09:53 ID: 165543589

[Cursos Livres](#) [Área do Aluno](#) [Mau Atendimento](#)

Fiz a compra de 3 disciplinas na plataforma gokursos na mesma data porém duas encerra 01/07 e apenas uma encerra 01/06 e justamente essa de 01/06 é a que eu tenho uma avaliação dia 28/06 para realizar segundo o calendário da própria plataforma, acontece que a atendente informou que essa disciplina em específico tem uma carga horária menor e que por isso ela fica menos tempo disponível para acesso, me sinto prejudicada pois uma disciplina cara, a qual dependo dela pra me formar no curso de farmácia onde fiz todas avaliações e não consigo fazer a última que é a avaliação final, atendente me informou também que posso tentar acessar no dia da prova mas que não é garantido que vou conseguir, conto com vocês da gokursos para me ajudar nessa demanda de conseguir realizar a minha avaliação de cálculo-UNINASSAU tendo em vista que não faz sentido uma avaliação marcada pra 28/06 de uma disciplina que encerra 01/06, estou de fato decepcionada com esse desencontro de informações, falei pra atendente que perdi o prazo da AF no dia 24/05 devido a um tratamento psiquiátrico que estou fazendo onde houve troca de medicações e estava na fase de adaptação, mostrei receitas e relatórios médicos e nem assim obtive retorno positivo.

Figura 14 – Reclamação de Thamires no site Reclame AQUI

Analisando de uma perspectiva da comunicação conjuntiva, aspectos como a solidariedade e o diálogo parecem ter sido jogados por terra. Outras reclamações, no entanto, levantam questionamentos sobre o *modus operandi* da plataforma. No mesmo mês em que a reclamação de Thamires foi publicada, ao tentar acessar a área de avaliação do curso que, ao que tudo indica, era o mesmo de Thamires, Lorena prestou queixa alegando que a página estava indisponível. Afinal, esse tipo de problema está ligado a usuários específicos ou a cursos específicos, fazendo com que qualquer pessoa que necessite desse mesmo curso tenha de enfrentar esses contratempos em qualquer período do ano?

Outra pessoa a passar por situação semelhante foi o Leonardo, que já havia tido um problema com a plataforma anteriormente ao tentar eliminar uma última disciplina da grade curricular da faculdade. Em vez de cursar um semestre inteiro por conta de apenas uma disciplina, ele comprou, movido pelo desejo de concluir logo a graduação, um curso que só lhe rendeu problemas pelos quatro meses seguintes, enquanto aguardava uma resposta que, somente após a queixa no Reclame AQUI, surgiu com uma ligação. Seus problemas com a plataforma foram, enfim, resolvidos, e ele foi capaz de concluir o curso. No entanto, ao solicitar o aproveitamento da disciplina, sua solicitação foi negada. A essa altura, Leonardo já havia gastado outros 300 reais na tentativa de concluir a faculdade com outro curso da plataforma.

Para sua surpresa, a GoKursos alegou que esses dois cursos poderiam apenas servir como horas complementares e que, para conseguir aproveitar a disciplina, ele precisaria fazer um curso específico no valor de 700 reais.

É simbólico que, na reclamação, Leonardo recorra a um argumento empático: “[...] para quem já esteve na mesma situação que eu, sabe da ansiedade de se formar logo e da angústia [sic] em saber que por causa de uma disciplina só você não vai conseguir. Por isso fui lá e comprei o curso”. A possibilidade de sentir angústia ou de lembrar de uma situação semelhante é própria de uma construção social, da dimensão humana da existência. No entanto, esses aspectos pouco foram levados em consideração pela GoKursos. Após ter desembolsado 1,3 mil reais com a plataforma, Leonardo ainda teve de lidar com outra situação. De maneira similar ao caso da Thamires, as datas de avaliação não eram adaptadas à realidade e condição dos estudantes, negando a eles a flexibilidade que tanto é vendida pelos meios de comunicação da plataforma. Pelo contrário, o calendário de exames era fixo, e os alunos deveriam se adequar ao cronograma enrijecido da GoKursos. A existência de um avaliador ou professor no processo poderia resolver a situação com uma conversa. Ele desabafa:

O curso está lá para você comprar a qualquer momento, mas você só vai saber que as datas das avaliações já passaram e não estão mais disponíveis quando você comprar, pois não tem qualquer informação, e uma vez que o curso está disponível, as avaliações tem [sic] por obrigação estarem também (LEONARDO, 2021).

Em sua réplica, chega a citar corretamente o Código do Consumidor, no qual o Artigo 37 configura como propaganda enganosa

qualquer modalidade de informação ou comunicação de caráter publicitário, inteira ou parcialmente falsa, ou, por qualquer outro modo, mesmo por omissão, capaz de induzir em erro o consumidor a respeito da natureza, características, qualidade, quantidade, propriedades, origem, preço e quaisquer outros dados sobre produtos e serviços (PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA, 1990).

Eu já tive um problema anteriormente, quando comprei um curso para poder eliminar uma disciplina da minha grade curricular da faculdade, pois só faltava ela para eu poder me formar esse ano. E evitar ter que fazer um semestre inteiro por causa de uma disciplina só. Mas não consegui realizar as atividades, pois estava com problemas e não me dava a opção de realiza-las. Fiquei por 4 meses reclamando, até que após minha reclamação no Reclame aqui me ligaram e resolveram o meu problema, consegui realizar as atividades e solicitei a dispensa da disciplina. Para minha surpresa, eu tive a solicitação negada, pois me falaram que este tipo de curso não serviria para a dispensa, e sim para horas complementares, ou seja, tive todo aquele transtorno durante 4 meses, gastei R\$ 600,00 reais, pois o curso custa R\$ 300,00 reais, e além daquele problema que ninguém resolvia, acabei comprando outro na ansiedade de eliminar a disciplina logo. R\$ 600,00 reais por horas complementares??? brincadeira né. Pagar um curso caro, realizar atividades e ainda ter que atingir uma média de 75% para ter apenas horas complementares!! Nas próprias informações sobre o curso está dizendo Para os cursos sem avaliação, será conferido o certificado por participação. Isso sim serve para horas complementares. Eu cursei, tive que atingir uma média exigida para aprovação, é bem diferente. Após esta resposta me informaram que para tal dispensa o curso a ser realizado era outro, somente com esse que eu conseguiria dispensar a disciplina. Mas esse já custa R\$ 700,00 reais, rsrs. E para quem já esteve na mesma situação que eu, sabe da ansiedade de se formar logo e da angústia em saber que por causa de uma disciplina só você não vai conseguir. Por isso fui lá e comprei o curso, mais R\$ 700,00 reais. Abri o curso e para minha surpresa as avaliações já tinham passado, rsrs.. O curso está lá para você comprar a qualquer momento, mas você só vai saber que as datas das avaliações já passaram e não estão mais disponíveis quando você comprar, pois não tem qualquer informação, e uma vez que o curso está disponível, as avaliações tem por obrigação estarem também, caso contrário não coloquem o curso a disposição sem informações para o nosso conhecimento. Não existe esse negócio que eu comprei o curso após as datas das avaliações e agora não tem o que fazer, foi a resposta dada por um funcionário que me ligou quando fiz este questionamento por e-mail. E como vou saber disso??? Onde está escrito isso??? Quem me avisou antes de comprar??? Muito errado deixar um curso disponível para compra, sendo que tem data fixa para avaliações. Enganando totalmente as pessoas, pois se eu soubesse que já tinha passado as avaliações eu não teria comprado. Mas já que comprei, quero fazer as atividades e não esperar até janeiro, como me falaram. Se fosse para eu fazer as provas em janeiro eu tinha adquirido o curso em janeiro, certo? Ressalto que não existe nenhuma informação bem como nenhuma explicação. Tem apenas o curso lá para você comprar a qualquer momento e se eu posso comprar a qualquer momento, também posso fazer as avaliações após compra-lo.

Figura 15 – Reclamação de Leonardo no site Reclame AQUI

Por fim, Leonardo lamenta: “[...] não irei me formar somente por este motivo, ou seja, vocês estão me prejudicando totalmente.” Independente do mérito da questão, parece que os gestores por trás da plataforma da GoKursos não conseguem compreender a frustração causada no aluno de não poder se formar com amigos de turma, aqueles que ao longo da graduação vivenciaram e construíram coisas em comum. Esse problema foi causado por falha na comunicação, seja por parte da plataforma em seu enunciado ou por parte da interpretação e compreensão do aluno. A falta de compreensão da GoKursos acerca do significado da experiência de colação de grau não chega a ser uma surpresa, uma vez que a plataforma nem mesmo realiza formaturas, mas sim a protocolar emissão de certificados em arquivos.

Réplica do consumidor

29/01/2022 às 13:00

Novamente venho reclamar da [Editado pelo Reclame Aqui] que é esta plataforma de cursos. Após todo o problema que citei acima, fui obrigado a fazer do jeito deles, aguardar a data de acordo com o calendário para realizar a avaliação da disciplina. Por fim eu realizei as atividades e a avaliação, atingindo a média exigida para aprovação. Atenção para este detalhe... Na descrição do curso esta escrito exatamente assim... Sendo aprovado, nossa equipe internamente irá realizar todo o trâmite necessário para que haja a dispensa da disciplina. O aluno do Ser Educacional, que é o meu caso, deve apenas acompanhar o histórico acadêmico, no prazo de ATÉ 10 DIAS, a disciplina é lançada. Já está fazendo 20 dias e até agora não foi dispensa, a disciplina ainda continua, ou seja, não cumpriram o prometido. Antes mesmo entrei em contato com a supervisão do curso na época e ela me confirmou que após a aprovação a disciplina é dispensada. Tenho até hoje o print da mensagem. Ao meu ver isso qualifica propaganda enganosa. Pois Segundo o artigo 37 do CDC, uma propaganda é considerada enganosa quando induz o consumidor ao erro. Ou seja, quando ela traz uma informação falsa que faz com que o possível cliente tenha uma ideia errônea sobre o que está sendo ofertado.

1 É enganosa qualquer modalidade de informação ou comunicação de caráter publicitário, inteira ou parcialmente falsa, ou, por qualquer outro modo, mesmo por omissão, capaz de induzir em erro o consumidor a respeito da natureza, características, qualidade, quantidade, propriedades, origem, preço e quaisquer outros dados sobre produtos e serviços.

Exatamente o que estão fazendo comigo, então a partir deste momento quero a solução para este problema e que façam a dispensa da disciplina, pois não irei me formar somente por este motivo, ou seja, vocês estão me prejudicando totalmente. E peço a gentileza para não me ligarem, pois todos já estão cientes deste caso, já entrei em contato com um supervisor esses dias e não tenho mais o que falar nem ouvir. Cumpram com o que prometem, e façam o que esta escrito na descrição do curso. Caso contrário irei registrar um boletim de ocorrência e acionar um advogado.

Grato.

Figura 16 – Réplica de Leonardo no site Reclame AQUI

O longo tempo de espera dos usuários por soluções dentro da própria plataforma reforça uma lógica de comunicação conectiva e protocolar, mediada por máquinas. Não é por acaso que os próprios usuários reconhecem que não estão lidando com humanos, e sim robôs, projetados para fornecer respostas mecânicas e imediatas, mas incapazes de compreender e solucionar problemas singulares de pessoas distintas, em uma lógica conjuntiva (SUANE, 2022).

Veja também [todas as reclamações](#) [não respondidas](#) [respondidas](#) [finalizadas](#)



Gokursos não disponibiliza o curso os robos do atendimento têm o mesmo roteiro irritante toda vez. Um debuxe!

Go Kursos

Porto Alegre - RS 23/11/2022 às 18:27 ID: 154024029

Área do Aluno

Propaganda enganosa

Comprei a disciplina de dependencia do meu curso da UNIFAEL em 09 de SETEMBRO e até hoje 23 de NOVEMBRO não consegui acessar esse tal curso. Acredito que nem exista estão vendendo o que nem têm? Porque é impossível que o TI esteja verificando a quase 90 dias o problema.. que TI é esse? A por favor, eu sou TI do Servidora Estadual e isso não existe a única explicação é que não existe a disciplina coisa nenhuma.

Estamos verificando, estamos verificando, estamos verificando.. é essa a resposta que vão dar novamente e tô lendo as reclamações aqui de outros consumidores que tbm não tiveram acesso que tiveram acesso e tiveram problemas com a avaliação.. O que acontece com essa empresa? Tem algo muito ruim acontecendo.

Aqui o caso é de se resolver na justiça sabe. Pra mim esse será o caminho. Aos demais espero que tenham sorte e vou avisar o máximo de pessoas sobre a postura da GOKURSOS :(

Figura 17 – Reclamação sobre atendimento da GoKursos no site Reclame AQUI

Por fim, talvez um dos maiores indícios da falta de curadoria humana ou supervisão de conteúdo tenha sido o caso da Taís, que já atuava na área de *marketing* e estava buscando um diferencial. Mesmo sem qualquer referência, decidiu dar uma chance ao material da GoKursos por conta do preço acessível. A tentativa, no entanto, só rendeu frustração e arrependimento, pois o curso não entregava nem a metade do que havia prometido (TAÍS, 2022).

Veja também [todas as reclamações](#) [não respondidas](#) [respondidas](#) [finalizadas](#)



Marketing aplicado à aviação

Go Kursos

📍 São Paulo - SP 📅 05/08/2022 às 18:40 ID: 148017515

[Cursos Livres](#) [Corpo Docente](#) [Propaganda enganosa](#)

Já atuo com marketing e sou apaixonada por aviação. Para ter um diferencial, busquei cursos específicos pra esse segmento e, assim, conheci a Go Kursos.

Como o valor do curso é baixo, decidi arriscar, mesmo não conseguindo nenhuma referência sobre a qualidade dos cursos. Iniciei o curso e percebi que a unidade 1 era, basicamente, uma introdução ao marketing. Achei que fazia sentido, principalmente pra recordar algumas teorias.

Pra minha surpresa, a unidade 2 também era o puro caldo do marketing. E pasmem, a unidade 3 também.

Cheguei a 4 unidade, confesso que fazendo leitura dinâmica dos conteúdos, porque já estava frustrada procurando por cases de aviação, mas o que achei foram só exemplos de ações feitas pela coca-cola, uber.. enfim.. nada de aviação. Quando estava com 80% de conclusão desta última unidade, apareceram dados e informações sobre o mercado que dá nome ao curso.

Vivaaaaa!!! Viva? Os números eram de 2017 e tinha até Avianca e sua porcentagem no mercado brasileiro :(

De verdade, me sinto enganada por comprar 40h de curso e só nos 20% finais eu tenho acesso ao conteúdo que deveria ser o foco da aprendizagem.

Figura 18 – Reclamação de Taís sobre conteúdo do GoKursos no site do Reclame AQUI

Em sua réplica, Taís narra um episódio incabível. Ao mencionar a reclamação acerca do material com dados desatualizados, ela relata que foi informada pela empresa de que isso era uma “forma de instigar o aluno a buscar a informação certa”. Ao expressar sua frustração sobre o conselho recebido de ir buscar por conta própria informações que deveriam constar no curso, ela conclui: “[...] pague por um curso desatualizado e motive-se a procurar a informação certa em sites de acesso gratuito.”

Réplica do consumidor

11/08/2022 às 19:48

Durante o contato foi alegado que o conteúdo do curso estava de acordo com a grade informada no site, porém não foi essa a minha reclamação.

Realmente os módulos do curso são os mesmos do site, mas se é um curso de mkt voltado pra aviação, pq qdo se aborda mkt de serviço, por exemplo, é usado um case da uber? Será que o caso da GOL, por exemplo, que chegou ao mercado com proposta de low-coast e hoje ser a 2 maior companhia do País e uma das principais da américa latina não é mais apropriado do que o serviço de carros por aplicativos?

Reforço minha insatisfação e me sinto [Editado pelo Reclame Aqui] por ter pago por um curso onde a temática que dá nome a ele, só aparecer nos últimos 20% do último módulo.

E não venham me dizer que agradecem o feedback e que vão rever o nome do curso, eu fui enganada. Isso é [Editado pelo Reclame Aqui]!

Outro ponto que foi abordado no contato foi a desatualização do material, que segundo a empresa é uma forma de instigar o aluno a buscar a informação certa. Slm! Isso foi dito pra mim, inclusive citando o exemplo que dei na reclamação inicial. Eu afirmei que haviam dados no curso de 2017 e a pessoa que fez o contato, me orientou a buscar esses dados atualizados no site da ANAC. Ou seja, pague por um curso desatualizado e motive-se a procurar a informação certa em sites de acesso gratuito.

Essa Go Kursos é uma palhaçada, sinceramente!!

Figura 19 – Réplica de Taís no site do Reclame AQUI

O estímulo para que o aluno pesquise, tão presente em uma educação pautada por uma comunicação conjuntiva, quando praticado pela GoKursos, torna-se uma caminhada solitária, sem o auxílio de um mentor que compartilhe os desafios e as conquistas relativas ao processo de pesquisa. Na lógica adotada pela GoKursos, seria desejável até que a aluna, ao fim da pesquisa, vendesse as informações obtidas ao produzir um novo curso que cumprisse o que o outro havia prometido e não cumprido.

Independentemente do caminho, a lógica da automação deságua no grande oceano da economia neoliberal, cujas correntes mudam conforme a alocação de capital dos grandes investidores. A educação é reduzida à função de preparar uma mão de obra que surfe ondas, muitas das vezes, temporárias. Uma vez realocado o capital dos grandes investidores, as demandas mudam. E, novamente, a força trabalhadora volta a ter que recorrer à educação para fins específicos e instrumentais. Sobre a instrumentalização da educação, iremos tratar de forma mais detalhada no tópico a seguir.

4.3.4. Soluções para o mercado de trabalho: o papel da educação na formação do sujeito empreendedor

Da perspectiva econômica capitalista, todos os indivíduos são empreendedores em potencial, o que resulta em competição e rivalidade. Um dos fatores que diferencia quem tem sucesso ou não nessa sociedade concorrencial é o conhecimento. No entanto, é importante ressaltar que esse conhecimento não se limita ao de cunho científico. Segundo Friedrich Hayek (1899-1992), um dos maiores defensores do pensamento e da política liberal e representante de uma geração de teóricos da Escola Austríaca no século 20, um conhecimento tão relevante quanto o científico é o das circunstâncias particulares de tempo e lugar.

Esse conhecimento, tão próprio da realidade e experiência de cada indivíduo, é o que dá a cada pessoa alguma vantagem sobre as demais, se souber usar essas informações a seu favor (HAYEK, 1945). Assim, ao traçar uma relação entre mercado e conhecimento, é possível concluir que “o mercado é um mecanismo social que permite mobilizar essa informação e comunicá-la ao outro *via* preço. O problema da economia [...] é saber como os indivíduos poderão tirar o melhor partido da informação fragmentada de que dispõem” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 144).

A noção de que somente o indivíduo detentor de um conhecimento específico se encontra apto para reconhecer seu valor e estabelecer um preço competitivo para ele reforça a perspectiva de um “modo de governo de si”. Esse autogoverno é denominado por Dardot e Laval (2016, p. 145) como empreendedorismo. O principal ator nesse cenário é aquele que possui espírito comercial, que está sempre em busca de oportunidades lucrativas e utiliza todo o conhecimento e a experiência que possui para aproveitá-las. Sua “intervenção específica na circulação dos bens”, motivada pela suposta autonomia e liberdade de ação na busca pela maximização dos lucros, é que o define.

A concepção do indivíduo como sujeito empreendedor advém de uma série de pensamentos. Um deles é o de que o mercado atua como um “processo de formação de si”. Logo,

se o mercado é um processo de aprendizado, se o fato de aprender é um fator fundamental do processo subjetivo de mercado, o trabalho de educação [...] pode e deve contribuir para a aceleração dessa autoformação do sujeito. A cultura e o espírito de empreendimento podem ser aprendidos desde a escola,

do mesmo modo que as vantagens do capitalismo sobre qualquer outra organização econômica. [...] Essa valorização do empreendedorismo e a ideia de que essa faculdade só pode se formar no meio mercantil são partes interessantes na redefinição do sujeito referencial da racionalidade neoliberal (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 150, 151).

Portanto, ser empreendedor envolve muito mais do que a capacidade de gerenciar negócios nas múltiplas áreas da vida. Envolve o ato de empreender a própria vida, isto é, torná-la um negócio. Uma das publicações da GoKursos no Instagram, entre tantas outras, retrata bem os conceitos elencados até aqui (GOKURSOS, 2020b). Na arte da propaganda existe o destaque para o termo “empreendedorismo”, acompanhado da imagem de Janguê Diniz, o proprietário do grupo Ser Educacional e, por extensão, da plataforma GoKursos, como já mencionado anteriormente. Além da legenda, que diz que “a habilidade de empreender pode se manifestar de formas diferentes, tanto para quem quer começar seu próprio negócio, quanto para quem quer empreender dentro de instituições”, o texto inserido na imagem sugere que, para estar preparado para a realidade do mercado, é preciso saber sobre empreendedorismo.



Figura 20 – Arte da propaganda do GoKursos com a imagem de Janguê Diniz

O curso de Janguê, assim como os mais de 12 mil cursos disponíveis no *marketplace* da GoKursos, dá respaldo à afirmação de Zygmunt Bauman (2001, p. 190) de que “as principais fontes de lucro [...] tendem a ser, numa escala sempre em expansão, *ideias* e não *objetos*”.

materiais”. Isto é, “as ideias são produzidas uma vez apenas, e ficam trazendo riqueza dependendo do número de pessoas atraídas como compradores/clientes/consumidores – e não do número de pessoas empregadas e envolvidas na replicação do protótipo”.

Como já dito anteriormente, uma parte considerável dos conteúdos da GoKursos é disponibilizada ao aluno de forma assíncrona, ou seja, está acessível a qualquer momento, pois se trata de materiais gravados e editados. Esses cursos podem servir como excelente fonte de renda para os infoprodutores, pois exigem esforço de produção apenas uma vez, em contraste com a quantidade de reproduções e pessoas que terão acesso a eles. No entanto, eles contribuem para que a lógica comunicacional conectiva predomine na esfera do ensino, que ocorre cada vez mais através de interações *online*.

Embora a mera replicação de ideias e pensamentos não seja uma característica exclusiva e determinante de todo e qualquer programa de educação à distância, é nesse tipo de configuração que isso se torna muito mais viável. O que faz com que o EaD seja uma alternativa de aprendizado mais atraente que o ensino presencial tem que ver com a estratégia de venda e a abordagem discursiva utilizada no mercado, as quais o embrulham em um papel de presente com o rótulo de “solução”. De maneira geral, os principais argumentos contemplam a flexibilidade de tempo e espaço e os preços supostamente mais acessíveis.

Nas diversas publicações analisadas, a GoKursos fez alusão a esses fatores, chegando até mesmo a insinuar que o ensino online é melhor que o ensino presencial (GOKURSOS, 2022f). Uma das legendas diz o seguinte:

No momento de maior destaque para as atividades feitas de forma remota, os cursos online tem [sic] tido mais atenção, e podemos afirmar que eles não perdem EM NADA para os cursos presenciais. A liberdade de estudar onde e quando quiser, o tempo de deslocamento economizado, e tantos outros benefícios comprovam que estudar online é o FUTURO! (GOKURSOS, 2022f).



Figura 21 – Post da GoKursos que insinua que o ensino online é melhor que o presencial

Como já mencionado no tópico sobre repetibilidade e escalabilidade, a GoKursos passou a oferecer aos usuários, no primeiro semestre de 2021, a opção de envio e lançamento de cursos próprios por meio da plataforma, atuando como intermediadora entre o criador de conteúdo e o aluno, ou consumidor final. Durante esse período, diversas publicações da GoKursos foram dedicadas à explicação e divulgação do conceito de infoproduto.

A ênfase na criação de infoprodutos foi aumentando à medida que a GoDigitalEdu, uma plataforma voltada para o auxílio na criação, no desenvolvimento e no lançamento desse tipo de material foi criada. Sua descrição no LinkedIn indica uma relação com o grupo Ser Educacional (GODIGITALEDU, 2022). Além de apresentarem a mesma identidade visual no Instagram, as duas plataformas atuam em sintonia, tanto nas publicações, quanto no discurso e na proposta de serviço.



Figura 22 – Post da GoKursos sobre infoprodutos

Embora fuja um pouco do escopo pretendido para o estudo de caso aqui selecionado, é válido acrescentar que a GoDigitalEdu se utiliza de mecanismos de inteligência artificial para prestar o prometido auxílio a pessoas interessadas em produzir conteúdo. Em uma publicação realizada no Instagram, há a seguinte declaração:

“GoDigitalEdu por AI: Se você não sabe por onde começar ou se suas ideias estiverem desorganizadas, conte agora mesmo com a nossa Inteligência Artificial. **Em poucos segundos, você pode criar e estruturar o seu infoproduto**, além de conhecer propostas de estratégias de vendas” (GOKURSOS, 2023d, **negrito acrescentado**).

A GoDigitalEdu.com é o que você e o seu infoproduto precisam para ensinar sem limites e lucrar sem fronteiras.

GoDigitalEdu por AI

Se você não sabe por onde começar ou se suas ideias estiverem desorganizadas, conte agora mesmo com a nossa **Inteligência Artificial**.

Em poucos segundos, você pode criar e **estruturar o seu infoproduto**, além de conhecer propostas de estratégias de vendas.

Programa de Afiliados

Afiliar-se à **GoDigitalEdu** é muito simples e começar a fazer uma renda extra nunca foi tão fácil.

Na plataforma dos afiliados, você consegue acompanhar suas vendas e visualizar os valores disponíveis para saque.

A GoDigitalEdu atua para facilitar a vida de quem deseja começar um negócio on-line, ser um infoprodutor e garantir uma fonte de renda.

GoDigitalEdu.com
ensine sem limites, lucre sem fronteiras!

Figura 23 – Post da GoDigitalEdu sobre inteligência artificial na criação de infoprodutos

A facilidade com que um material pode ser criado e disponibilizado para o público por meio da plataforma virtual evidencia, em última análise, um processo de transformação no meio educacional, uma vez que instituições de ensino estão agindo, cada vez mais, como agências lucrativas orientadas para o mercado, rotulando o conhecimento como mercadoria (MASSCHELEIN; SIMONS, 2011, p. 129). O foco em habilidades requisitadas no ambiente profissional é um exemplo de como as diversas publicações da GoKursos endossam a instrumentalização do saber, condição na qual a função do ensino é proporcionar ferramentas adequadas para que o aluno alcance objetivos comerciais, sejam eles a promoção na carreira, a mudança de emprego ou o início de um novo empreendimento.

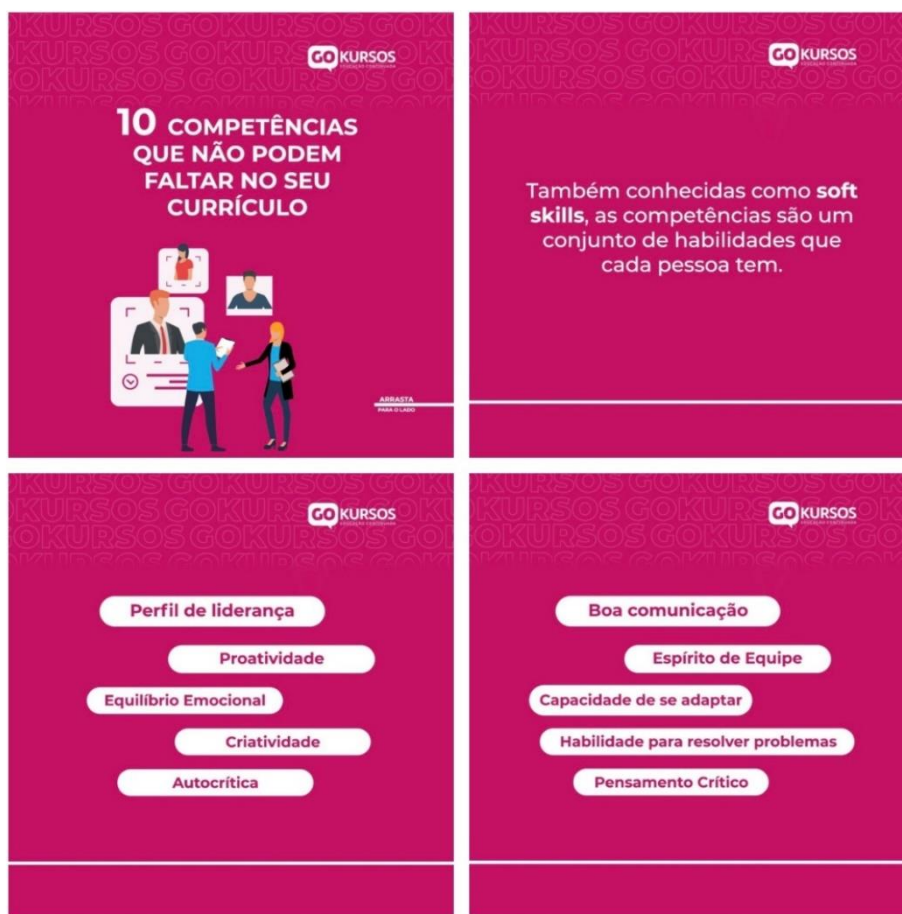


Figura 24 – Post da GoKursos sobre competências que não podem faltar no currículo

Na publicação, várias competências são mencionadas, incluindo pelo menos quatro que se alinham com aquelas discutidas ao longo deste texto: “Perfil de liderança”, “criatividade”, “proatividade” e “capacidade de se adaptar” (GOKURSOS, 2022g). Aqueles que aspiram o sucesso profissional inevitavelmente precisarão cultivar essas habilidades ao longo de suas carreiras. Em harmonia com essa tendência, a GoKursos oferece uma série de cursos voltados para o desenvolvimento dessas competências específicas, com o intuito de “educar” os alunos para o mercado de trabalho. Em essência, a plataforma, assim como inúmeras *edtechs* focadas no *lifelong learning*, desempenha um papel crucial na formação do sujeito empreendedor.



Figura 25 – Cursos oferecidos no site da GoKursos voltados para as competências requisitadas no mercado de trabalho

No entanto, mesmo que algum desses objetivos venha a ser alcançado, a busca pelo conhecimento parece não ter fim, dado que os indivíduos se encontram inseridos em um contexto no qual a educação continuada é cada vez mais estimulada, seja por meio dos discursos, do aumento do número de *edtechs* ou da normalização da educação à distância. Stephen Ball (2013, p. 144) argumenta que a “indústria da política da aprendizagem ao longo da vida (ALV) é moldada e conduzida em diversos níveis e a partir de diferentes locais por uma retórica notavelmente estável e incessantemente repetida”, conforme demonstramos em alguns exemplos no decorrer desta dissertação.

Além desses fatores, a transição da mentalidade de “longo prazo” para uma de “curto prazo” no ambiente de trabalho gera insegurança e instabilidade. Bauman (2001, p. 183, 184)

contrasta a mentalidade passada com a contemporânea. Até algumas décadas atrás, talvez mais de um século, o jovem aprendiz admitido em seu primeiro emprego na Ford, por exemplo, poderia ter certeza de que sua carreira profissional teria início, meio e fim naquele mesmo lugar. Contudo, essa mentalidade mudou. Atualmente, o tempo médio de permanência em um emprego no Brasil, por exemplo, não chega a dois anos (FURLAN, 2023). Para sobreviver a esse mercado, é necessário saber se adaptar, inovar e estar em constante atualização.

“Flexibilidade” é o slogan do dia, e quando aplicado ao mercado de trabalho augura um fim do “emprego como o conhecemos”, anunciando em seu lugar o advento do trabalho por contratos de curto prazo, ou sem contratos, posições sem cobertura previdenciária, mas com cláusulas “até nova ordem”. **A vida de trabalho está saturada de incertezas** (BAUMAN, 2001, p. 185, negrito acrescentado).

Como resultado dessa condição, as pessoas são tomadas por uma “força *individualizadora*”, que, ao invés de unir, divide e faz com que a construção e manutenção do Comum se torne cada vez mais inviável. Constitui-se, então, uma geração de indivíduos que se sentem completamente isolados e desprotegidos, vulneráveis às transformações do capital (BAUMAN, 2001; BROWN, 2018). Bauman (2001, p. 186), constata que “os medos, ansiedades e angústias contemporâneos são feitos para serem sofridos em solidão. Não se somam, não se acumulam numa ‘causa comum’” e resultam na deterioração das nações de solidariedade.

Contudo, Ball (2013, p. 148) chama atenção para um aspecto que não pode ser ignorado. Trata-se do contexto no qual cada indivíduo está situado. Ele argumenta que

a incerteza é experimentada de modo diferente por diferentes posições sociais, e diferentes grupos sociais têm diferentes formas de acesso a recursos, habilidades e capitais que são necessários para lidar efetivamente com a ambivalência, o futuro e a responsabilidade. Aqueles que não têm escolha e/ou que não possuem a competência-chave de fazer escolhas são “socialmente excluídos”.

Isso significa que os privilégios sociais acabam interferindo diretamente nos resultados de uma busca por uma carreira promissora, embora, muitas vezes, a produção discursiva neoliberal sugira que cada indivíduo é unicamente responsável pelo sucesso ou fracasso profissional. Um exemplo recorrente desse discurso pode ser observado no perfil do Instagram da GoKursos. Em uma publicação específica, parte de uma série de citações, Janguê Diniz é destacado (GOKURSOS, 2022a). Nela, o empreendedor expressa o ideal neoliberal que atribui

aos indivíduos o poder decisório sobre suas ações e toda a responsabilidade por seu sucesso ou fracasso, independentemente das condições e do contexto no qual estejam inseridos.



Figura 26 – Publicação da GoKursos com citação de Janguê Diniz

No fim, “sucesso ou fracasso é uma questão de ser empreendedor ou não, de ter talento ou não; isso não é mais uma questão de quem você é, mas do que você pode se tornar” (BALL, 2013, p. 147). É como se aprender *a ser* algo fosse muito mais importante do que aprender *sobre algo*. “A vida torna-se significativa e valorizada ‘na medida em que pode ser racionalizada como o resultado de escolhas feitas ou a serem feitas’” (ROSE, 1996, p. 57 *apud* BALL, 2013, p. 151).

Se ninguém é responsável por mais ninguém além de si mesmo, as relações de confiança e o compromisso mútuo com os propósitos coletivos desaparecem. Perde-se o senso de construção e preservação do Comum, e somos obrigados a assistir à erosão da solidariedade de camarote. Em suma, as relações de poder que influenciam diretamente na formação da personalidade dos indivíduos se tornam invisíveis à medida que os modos de subjetivação neoliberal encontram espaço em cada entranha do corpo humano e social.

5. Considerações finais

Esta pesquisa se propôs a discutir a transformação contemporânea que está a ocorrer mediante a relação entre educação, tecnologia e mercado. Ao nos aprofundarmos nessa relação, notamos que a automação ocupa um papel determinante em parte considerável de instituições de ensino superior privado, pois apresenta, em seu modo de funcionamento, aspectos fundamentais tanto das tecnologias quanto do neoliberalismo. Ao longo do texto, além de descrever e localizar os conflitos e as tensões decorrentes dessa transformação, mostramos também a disputa em torno da noção de educação.

Conforme apresentamos, as *edtechs* configuram um segmento que tem crescido exponencialmente nos últimos anos no Brasil, impulsionadas sobretudo pelo oligopólio que domina o mercado de educação superior privada no país e pela abertura de condições favoráveis ao setor privado. Com as soluções tecnológicas oferecidas pelas *edtechs*, há também todo um *modus operandi* típico de uma *startup*, que altera de forma significativa a experiência de aprendizagem. Enquanto *startups* que oferecem soluções para o ensino, as *edtechs* exercem uma função crucial na reconfiguração da dinâmica entre os atores envolvidos, especialmente alunos e professores.

Com base nos conceitos explanados, podemos concluir, a partir da noção da atual transição de um modelo de comunicação conjuntivo para o conectivo (BERARDI, 2014), que há uma tendência de transformar a experiência do aprendizado em uma experiência muito mais conectiva do que conjuntiva no ambiente educacional de ensino superior privado brasileiro. Essa experiência, que ocorre em detrimento dos investimentos em *edtechs* e outras plataformas de educação à distância, em vez de caminhar rumo a um espaço mais aberto para a construção de algo inédito, caminha por percursos previamente determinados. As relações que até então possibilitavam dúvidas, ambiguidades e a construção de um senso crítico têm se tornando cada vez mais raras, e o conteúdo é transmitido de forma mais mecânica e automatizada.

Ao observar o cenário do ensino superior privado brasileiro nos últimos 20 anos, torna-se evidente que essas transformações foram potencializadas devido ao atrelamento de instituições de ensino a instituições financeiras. Os inúmeros processos de aquisições e fusões de instituições de ensino, que resultaram na formação dos grandes conglomerados educacionais

do país, bem como a entrada desses grupos na Bolsa de Valores, inevitavelmente fizeram com que os modos de ensino ganhassem formas e contornos próprios do mercado econômico. Assim, a preocupação primária, focada na construção do ser humano como cidadão, perdeu espaço para a ênfase em atender às demandas mercadológicas, que, além de priorizar aspirações puramente econômicas, exigindo negócios com baixos custos, altamente escaláveis e retornos financeiros atrativos, visam o estabelecimento de novos modos de subjetivação neoliberal, que perpassam todas as áreas da vida.

Entre os efeitos mais imediatos dessa lógica que entrelaça o *modus operandi* das *edtechs* e a transformação da educação em uma experiência comunicacional de viés conectivo está a precarização do ensino. Essa precarização envolve uma série de elementos que vão desde a falta de incentivo e apoio, seja verbal ou financeiro, para o aprimoramento do corpo docente até a exploração desses profissionais, sejam por meio da flexibilização crescente dos contratos de trabalho, do aumento da cobrança sobre a atividade laboral, da redução da faixa salarial e, por fim, da demissão massiva e pusilânime devido à substituição do trabalho humano pelo de caráter automático. Há também um outro grupo de indivíduos que sofre com os efeitos dessa precarização: os alunos. A falta de comprometimento com o desenvolvimento do corpo discente por parte de instituições de ensino gerenciadas por atores que visam o lucro priva os estudantes da possibilidade de viver uma experiência conjuntiva, na qual possam crescer e se preparar para viver em sociedade, e os obriga, desde o período acadêmico, a concorrer entre si para alcançar sucesso em seus empreendimentos.

Essa concorrência, típica de um regime neoliberal, abrange todos os níveis da formação do cidadão e, em última instância, fomenta o fim de valores centrados no Comum, como a solidariedade e a noção de cidadania. Berardi alerta que isso é perigoso, pois “a solidariedade é o lado político da empatia, do prazer de estarmos juntos. E quando as pessoas gostam mais de estar juntas do que de competir entre si, isso significa que o capitalismo financeiro está condenado” (PINA, 2018). O oposto também é verdade: se as pessoas são condicionadas a pensar que é melhor competir entre si, a solidariedade é que está ameaçada. A perda de laços sociais e o crescente sentimento de isolamento contribuem veementemente para o fortalecimento da noção de individualização concorrencial, em um claro exemplo de modos de subjetivação neoliberal (DARDOT; LAVAL, 2016).

Quando analisamos os aspectos específicos das *edtechs*, e os examinamos detalhadamente por meio do estudo de caso da plataforma GoKursos, torna-se evidente que as

estratégias de monetização, a exigência por negócios de caráter repetível e escalável e a crescente automação no meio educacional atuam em uníssono com a racionalidade neoliberal. Esta, embora coloque o mercado em primeiro plano, não tenciona unicamente a esfera econômica; pelo contrário, esforça-se para abranger todos os aspectos da sociedade, a ponto de transformar o empreendimento liberal em um estilo de vida.

Em última instância, é como se a própria noção sobre o papel do humano, além do conceito de educação, estivesse em processo de ressignificação. Talvez, o que se encontre em jogo seja exatamente esse aspecto humano e cidadão da educação. Afinal, a valorização da singularidade humana é comprometida à medida que novas tecnologias vão sendo criadas e implementadas a partir de pouco ou nenhum diálogo, e a automação vai sendo naturalizada, substituindo funções que até então eram atribuídas exclusivamente a humanos.

Cada vez mais, é imprescindível reconhecer o valor da singularidade do ser humano e das trocas provenientes de suas relações, mesmo que sejam, por vezes, ambíguas, mas também solidárias, empáticas e carregadas de emoções. Afinal, é somente por meio desses elementos que a concatenação criativa é possível. E embora seja cada vez mais rejeitada em detrimento da automação, a concatenação criativa é necessária não apenas para o ambiente acadêmico, foco desta pesquisa, mas também para o profissional e as demais áreas que permeiam o nosso cotidiano. Essa sensibilidade é que nos permitirá encontrar um caminho não programado para “criar um mundo infinito de constelações” (BERARDI, 2014, p. 12).

Embora esse seja um ideal, é inegável admitir que estamos vivenciando uma transformação de cunho epistemológico, um paradigma educacional que atribui um novo significado ao humano e também ao papel da educação. Nessa nova concepção, a educação é desvinculada da ideia de preparar cidadãos para uma convivência democrática em sociedade e passa a servir como um meio para a disseminação de conteúdos submetidos à lógica do mercado.

A educação emerge como o principal caminho para a formação do sujeito empreendedor, um indivíduo preparado para o mercado de trabalho e para quaisquer relações econômicas que possa vir a estabelecer. Impulsionado pelo discurso do *lifelong learning*, geralmente intermediado por plataformas de educação à distância e amplamente associado à ideia de flexibilidade de horários e preços acessíveis, o eterno aprendiz é estimulado a buscar as ferramentas necessárias para sobreviver ao ambiente hostil do mercado concorrencial. A constante necessidade de atualizar o currículo e de desenvolver determinadas competências,

como a habilidade de se adaptar a novos cenários, dispor de criatividade e proatividade, faz com que o indivíduo, também compreendido como capital humano, caia em um círculo vicioso, que o leva a interpretar todas as atividades cotidianas como autoinvestimento racional, visando o empreendedorismo. No entanto, à medida que o indivíduo se torna o único responsável pelo próprio êxito ou fracasso, a noção de cidadania é desativada (BROWN, 2018).

Essas mudanças que culminam na produção de um novo tipo de cidadão refletem as transformações que a educação vem enfrentando. É evidente que há uma disputa pela definição da noção de educação. Afinal, ela se tornou um meio para os mais diversos fins. De acordo com Bernstein (1996, p. 368 *apud* BALL, 2013, p. 153), “há uma crise, e aquilo que está em questão é o conceito mesmo de educação”. Estamos vivendo um processo de transformação social há mais de duas décadas, e nesse tempo os atores envolvidos têm tentado continuamente se apropriar do conceito de educação.

No entanto, essa não é uma disputa encerrada. Nesta dissertação, nós analisamos apenas uma parcela dessa transformação, que correlaciona os aspectos previamente citados a fim de observar essa disputa de sentido e também a direção que está sendo dada para a educação hoje. O desafio é pensar em estratégias para lidar com essa transformação de maneira que o aspecto humano não seja plenamente extinguido. Qual é, afinal, a possibilidade de a relação entre alunos e professores dar origem a algo novo, Comum, em um contexto mediado por máquinas e processos automatizados? De que forma podemos utilizar essas ferramentas de maneira que os principais envolvidos, ou seja, alunos e professores, sejam beneficiados? A partir desses questionamentos, pretendemos incentivar a produção de novas pesquisas nessa linha.

6. Referências Bibliográficas

ABSTARTUPS. **Mas afinal, o que são startups?** [ca. 2022]. Disponível em: abstartups.com.br/definicao-startups/. Acesso em: 7 set. 2022, grifos nossos.

ABSTARTUPS; CIEB. **Mapeamento Edtech 2020:** investigação sobre as tecnologias educacionais brasileiras. [S. L.]: Centro de Inovação Para A Educação Brasileira, 2020. 40 p. Disponível em: abstartups.com.br/wp-content/uploads/2021/04/M2020_edtechs.pdf. Acesso em: 23 jul. 2023.

ALMEIDA, Ana Maria F. *et al.* A educação privada na Argentina e no Brasil. **Educação e Pesquisa**, [S.L.], v. 43, n. 4, p. 939-956, dez. 2017. Anual. FapUNIFESP (SciELO). dx.doi.org/10.1590/s1517-97022017101177284. Disponível em: www.scielo.br/j/ep/a/cV3vJGK3Kj4HVxhsVPF4tTg/?lang=pt. Acesso em: 18 jul. 2023.

AMATO, Fábio. **Cade aprova associação entre Kroton e Anhanguera com restrições.** 14 maio 2014. Acesso em: g1.globo.com/economia/negocios/noticia/2014/05/cade-aprova-associacao-entre-kroton-e-anhanguera-com-restricoes.html. Acesso em: 29 jun. 2023.

AMIEL, Tel *et al.* Educação aberta, plataformas e capitalismo de vigilância: a pandemia como encruzilhada. **Lavits - Rede Latino-Americana de Estudos Sobre Vigilância, Tecnologia e Sociedade.** 22 set. 2020. Disponível em: lavits.org/lavits_covid19_20-educacao-aberta-plataformas-e-capitalismo-de-vigilancia-a-pandemia-como-encruzilhada/. Acesso em: 19 jul. 2023.

ARAGÃO, Marianna. **Fundo Advent compra 50% do grupo Kroton.** 25 jun. 2009. Disponível em: www.estadao.com.br/economia/fundo-advent-compra-50-do-grupo-kroton/. Acesso em: 17 ago. 2021.

BALL, Stephen. Aprendizagem ao longo da vida, subjetividade e a sociedade totalmente pedagogizada. **Educação.** Porto Alegre, p. 144-155. 27 jun. 2013. Disponível em: revistaseletronicas.pucrs.br/ojs/index.php/faced/article/view/12886/9446. Acesso em: 25 fev. 2024.

BAUMAN, Zygmunt. **Modernidade Líquida.** Rio de Janeiro: Zahar, 2001. 278 p.

BERARDI, Franco. **And. Phenomenology of the end:** cognition and sensibility in the transition from conjunctive to connective mode of social communication. Helsinki: Aalto Arts Books, 2014.

BID; HOLONIQ. **Relatório Tecnología educativa en América Latina y el Caribe.** [S. L.]: BID e HolonIQ, 2021. 116 p. *E-book*.

BLIKSTEIN, Paulo *et al.* **Relatório de Política Educacional.** Dados para um Debate Democrático na Educação (D3E). São Paulo: D3E; Todos pela Educação, TLTL, 2021.

Disponível em: d3e.com.br/wp-content/uploads/2021/04/REL6_d3e_Tecnologia_AF-digital_v6_2204.pdf. Acesso em 24 jul. 2023.

BORGES, Helena. **Bolsonaro defende cortes em cursos de Humanas e diz que dinheiro do contribuinte deve ir para 'leitura, escrita e fazer conta'**. 2019. Disponível em: oglobo.globo.com/brasil/bolsonaro-defende-cortes-em-cursos-de-humanas-diz-que-dinheiro-do-contribuinte-deve-ir-para-leitura-escrita-fazer-conta-23623980. Acesso em: 1º maio 2022.

BRASIL. [Constituição (1988)]. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília, DF: Presidência da República, [2020]. Disponível em www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 29 jun. 2023

BROWN, Wendy. **Cidadania Sacrificial, Neoliberalismo, Capital Humano e políticas de austeridade**. Zazie Edições, 2018.

BUREAULAMP123. **Can you fly that helicopter**. YouTube, 9 abr. 2007. Disponível em: youtu.be/6AOpomu9V6Q. Acesso em: 14 jul. 2023.

BUZATO, Marcelo El Khouri. Dadificação, visualização e leitura do mundo: quem fala por nós quando os números falam por si? **Linguagem em Foco**: Revista do Programa de Pós-Graduação em Linguística Aplicada da UECE, [s. l], v. 10, n. 1, p. 83-92, 2018. Disponível em: revistas.uece.br/index.php/linguagememfoco/article/view/1191/1007. Acesso em: 24 jul. 2023.

CARVALHO, Cristina Helena Almeida de *et al.* A mercantilização da educação superior brasileira e as estratégias de mercado das instituições lucrativas. **Revista Brasileira de Educação**, [S.L.], v. 18, n. 54, p. 761-776, set. 2013. Anual. FapUNIFESP (SciELO). dx.doi.org/10.1590/s1413-24782013000300013. Disponível em: www.scielo.br/j/rbedu/a/pQPdZ9QyVRTz6qBym83HNxK/abstract/?lang=pt. Acesso em: 18 jul. 2023.

CB INSIGHTS. **The Edtech Market Map**: 100+ startups building the future of education. 100+ Startups Building The Future Of Education. 2020. Disponível em: www.cbinsights.com/research/ed-tech-startup-market-map/. Acesso em: 7 set. 2022.

CHAGAS, Elisa. **DataSenado**: quase 20 milhões de alunos deixaram de ter aulas durante pandemia. 2020. Disponível em: www12.senado.leg.br/noticias/materias/2020/08/12/datasenado-quase-20-milhoes-de-alunos-deixaram-de-ter-aulas-durante-pandemia. Acesso em: 11 set. 2022.

CHIAVERINI, Tomás. **Planos para a educação devem enfraquecer professores e beneficiar negócios de Guedes**. 2018. Disponível em: apublica.org/2018/12/planos-para-a-educacao-devem-enfraquecer-professores-e-beneficiar-negocios-de-guedes/. Acesso em: 30 abr. 2021.

COUNCIL OF EUROPE. **European Convention on Human Rights**. [ca. 2021]. Disponível em: www.echr.coe.int/documents/convention_por.pdf. Acesso em: 16 out. 2022.

CREDIT SUISSE. **Education technology: coronavirus and beyond**. [S. L.]: Credit Suisse, 2020. 30 p. Disponível em: www.credit-suisse.com/media/assets/microsite/docs/responsibleinvesting/cs-education-technology-spread.pdf. Acesso em: 23 jul. 2023.

CRUZ, Leonardo Ribeiro da; SARAIVA, Filipe de Oliveira; AMIEL, Tel. Coletando dados sobre o Capitalismo de Vigilância nas instituições públicas do ensino superior do Brasil. In: VI SIMPÓSIO INTERNACIONAL LAVITS 2019, 6, 2019, Salvador. **Anais [...]**. Salvador: Lavits, 2019. p. 1-17. Disponível em: lavits.org/wp-content/uploads/2019/12/Cruz_Saraiva_Amiel-2019-LAVITS-1.pdf. Acesso em: 20 jul. 2023.

DARDOT, Pierre; LAVAL, Christian. **A nova razão do mundo**: ensaio sobre a sociedade neoliberal. São Paulo: Boitempo, 2016. 416 p.

DOMENICI, Thiago. “**É cruel**”: professores relatam de aulas on-line com 300 alunos a demissões por pop-up. Professores relatam de aulas on-line com 300 alunos a demissões por pop-up. 2020a. Disponível em: apublica.org/2020/09/e-cruel-professores-relatam-de-aulas-on-line-com-300-alunos-a-demissoes-por-pop-up/. Acesso em: 11 set. 2022.

DOMENICI, Thiago. **Laureate usa robôs no lugar de professores sem que alunos saibam**. 2020b. Disponível em: apublica.org/2020/04/laureate-usa-robos-no-lugar-de-professores-sem-que-alunos-saibam/. Acesso em: 11 set. 2022.

ESTADÃO. **Grupo Anima compra Universidade São Judas Tadeu por 320 milhões**. 10 abr. 2014. Disponível em: www.estadao.com.br/economia/grupo-anima-compra-universidade-sao-judas-tadeu-por-r-320-milhoes/. Acesso em: 24 jul. 2023.

ESTADOS UNIDOS. UNITED STATES SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION. **Form 10-K**: annual report pursuant to section 13 or 15(d) of the securities exchange act of 1934 for the fiscal year ended december 31, 2016. 2017. Disponível em: www.sec.gov/Archives/edgar/data/912766/000104746917002108/a2231512z10-k.htm. Acesso em: 5 jul. 2021.

EUROPEAN PARLIAMENT. **Report with recommendations to the Commission on Civil Law Rules on Robotics**. 27 jan. 2017. Disponível em: www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2017-0005_EN.html?redirect. Acesso em: 15 out. 2022.

EVANGELISTA, Rafael Almeida. Apresentação. In: Núcleo de Informação e Coordenação do Ponto BR (ed.). **Educação em um cenário de plataformização e de economia dos dados**: problemas e conceitos. São Paulo: Comitê Gestor da Internet no Brasil, 2022. p. 1-55. Disponível em: cgi.br/media/docs/publicacoes/1/20220929112852/educacao_em_um_cenario_de_plataformizacao_e_de_economia_de_dados_problemas_e_conceitos.pdf. Acesso em: 19 jul. 2023.

EVANGELISTA, Rafael Almeida. Mais-valia 2.0. **Dicas-L**. 14 jul. 2007. Disponível em: http://mail.dicas-l.com.br/zonadecombate/pdf/zonadecombate_20070714.pdf. Acesso em: 25 fev. 2024.

FEIJÓ, Paulo. **Ser Educacional completa 19 anos**. 2022. Disponível em: www.sereducacional.com/noticias/Grupo%20celebra%20trajet%C3%B3ria%20marcada%20por%20conquistas%20e%20reconhecimento#:~:text=Mantenedor%20das%20marcas%20UNI NASSAU%2C%20UNINABUCO,nas%20modalidades%20presencial%20e%20digital. Acesso em: 2 jul. 2023.

FRANÇA, William. **Decreto dá a aluno status de consumidor**. 1997. Disponível em: www1.folha.uol.com.br/fsp/cotidian/ff170426.htm. Acesso em: 29 jun. 2023.

FOUCAULT, Michel. **Vigiar e punir**: nascimento da prisão; tradução de Raquel Ramalhete. Petrópolis: Vozes, 1987.

FURLAN, Letícia. Job hopping: tempo médio de permanência no emprego diminui. **Você Rh**. 30 mar. 2023. Disponível em: vocerh.abril.com.br/futurodotrabalho/job-hopping-tempo-medio-de-permanencia-no-emprego-diminui. Acesso em: 25 fev. 2024.

G1. **Kroton Educacional compra universidade em Minas Gerais**. 18 set. 2007. Disponível em: g1.globo.com/Noticias/Economia_Negocios/0,,AA1635647-9356,00-KROTON+EDUCACIONAL+COMPRA+UNIVERSIDADE+EM+MINAS+GERAIS.html. Acesso em: 29 jun. 2023.

G1. **Fusão da Anhanguera e Kroton cria a 17ª maior empresa da Bovespa**. 4 jul. 2014. Disponível em: g1.globo.com/economia/mercados/noticia/2014/07/fusao-da-anhanguera-e-kroton-cria-17-maior-empresa-da-bovespa.html. Acesso em: 29 jun. 2023.

G1. **Fies tem novas regras oficializadas pelo MEC no Diário Oficial da União**. 2015. Disponível em: g1.globo.com/educacao/noticia/2015/07/fies-tem-novas-regras-oficializadas-pelo-mec-no-diario-oficial-da-uniao.html. Acesso em: 15 jun. 2022.

G1. **Em evento no Tocantins, Jair Bolsonaro diz que aluno de universidades brasileiras ‘faz tudo, menos estudar’**. 2019a. Disponível em: g1.globo.com/to/tocantins/noticia/2019/12/12/em-evento-no-tocantins-jair-bolsonaro-diz-que-aluno-de-universidades-brasileiras-faz-tudo-menos-estudar.gh.html. Acesso em: 1º maio 2022.

G1. **Faculdade UniToledo é vendida por R\$ 102,5 milhões para grupo YDUQS**. 12 set. 2019b. Disponível em: g1.globo.com/sp/sao-jose-do-rio-preto-aracatuba/noticia/2019/09/12/faculdade-unitoledo-e-vendida-por-r-1025-milhoes-para-grupo-yduqs.gh.html. Acesso em: 29 jun. 2023.

GODIGITALEDU. **Conheça o GoDigital Edu: ensine sem limites, lucre sem fronteiras**. 9 jun. 2022. Disponível em: pt.linkedin.com/pulse/conhe%C3%A7a-o-godigital-edu-ensine-sem-limites-lucre-fronteiras-. Acesso em: 25 fev. 2024.

GODOY, Denyse. **A Kroton mira o nicho e a massa no ensino básico**. 2018. Disponível em: exame.com/negocios/a-kroton-mira-o-nicho-e-a-massa-no-ensino-basico/. Acesso em: 29 jun. 2023.

GOIS, Antônio. **Grupos educacionais lançam ações na Bolsa e crescem 67%**. 25 ago. 2008. Disponível em: www1.folha.uol.com.br/fsp/cotidian/ff2508200801.htm. Acesso em: 24 jul. 2023.

GOKURSOS. **+ de 100 cursos de todas as áreas para turbinar sua carreira!** 3 jun. 2020a. Instagram: @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/CA_BkWsspoO/. Acesso em: 30 abr. 2023.

GOKURSOS. **A habilidade de empreender pode se manifestar de formas diferentes, tanto para quem quer começar seu próprio negócio, quanto para quem quer empreender dentro de instituições**. Acesse gokursos.com e saiba mais sobre este curso imperdível, que tem @janguiediniz como facilitador. 23 dez. 2020b. Instagram: @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/CJI8B5xL8r3/?igsh=MTZwZzNmOGFpbjByOA==. Acesso em: 20 fev. 2024.

GOKURSOS. **Começando a semana com a citação do Obstinado @janguiediniz** #GoKursos #cursosonline #obstinado. 4 abr. 2022a. Instagram: @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/Cb7yvFtgYOf/?igsh=dTU1eGhobTBnbHlh. Acesso em: 23 fev. 2024.

GOKURSOS. **Com mais de 10 mil cursos, a GoKursos têm mais de 150 mil horas de aulas e a qualificação ideal para você dar um Go na sua carreira. Aqui você vai encontrar tudo o que precisa, em um só lugar!** 2 jun. 2022b. Instagram: @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/CeUTK0QlDMW/. Acesso em: 1º maio 2023

GOKURSOS. **Eita, que essas lives renderam:** e agora vocês aproveitam essas promoções incríveis no site do go cursos: www.gokursos.com. 13 maio 2021a. Instagram: @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/CO0zP-fp6mn/?img_index=1. Acesso em: 1º maio 2023.

GOKURSOS. **E não é miragem!** Aqui na gokursos você tem o melhor da educação continuada por um preço que cabe no seu bolso. Dê um match no nosso link da bio e comece agora a dar um go em sua vida! 12 ago. 2022c. Instagram: @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/ChK09LGuncJ/. Acesso em: 24 fev. 2024.

GOKURSOS. **Gostosuras ou Travessuras?** É claro que você prefere a primeira opção. pense assim também sobre a sua carreira. na gokursos você conta com mais de 11 mil cursos nas mais diferentes áreas do conhecimento. Escolha se qualificar e deixe o fantasma do desemprego e os monstros do medo e insegurança bem longe! 31 out. 2022d. Instagram: @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/CkY2ff4OJGq/. Acesso em: 1º maio 2023.

GOKURSOS. **Hoje é o Dia do Amigo, data para celebrar a companhia de quem caminha junto com a gente!** Aquela pessoa que vibra com suas conquistas e apoia as suas escolhas. 20 jul. 2021b. Instagram: @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/CRjsp4PJNfI/. Acesso em: 1º maio 2023.

GOKURSOS. **Institucional:** política de privacidade. [ca. 2023^a]. Disponível em: www.gokursos.com/institucional/seguranca-e-privacidade. Acesso em: 16 jul. 2023.

GOKURSOS. **Institucional:** quem somos. [ca. 2023b]. Disponível em: www.gokursos.com/institucional/quem-somos. Acesso em: 13 jul. 2023, itálico acrescentado.

GOKURSOS. **Já ficou sabendo dessa novidade?** Agora o go cursos te ajuda a ganhar uma renda extra a partir dos seus conhecimentos. Bom demais, né? Se você manja muito de um assunto e quer ensinar sobre ele, vem pro go cursos! 3 maio 2021c. Instagram: @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/COa3Wb8t4wm/. Acesso em: 1º maio 2023.

GOKURSOS. **Mais PRATICIDADE e melhor USABILIDADE:** elaboramos um novo site pensando em uma melhor experiência para você, usuário do gokursos. Adoraremos saber se vocês curtiram! 11 jun. 2021d. Instagram: @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/CP-_XaMtsCU/. Acesso em: 1º maio 2023.

GOKURSOS. **Mais uma meta alcançada!** O gokursos chegou a marca de 6.000 cursos online! São cursos livres e disciplinas nas áreas de saúde, exatas, humanas, comunicação, negócios e muito mais. E essa marca chega em meio a semana do cliente, com vários cursos em promoção com até 80% de desconto! 18 set. 2021e. Instagram: @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/CT9sBFkBXf8/. Acesso em: 1º maio 2023.

GOKURSOS. **Na GoKursos, somos apaixonados por educação e nossa missão é levar conhecimento para todos aqueles que o buscam:** por isso, estamos sempre investindo em novos conteúdos, contando hoje com mais 8 mil cursos na nossa plataforma online. São cursos em todas as áreas e para todos os públicos! 4 jan. 2022e. Instagram: @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/CYUAAALIB-4r/. Acesso em: 1º maio 2023.

GOKURSOS. **Não deixe para depois:** esse é o momento para fazer as mudanças que a sua vida profissional precisa! 10 jan. 2021f. Instagram: @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/CJ3p3KErzjN/. Acesso em: 1º maio 2023.

GOKURSOS. **Não fique só nos planos.** Coloque em prática ações que vão ajudar a mudar a sua carreira: curso de língua brasileira de sinais (libras) e muito mais . acesse o site www.gokursos.com e inscreva-se! São mais de 500 cursos online em todas as áreas, com valores a partir de r\$14,90. Aproveite! . #gokursos #cursoonline #libras. 18 jan. 2021g. Instagram: @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/CKNAOjCLD0Q/?igsh=YThjaHk2Z3E4cnE2. Acesso em: 26 fev. 2024.

GOKURSOS. **No momento de maior destaque para as atividades feitas de forma remota, os cursos online tem tido mais atenção, e podemos afirmar que eles não perdem EM NADA para os cursos presenciais.** A liberdade de estudar onde e quando quiser, o tempo de deslocamento economizado, e tantos outros benefícios comprovam que estudar online é o futuro! Aqui na gokursos, temos mais de 9 mil cursos em todas as áreas para você aprender o que quiser, de onde estiver. Acesse o link da bio e escolha o curso que mais combina com

você! #cursosonline #gokursos #ensinoa distancia. 13 mar. 2022f. Instagram: @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/CbDF5eFLM5s/. Acesso em: 25 fev. 2024.

GOKURSOS. **Página inicial.** [ca. 2023c]. Disponível em: www.gokursos.com/. Acesso em: 2 jul. 2023.

GOKURSOS. **Para conquistar uma vaga no mercado de trabalho, antes de mais nada é importante entender quais competências são mais importantes na avaliação dos candidatos.** Através disso, é ompetên analisar quais pontos você deve destacar e qual trabalhar para melhorar, no âmbito da conquista de um emprego. Passe pro lado e descubra quais ompetências [sic] não podem faltar no seu currículo [sic]. #gokursos #cursosonline #carreiras. 15 jan. 2022g. Instagram: @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/CYwUkV1BDCH/?img_index=5. Acesso em: 23 fev. 2024.

GOKURSOS. **Por essa nem o futuro esperava!** Prorrogamos nossa black gofriday até o dia 30 de novembro. Só pode ser um sinal do universo para você descongelar de vez sua carreira. 24 nov. 2022h. Instagram: @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/CIWEeWMOm_8/. Acesso em: 1º maio 2023.

GOKURSOS. **Precisa de um motivo para escolher a GoDigitalEdu?** Nós te damos VÁRIOS! arraste para o lado e entenda porque a nossa plataforma é a melhor opção para você e seu infoproduto. não perca mais tempo. tansforme seu conhecimento em renda com a gente! godigitaledu: ensine sem limites, lucre sem fronteiras. #infoproduto #infoprodutor #marketingdigital #afiliados #beneficios #vantagens #plataforma. 4 maio 2023d. Instagram: @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/Cr00nAEus0B/?igsh=MXNybWVodmJvd3U4OA%3D%3D. Acesso em: 23 fev. 2024.

GOKURSOS. Que marco, meus amigos! O gokursos ultrapassou o número de 5.000 cursos publicados na plataforma. São cursos livres e disciplinas nas áreas de saúde, exatas, humanas, comunicação, negócios e muito mais. 23 ago. 2021h. Instagram: @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/CS69HzwNthe/. Acesso em: 1º maio 2023.

GOKURSOS. **Saia do Zero e comece a sua carreira no Marketing Digital! E o melhor, com um curso 100% gratuito!** 26 out. 2021i. Instagram: @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/CVfyEkANYVS/. Acesso em: 1º maio 2023.

GOKURSOS. **Se cada um fizer a sua parte, sairemos dessa:** o go cursos tem mais de 1000 cursos 100% online pra você estudar sem precisar sair de casa! 15 abr. 2021j. Instagram: @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/CNsNxz7sOqd/. Acesso em: 1º maio 2023.

GOKURSOS. **Você quer aprender marketing digital, tecnologia ou empreendedorismo? Aprimorar o seu inglês? Se preparar para o Enem? Desenvolver novas habilidades na sua área de atuação?** A gokursos é um market place educacional onde você vai encontrar tudo o que precisa, em um só lugar! Já são mais de 9 mil cursos para você escolher, aproveite! 18 fev. 2022i. Instagram: @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/CaIOhdHhSTi/. Acesso em: 1º maio 2023.

GOOGLE. **Produtos que impulsionam a educação**. [ca. 2022]. Disponível em: edu.google.com/intl/ALL_br/. Acesso em: 11 set. 2022.

GRUPO DOT. **Edtech**: o que é e seus benefícios. [ca. 2022]. Disponível em: dotgroup.com.br/edtech/. Acesso em: 7 set. 2022.

HAYEK, Friedrich August. **The Use of Knowledge in Society**. Pittsburgh: Institute For Humane Studies, 1945. 17 p. Disponível em: www.econlib.org/library/Essays/hykKnw.html. Acesso em: 23 fev. 2024.

HUMAN RIGHTS WATCH. **Brasil: ferramentas de educação online coletam dados de crianças**. 3 abr. 2023. Disponível em: hrw.org/pt/news/2023/04/03/brazil-online-learning-tools-harvest-childrens-data. Acesso em: 26 jun. 2023.

HUMAN RIGHTS WATCH. **“Como eles ousam espiar minha privacidade?” Violações dos direitos das crianças e adolescentes por governos que endossaram sistemas de aprendizagem on-line durante a pandemia de Covid-19**. Maio de 2022. Disponível em: [.hrw.org/sites/default/files/media_2022/07/Portuguese_EdTech%20Report_Sum%26Recs.pdf](https://hrw.org/sites/default/files/media_2022/07/Portuguese_EdTech%20Report_Sum%26Recs.pdf). Acesso em: 26 jun. 2023.

INEP – Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira. **Censo da educação superior 2019**. Brasília: Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira, 2020. 82 p. Disponível em: download.inep.gov.br/educacao_superior/censo_superior/documentos/2020/Apresentacao_Censo_da_. Acesso em: 19 jul. 2023.

INSTITUTO TRICONTINENTAL DE PESQUISA SOCIAL. **A educação brasileira na bolsa de valores**: as oito empresas privadas de capital aberto que atuam no setor educacional. [S. L.], 2020. 45 p. Disponível em: www.thetricontinental.org/wp-content/uploads/2020/10/20201015_Financeirizac%CC%A7a%CC%83o-da-Educac%CC%A7a%CC%83o_Web.pdf. Acesso em: 19 jul. 2023.

JORNAL OFICIAL DA UNIÃO EUROPEIA. **Carta dos direitos fundamentais da União Europeia**. 7 jun. 2016. Disponível em: eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:12016P/TXT&from=FR. Acesso em: 16 out. 2022.

KLEIN, Naomi. **A doutrina do choque**: a ascensão do capitalismo de desastre. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2008. *E-book*.

KROTON EDUCACIONAL S.A. **Fato Relevante**: 11 dez. 2007a. Disponível em: www.mzweb.com.br/kroton2010/web/arquivos/Kroton_FatoRelevante_20071211_Port.pdf. Acesso em: 29 jun. 2023.

KROTON EDUCACIONAL S.A. **Fato Relevante**: 12 dez. 2007b. Disponível em: www.mzweb.com.br/kroton2010/web/arquivos/Fato_Relevante_Londrina_20071212_pt.pdf. Acesso em: 29 jun. 2023.

LANGSDORFF, Janaina. **Kroton faz aquisição bilionária [sic]**. 16 dez. 2011. Disponível em: www.meioemensagem.com.br/marketing/kroton-faz-aquisicao-bilionaria. Acesso em: 24 jul. 2023.

LAUREATE. **History**. [ca. 2021]. Disponível em: www.laureate.net/history/. Acesso em: 2 set. 2021.

LAVAL, Christian. **A escola não é uma empresa**. 2. ed. São Paulo: Boitempo, 2019. *E-book*.

LEIAJÁ. **Enem**: GoKursos promove aula interativa sobre Probabilidade: transmissão ao vivo, realizada em parceria com o Vai Cair No Enem, será realizada na próxima quarta-feira (10), às 19h. 2020a. Disponível em: www.leiaja.com/carreiras/2020/06/06/enem-gokursos-promove-aula-interativa-sobre-probabilidade/. Acesso em: 13 maio 2023.

LEIAJÁ. **UNINASSAU oferece cursos gratuitos durante quarentena**: ação é resultado de uma parceria entre a instituição de ensino e a GoKursos. 2020b. Disponível em: www.leiaja.com/carreiras/2020/03/24/uninassau-oferece-cursos-gratuitos-durante-quarentena/. Acesso em: 13 maio 2023.

LEIAJÁ; GOKURSOS. **Quer saber quais profissões vão “bombar” em 2022?**: [...] Com mais de 7 mil qualificações disponíveis, a gokursos é uma plataforma de venda de cursos e infoprodutos inovadora, com foco na qualidade e na experiência do infoprodutor e, principalmente, do cliente final. O projeto ajuda os produtores a faturar e oferece páginas individuais customizadas, uma vasta vitrine virtual e suporte dedicado ao público. tecnologia, humanas, saúde, negócios, comunicação e gastronomia são algumas das áreas disponíveis na plataforma, cujos cursos, ao fim das aulas, disponibilizam certificados para quem busca, por meio da educação continuada, alavancar a trajetória profissional. 30 nov. 2021. Instagram: @leiaja e @gokursos. Disponível em: www.instagram.com/p/CW57CpVJvGF/. Acesso em: 1º maio 2023.

LEONARDO. **Transtornos gerados após a compra de cursos**. 2021. Disponível em: www.reclameaqui.com.br/go-kursos/transtornos-gerados-apos-a-compra-de-cursos_bCrWh64kNFIsKZW7/. Acesso em: 16 jul. 2023.

LOPES, Reinaldo José. **Universidades públicas produzem mais de 90% da pesquisa do país**; resta saber até quando. 2019. Disponível em: www1.folha.uol.com.br/colunas/reinaldojoselopes/2019/04/universidades-publicas-produzem-mais-de-90-da-pesquisa-do-pais-resta-saber-ate-quando.shtml. Acesso em: 1º maio 2022.

LYON, David. Surveillance after September 11. **Sociological Research Online**, [S.L.], v. 6, n. 3, p. 116-121, nov. 2001. SAGE Publications. [dx.doi.org/10.5153/sro.643](https://doi.org/10.5153/sro.643). Disponível em: journals.sagepub.com/doi/full/10.5153/sro.643. Acesso em: 24 jul. 2023.

LYON, David. Surveillance, power and everyday life. In: MANSELL, Robin; AVGEROU, Chrisanthi; SILVERSTONE, Danny Quah Roger (ed.). **The Oxford Handbook of Information and Communication Technologies**. Oxford: Oxford Handbooks, 2007. p. 1-37. Disponível em: panoptikon.org/sites/default/files/FeedsEnclosure-oxford_handbook_3.pdf. Acesso em: 19 jul. 2023.

MAGAZINE LUIZA. **Nossa estratégia:** digitalização do varejo brasileiro. [ca. 2023]. Disponível em: ri.magazineluiza.com.br/ShowCanal/Nossa-%20Estrategia?=LZKRKYC4fKjk6oPPJL7+xw==#:~:text=Em%202020%2C%20o%20app%20do,ao%20me%20nos%2C%20um%20acesso%20mensal. Acesso em: 16 jul. 2023.

MELO, Luísa. **Kroton compra startup de tecnologia Studiare por R\$ 4,1mi.** 2015a. Disponível em: exame.com/negocios/kroton-compra-startup-de-tecnologia-studiare-por-r-4-1-mi/. Acesso em: 29 jun. 2023.

MELO, Luísa. **Anima compra Sociesc por R\$ 150 mi e chega ao Sul do país.** 2015b. Disponível em: exame.com/negocios/anima-compra-sociesc-por-r-150-mi-e-chega-ao-sul-do-pais/. Acesso em: 29 jun. 2023.

MICROSOFT. **Microsoft Teams para Educação.** [ca. 2022]. Disponível em: www.microsoft.com/pt-br/education/products/teams. Acesso em: 11 set. 2022.

MICROSOFT. **Eventos on demand:** reaprendendo a aprender. o papel da tecnologia na transformação da educação. Reaprendendo a aprender. O papel da tecnologia na transformação da Educação. [ca. 2022b]. Disponível em: www.microsoft.com/pt-br/blogmicrosofteducacao/2020/03/30/guia-aprendizagem-moderna/. Acesso em: 11 set. 2022.

MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO. **MEC atualiza regulamentação de EaD e amplia a oferta de cursos.** 2017. Disponível em: portal.mec.gov.br/ultimas-noticias/212-educacao-superior-1690610854/50451-mec-atualiza-regulamentacao-de-ead-e-amplia-a-oferta-de-cursos. Acesso em: 29 jun. 2023.

MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO. Portaria nº 2.117, de 6 de dezembro de 2019. Dispõe sobre a oferta de carga horária na modalidade de Ensino a Distância - EaD em cursos de graduação presenciais ofertados por Instituições de Educação Superior - IES pertencentes ao Sistema Federal de Ensino. **Diário Oficial da União.** 239. ed. Brasília, DF, 11 dez. 2019. Seção 1, p. 131. Disponível em: www.in.gov.br/en/web/dou/-/portaria-n-2.117-de-6-de-dezembro-de-2019-232670913. Acesso em: 14 jun. 2022.

MORI, Leonardo; CORDEIRO, Matheus. **Distrito Edtech Report 2022.** [S. L.]: Distrito, 2022. 49 p. *E-book*.

MULLINS, Brody; NICAS, Jack. **Paying Professors:** Inside Google's Academic Influence Campaign. 14 jul. 2017. Disponível em: www.wsj.com/articles/paying-professors-inside-googles-academic-influence-campaign-1499785286. Acesso em: 1º maio 2022.

MUNDO DO MARKETING. **Número de edtechs cresce 26% no Brasil durante a pandemia.** [ca. 2022]. Disponível em: www.mundodomarketing.com.br/noticias-corporativas/conteudo/271870/numero-de-edtechs-cresce-26-no-brasil-durante-a-pandemia/#:~:text=No%20Brasil%2C%20o%20n%C3%BAmero%20de,a%20pandemia%20de%20Covid-19. Acesso em: 9 ago. 2022.

NIEBORG, David B; POELL, Thomas. The platformization of cultural production: theorizing the contingent cultural commodity. **New Media & Society**, [S.L.], v. 20, n. 11, p. 4275-4292, 25 abr. 2018. SAGE Publications. dx.doi.org/10.1177/1461444818769694. Disponível em: journals.sagepub.com/doi/10.1177/1461444818769694. Acesso em: 24 jul. 2023.

OLIVEIRA, Elida. **Professor com 24 anos de carreira é avisado da demissão por uma janela pop-up**: “Visto como um custo”. 2020. Disponível em: g1.globo.com/educacao/voltas-aulas/noticia/2020/10/15/professor-com-24-anos-de-carreira-e-avisado-da-demissao-por-uma-janela-pop-up-visto-como-um-custo.ghtml. Acesso em: 29 jun. 2023.

OLIVEIRA, Juliana. **Brasil chega à marca de 700 mil mortes por Covid-19**. 2023. Disponível em: www.gov.br/saude/pt-br/assuntos/noticias/2023/marco/brasil-chega-a-marca-de-700-mil-mortes-por-covid-19. Acesso em: 20 jul. 2023.

OLIVEIRA, Romualdo Portela de. A transformação da educação em mercadoria no Brasil. **Educação & Sociedade**, Campinas, v. 30, n. 108, p. 739-760, out. 2009. Disponível em: www.scielo.br/j/es/a/sM4kwNzqZMk5nsp8SchmkQD/?lang=pt&format=pdf. Acesso em: 18 jul. 2023.

O’NEIL, Cathy. **Algoritmos de destruição em massa**: como o big data aumenta a desigualdade e ameaça a democracia. Santo André: Rua do Sabão, 2020. 339 p.

PITTY. **Admirável Chip Novo**. 2003. Disponível em: https://www.youtube.com/watch?v=pFNNOmwc3vM&list=PL760AC8A10388D191. Acesso em: 9 mar. 2024.

POELL, Thomas *et al*. Plataformização. **Fronteiras**: estudos midiáticos, [S.L.], v. 22, n. 1, p. 2-10, 4 abr. 2020. Quadrimestral. UNISINOS - Universidade do Vale do Rio Dos Sinos. dx.doi.org/10.4013/fem.2020.221.01. Disponível em: revistas.unisinos.br/index.php/fronteiras/article/view/fem.2020.221.01/60747734. Acesso em: 18 jul. 2023.

PARRA, Henrique Zoqui Martins. Da tecnopolítica às lutas cosmotécnicas: dissensos ontoepistêmicos face à hegemonia cibernética no antropoceno. In: KLEBA, John B. *et al* (org.). **Engenharias e outras práticas técnicas engajadas**: diálogos interdisciplinares e decoloniais. Campina Grande: Eduepb, 2022. p. 339-394.

PARRA, Henrique Zoqui Martins *et al*. Infraestruturas, economia e política informacional: o caso do Google Suite For Education. **Mediações**: revista de ciências sociais, Londrina, v. 23, n. 1, p. 63-99, jan. 2018. Disponível em: repositorio.unifesp.br/bitstream/handle/11600/51998/32320-158774-1-PB.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Acesso em: 20 jul. 2023.

PENTATONIX. **Daft Punk**. 2013. https://www.youtube.com/watch?v=3MteSlpxCpo. Acesso em: 9 mar. 2024.

PINA, Ana. “**O pensamento crítico morreu**”: Entrevista com Franco Berardi. Público, 25 jun. 2018. Disponível em: <https://www.ihu.unisinos.br/categorias/188-noticias-2018/580228-o-pensamento-critico-morreu-entrevista-com-franco-berardi>. Acesso em: 8 mar. 2024.

PREFEITURA UNIVERSITÁRIA. **Prefeitura – Implantação do Chatbot**. 20 mar. 2023. Disponível em: www.prefeitura.unicamp.br/2023/03/20/prefeitura-implantacao-do-chatbot/. Acesso em: 29 jun. 2023.

PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA. **Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990**. 1990. Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. Brasília, DF, Disponível em: www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8078compilado.htm. Acesso em: 16 jul. 2023.

PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA. **Lei n. 9.057 de 25 de maio de 2017**. 2017. Brasília, DF. Disponível em: www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2017/decreto/d9057.htm. Acesso em: 29 jun. 2023.

PRETTO, Nelson de Luca *et al.* Plataformização da educação em tempos de pandemia. In: SÃO PAULO. **NÚCLEO DE INFORMAÇÃO E COORDENAÇÃO DO PONTO BR**. (ed.). **Educação e tecnologias digitais: desafios e estratégias para a continuidade da aprendizagem em tempos de covid-19**. São Paulo: Comitê Gestor da Internet no Brasil, 2021. p. 221-249. Disponível em: cetic.br/media/docs/publicacoes/7/20211208105553/estudos_setoriais-educacao-e-tecnologias-di. Acesso em: 18 jul. 2023.

PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO (PNUD). **O que é o IDH**. [ca. 2022]. Disponível em: www.undp.org/pt/brazil/o-que-%C3%A9-o-idh. Acesso em: 1º maio 2022.

RECLAME AQUI. **Institucional**: sobre nós. [ca. 2023]. Disponível em: www.reclameaqui.com.br/institucional/. Acesso em: 16 jul. 2023.

ROBOTICS OPEN LETTER. **Open letter to the European Commission Artificial Intelligence and Robotics**. 2017. Disponível em: www.robotics-openletter.eu/. Acesso em: 15 out. 2022.

SALDAÑA, Paulo; BURGARELLI, Rodrigo. **Receita de universidade privada cresce; peso do gasto com professor cai**. 28 jul. 2015a. Disponível em: www.estadao.com.br/sao-paulo/gasto-com-fies-cresce-13-vezes-e-chega-a-r-13-4-bi-mas-ritmo-de-matriculas-cai-imp-/. Acesso em: 24 jul. 2023.

SALDAÑA, Paulo; BURGARELLI, Rodrigo. **Gasto com Fies cresce 13 vezes e chega a R\$ 13,4 bi, mas ritmo de matrículas cai**. 15 fev. 2015b. Disponível em: sao-paulo.estadao.com.br/noticias/geral,gasto-com-fies-cresce-13-vezes-e-chega-a-r-13-4-bi-mas-ritmo-de-matriculas-cai-imp-,1634714. Acesso em: 29 abr. 2022.

SEBRAE. **Inovação**: o que é uma empresa startup? [S. l.]: Sebrae, [ca. 2020]. 2 p. *E-book*.

SEBRAE. **O que é uma startup?**. 2022. Disponível em: sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-uma-startup,6979b2a178sebr83410VgnVCM1000003b74010aRCRD. Acesso em: 13 jul. 2023.

SEKI, Allan Kenji. Apontamentos sobre a financeirização do ensino superior no Brasil (1990-2018). **Germinal: marxismo e educação em debate**, Salvador, v. 13, n. 1, p. 48-71, abr. 2021. Quadrimestral. Disponível em: periodicos.ufba.br/index.php/revistagerminal/article/view/43866/24602. Acesso em: 18 jul. 2023.

SER EDUCACIONAL. **Histórico**. [ca. 2022]. Disponível em: ri.sereducacional.com/a-companhia/historico/. Acesso em: 29 jun. 2023.

SILVA, Stella de Mello. **Aprendizagem na educação superior**. Engenheiro Coelho: Unaspress, 2021. 56 p. *E-book*.

SILVEIRA, Sérgio Amadeu da. Responsabilidade algorítmica, personalidade eletrônica e democracia. **Revista Eptic**, [s. l.], v. 22, n. 2, p. 83-96, maio 2020. Quadrimestral. Disponível em: seer.ufs.br/index.php/epitic/article/download/12021/10521/. Acesso em: 19 jul. 2023.

SIMONS, Maarten; MASSCHELEIN, Jan. Sociedade da aprendizagem e governamentalidade: uma introdução. **Currículo Sem Fronteiras**, [S. L.], v. 11, n. 1, p. 121-136, jan-jun. 2011. Disponível em: www.curriculosemfronteiras.org/vol11iss1articles/simons-masschelein.pdf. Acesso em: 25 fev. 2024.

SINPRO. **Demissões na Uninove: alerta importante!** 2020. Disponível em: www.sinprosp.org.br/noticias/3954. Acesso em: 11 set. 2022.

STUDIARE. **Plataforma de provas**. [ca. 2023]. Disponível em: www.studiare.com.br. Acesso em: 29 jun. 2023.

SUANE. **Gokursos não disponibiliza o curso os robos [sic] do atendimento têm o mesmo roteiro irritante toda vez. Um debuxe!** 2022. Disponível em: www.reclameaqui.com.br/go-kursos/gokursos-nao-disponibiliza-o-curso-os-robos-do-atendimento-tem-o-mesmo-rote_M4Un-PfJredw54M7/. Acesso em: 1º maio 2023.

TAIS. **Marketing aplicado à aviação**. 2022. Disponível em: www.reclameaqui.com.br/go-kursos/marketing-aplicado-a-aviacao_1eRIb8RsKGsIJKqm/. Acesso em: 17 jul. 2023.

THAMIRES. **Disciplina da Gokursos encerra antes da prova final**. 2023. Disponível em: www.reclameaqui.com.br/go-kursos/disciplina-da-gokursos-encerra-antes-da-prova-final_wwkT5Itxr2rvCT77/. Acesso em: 24 jul. 2023.

THE MATRIX. Estados Unidos: Warner Bros. Pictures, 1999. (136 min.), son., color. Legendado. Disponível em: play.hbomax.com/page/urn:hbo:page:GXdu2VgPdQ5uAuwEAA-Dak:type:feature. Acesso em: 14 jul. 2023.

TUPINAMBÁS, Glória. **Grupo Ânima se associa ao BR Educacional**. 15 abr. 2012. Disponível em: www.em.com.br/app/noticia/economia/2012/04/15/internas_economia,288874/grupo-animase-associa-ao-br-educacional.shtml. Acesso em: 29 jun. 2023.

UNINASSAU. **Institucional**: biografia do fundador. [ca. 2021a]. Disponível em: www.uninassau.edu.br/conteudo/biografia-do-fundador#:~:text=Fez%20v%C3%A1rias%20p%C3%B3s%2Dgradua%C3%A7%C3%B5es%20lato,e%20internacionais%20na%20%C3%A1rea%20jur%C3%ADdica. Acesso em: 12 ago. 2021.

UNINASSAU. **Institucional**: história. [ca. 2021b]. Disponível em: www.uninassau.edu.br/conteudo/historia. Acesso em: 12 ago. 2021.

VAI CAIR NO ENEM. **O projeto**. [ca. 2023]. Disponível em: www.vaicairnoenem.com/projeto. Acesso em: 13 maio 2023.

VAN DIJCK, José. Datafication, dataism and dataveillance: big data between scientific paradigm and ideology. **Surveillance & Society**, [S.L.], v. 12, n. 2, p. 197-208, 9 maio 2014. Trimestralmente. Queen's University Library. [dx.doi.org/10.24908/ss.v12i2.4776](https://doi.org/10.24908/ss.v12i2.4776). Disponível em: ojs.library.queensu.ca/index.php/surveillance-and-society/article/view/datafication/datafic. Acesso em: 19 jul. 2023.

VIANA, Quêzia Salles Cabral. Os dispositivos tecnológicos como ferramenta de combate ao novo coronavírus e seus desdobramentos na pandemia de covid-19. **Revista do Edicc**, Campinas, v. 7, p. 11-18, 29 out. 2021. Disponível em: revistas.iel.unicamp.br/index.php/edicc/article/view/6544. Acesso em: 20 jul. 2023.

WMCCANN. **WMcCann desenvolve estratégia de marca da holding YDUQS, antiga Estácio Participações**. [ca. 2023]. Disponível em: www.wmccann.com/noticias/wmccann-desenvolve-estrategia-de-marca-da-holding-yduqs-antiga-estacio-participacoes/. Acesso em: 29 jun. 2023.

YDUQS. **Nossa história**. [ca. 2021]. Disponível em: www.yduqs.com.br/. Acesso em: 24 jul. 2023.

YDUQS. **Unidades de Negócio**. [ca. 2022]. Disponível em: yduqs.com.br/show.aspx?idMateria=X5eQeCX49clPsiqGtoL9aQ==&linguagem=pt. Acesso em: 4 jul. 2023.

ZUBOFF, Shoshana. **A era do capitalismo de vigilância**: a luta por um futuro humano na nova fronteira do poder. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2020. 800 p.