

Da geopolítica das potências à geopolítica do conhecimento: financeirização e epistemologias de mercado na educação superior brasileira

Eduardo Santos

Resumo:

Este artigo busca estabelecer os nexos geopolíticos que estão a produzir a reconfiguração político-institucional do sistema federal de educação superior brasileiro, com foco em sua acelerada financeirização e desnacionalização, concluindo pela identificação de aspectos conducentes a sua adequação a epistemologias de mercado. Parte do reconhecimento de que tais mudanças decorrem do processo de globalização político-econômica que demarca a geopolítica das potências, constituindo-se num processo de regulação transnacional que desborda para o campo educacional que induziu estratégias de privatização de potenciais mercados para, assim, estabelecer o controle da circulação do conhecimento, dado como fator distintivo da competição econômica contemporânea. A análise empreendida vale-se, principalmente, dos aportes teóricos da Sociologia Política da Educação e da Geopolítica, e nos dados do Censo da Educação Superior do MEC.

Palavras-chave:

educação superior; Brasil; epistemologia de mercado; financeirização; privatização mercantil; regulação transnacional.

From the geopolitics of powers to the knowledge geopolitics: financing and market epistemologies in Brazilian higher education

Abstract: This paper seeks to establish the geopolitical nexus that are producing the political-institutional reconfiguration of the Brazilian federal higher education system, focusing on its accelerated financialization and denationalization, concluding by identifying aspects that lead to the adaptation of the system to the epistemologies of marketing. It starts of the recognition that such changes result from the process of political-economic globalization that demarcates the geopolitics of the powers, constituting a process of transnational regulation that overflows to the educational field that led to privatization strategies of potential markets, thus establishing the control of the circulation of knowledge, given as a distinguishing factor of contemporary economic competition. The analysis undertaken draws mainly from the theoretical contributions, which we intend to make convergent, from the Political Sociology of Education and from Geopolitics, and from the data from the MEC Higher Education Census.

Keywords: higher education; Brazil market epistemology; financialization; mercantile privatization; transnational regulation.

De la géopolitique des pouvoirs à la géopolitique de la connaissance: financiarisation et épistémologies de marché dans l'enseignement supérieur brésilien

Résumé: Cet article cherche à établir le lien géopolitique qui produit la reconfiguration politico-institutionnelle du système d'enseignement supérieur fédéral brésilien, en mettant l'accent sur sa financiarisation et sa dénationalisation accélérées en concluant sur la identifications des aspects qui conduisent à l'adaptation du système aux épistémologies du marketing. Nous partons de la reconnaissance que de tels changements résultent du processus de mondialisation politico-économique qui délimite la géopolitique des pouvoirs, constituant un processus de régulation transnationale qui déborde sur le domaine éducatif qui induit des stratégies de privatisation des marchés potentiels, établissant ainsi le contrôle de la circulation des connaissances, donné comme facteur distinctif de la concurrence économique contemporaine. L'analyse entreprise s'appuie principalement sur les contributions théoriques que nous entendons converger, sur la sociologie politique de l'éducation et sur la géopolitique, ainsi que sur les données du recensement de l'enseignement supérieur de MEC.

Mots-clés: enseignement supérieur; Brésil; épistémologie du marché; financiarisation; privatisation du commerce. réglementation transnationale.

De la geopolítica de los poderes a la geopolítica del conocimiento: financiarización y epistemologías de mercado en la educación superior brasileña.

Resumen: Este artículo busca establecer los vínculos geopolíticos que están produciendo la reconfiguración político-institucional del sistema de educación superior federal brasileño, enfocándose en su financiarización acelerada y desnacionalización, concluyendo por la identificación de aspectos que conducen a la adecuación del sistema a las epistemologías de mercado. Partimos del reconocimiento de que tales cambios son el resultado del proceso de globalización político-económica que demarca la geopolítica de los poderes, constituyendo un proceso de regulación transnacional que se desborda al campo educativo que indujo estrategias de privatización de mercados potenciales, estableciendo así el control de la circulación del conocimiento, dado como un factor distintivo de la competencia económica contemporánea. El análisis realizado se basa principalmente en las contribuciones teóricas, que pretendemos hacer convergentes, de la Sociología Política de la Educación y de la Geopolítica, y de los datos del Censo de Educación Superior del MEC.

Palabras clave: educación superior; Brasil; epistemología de mercado; financiarización; privatización mercantil; regulación transnacional.

Introdução

Investigar as políticas educacionais no contemporâneo implica o estudo das dinâmicas demarcadas pelos processos conjugados de globalização econômica e cultural, particularmente em um de seus aspectos mais salientes: a incorporação de conhecimento como fundamento da produção de mais-valor. Instituições nacionais como universidades e centros de pesquisa e o conjunto de intelectuais e pesquisadores que nelas trabalham e por elas são formados passaram a constituir uma 'indústria' de conhecimento de importância estratégica para a reprodução material e simbólica do sistema de acumulação. Aos proprietários de meios de produção importa promover articulações políticas e simbólicas para que agências multilaterais da ordem político-econômica global e centros estatais de poder nacional orientem sua capacidade de regulação na direção da privatização de 'mercados' de produção e uso/consumo de conhecimento e de controle de sua circulação, como também na construção de sistemas de avaliação normalizadores de critérios e evidências para o próprio processo regulatório.

Tendo em vista as distintas formas em que circula o conhecimento (artigos científicos, patentes, direitos de propriedade), ele passa a constituir apreciada *commodity* dos mercados financeiros, tornando-se sistemicamente estratégico: i. inibir constrangimentos políticos dos Estados nacionais a sua circulação entre nações e fronteiras, adotando políticas, em chave transnacional, de abertura e desregulamentação de mercados educativos, legislações adequadas ao livre trânsito e à desnacionalização de investimentos de capital, também aqui em suas diversas formas (ações em bolsa, crédito educativo, fundos de investimento) e por diversos mecanismos (parcerias público-privadas, gestão terceirizada, privatização, cobrança de mensalidades); ii. adequar modelos institucionais e matrizes de formação (currículos, programas e objetivos de formação e pesquisa) a demandas de mercado, subordinando os processos pedagógicos a relações custo-benefício monetizadas e ao gerenciamento por resultados e performances requeridas, nesse passo propondo e difundindo objetivos e procedimentos de formação superior vazados no que aqui denominaremos 'epistemologias de mercado'. E é desse modo que se vão subtraindo dessas instituições as responsabilidades com a formação cidadã – por definição referida à nacionalidade – e com o cultivo da cooperação em matéria de produção e intercâmbio de conhecimento.

Entendemos resultar do processo regulatório transnacional dirigido pelos atores globais (*players*) da economia e da política (Teodoro, 2003, 2011) aos Estados nacionais, e aplicados com a anuência de setores corporativos e governamentais (Silva, 2002) das respectivas nações, as políticas de arranjos educativos (regionais e internacionais) a reconfiguração dos modelos político-institucionais das instituições de educação superior (IES) e, correlatamente, de seus modelos epistêmico-pedagógicos, que enfatizam programas e currículos formatados à imagem e semelhança das habilidades e competências requeridas nos mercados.

Nesse contexto, ressalta o aporte simbólico, político e financeiro das agências multilaterais, ao construir e recomendar políticas justificadas por uma racionalidade de mercado: a razão neoliberal investigada por Dardot & Laval (2016); a razão econômica, nos termos de Harvey (2018). Tal aporte encontra nas corporações empresariais privadas seu modelo mais acabado e exitoso, em contraponto a políticas centradas na regulação dos Estados nacionais e nos direitos educacionais (Vitagliano, 2018). Esse o caso do Grupo Banco Mundial e seus braços financeiros: FMI, prestamista de governos, e *International Finance Corporation* (IFC), caça-negócios de investidores privados em países em desenvolvimento; OMC, voltada à desregulamentação do comércio internacional e à proteção de direitos de propriedade, e OCDE, representante das grandes economias mundiais na defesa de políticas de livre-mercado e analista simbólico para a área de educação (vide PISA e o relatório anual *Education at a Glance*). Essas agências se articulam na proposição de um conjunto articulado de modelos, regras e critérios que, no âmbito de negociações econômico-financeiras com áreas estatais e provedores privados, constitui o processo político de regulação transnacional e conduz a políticas de educação de natureza privado-mercantil que continuamente se repõem, segundo se depreende do aprofundamento das recomendações de políticas neoliberais dos relatórios do BM, que levam a crer “que a ampla trajetória de políticas para o setor educacional do BM, ao longo daqueles anos, não mudara significativamente até o fim dos anos 1990.” (Robertson, 2012, p.288)

Essas recomendações se alinham às etapas de produção simbólica conforme discriminadas por Verger (2009), que sucessivamente levam à mercantilização educativa: liberalização, privatização e comercialização. E se apresentam nas críticas de Amin (2009, p. 225) sobre a forma de organização do imperialismo contemporâneo: “el neoliberalismo a partir de 1980 se há extendido al conjunto del planeta con el derumbre soviético. El caos que éste há generado testimonia su carácter de “utopia permanente del capital [...]”

Este artigo segue titulado com base na abordagem do ciclo de políticas de S. Ball (cf. Mainardes, 2006): no primeiro e segundo itens tratamos, respectivamente, dos contextos de influência e de produção de texto, para propor, no último, à guisa de considerações finais, alguns indicadores da financeirização e da emergência de uma epistemologia de mercado, o que dá contornos objetivos ao(s) contexto(s) de prática em que o atual sistema federal de educação superior se põe em reconfiguração.

Da geopolítica das potências à regulação transnacional do conhecimento: tecendo o cenário do contexto de influência

A abordagem geopolítica do tema da educação, *lato sensu*, e do conhecimento, em particular – sua aplicação como geopolítica do conhecimento –, propõe um itinerário teórico que busca “examinar e interpretar os modos de exercício do poder estatal na

gestão dos *negócios territoriais* e a própria dimensão territorial das fontes e das manifestações do poder em geral.” (Costa, 1992, p. 15) O Estado nacional é figura central da política pelo fato de ser o ente que exerce o poder legítimo da coerção nas suas fronteiras territoriais e de representar a sociedade no âmbito da ordem mundial contemporânea, para o trato das políticas internas no contexto de relações internacionais-globais.

No entanto, a teorização geopolítica, “[...] enquanto *ideologia de Estado*, não deve ser interpretada como sendo um conhecimento gerado exclusivamente *pelo* Estado, pois ele poderá estar sendo formulado em múltiplos espaços de pesquisa, aí incluídas as universidades.” (Costa, 1992, p. 15) Nessa dialética política, há que se ‘negociar’ com lideranças públicas e particulares locais, e com instituições e organizações globais das esferas estatal e privada. Nesse sentido, a geopolítica se especifica como campo teórico de nosso estudo no uso do critério de nível de engajamento na “[...] formulação das teorias e projetos de ação voltados às relações de poder entre os Estados e às estratégias de caráter geral para os territórios nacionais e estrangeiros, de modo que [...] estaria mais próxima das ciências políticas aplicadas [...]” (Costa, 1992, p. 16-17)

Nesse contexto teórico, a geopolítica constitui expressão estratégica da análise simbólica, de vetor transnacional, produzida pelas potências estatais para figurar como ideologia hegemônica e se espalhar à periferia do capitalismo, ávida por capitais, modelos societários e educativos. Esse é o caso do forte alinhamento dos setores governamentais e empresariais brasileiros à agenda de políticas de ajuste fiscal, comercial e monetário que impõe a fragilização das estruturas estatais-nacionais e de seus investimentos em políticas sociais, a despeito da resistência social e política. Que promove o *consentimento* das autoridades e da intelectualidade nacionais diante da recorrente *intervenção* de agências multilaterais na educação brasileira (Silva, 2002), desconsiderando seus resultados deletérios em termos de soberania nacional e empobrecimento social, impondo-se como ideologia legitimadora em tese imposta de fora para dentro das fronteiras nacionais. Está posto, assim, o cenário geopolítico que preside a formulação estratégica das potências em chave transnacional.

No rastro das motivações econômicas, as agências multilaterais participam da regulação política derivada dos interesses e diretivas das potências capitalistas que exercem a hegemonia do sistema global. Esse conjunto de nações hegemônicas funciona como garante de uma ordem internacional estabelecida para organizar e defender (inclusive militarmente) a ordem econômica corporativa global e sua sanha de acrescentar continuamente mais-valor à produção de lucros, em salvaguarda ao processo de produção, distribuição e consumo/uso de capital, processo que põe a nu os objetivos de controle da circulação do capital (cf. Harvey, 2018), no afã de contínua reprodução do sistema. Na esfera de uma economia global e de uma decantada sociedade mundial do conhecimento, caracteriza-se pela aplicação de conhecimento à geração de mais-valor,

impondo atrair para a lógica do campo econômico essa mercadoria tão fundamental para a concorrência entre corporações, empresas e nações – o conhecimento.

É daí que se justifica a realização de investigações teóricas e empíricas que deem conta do processo de circulação dessa especial mercadoria como ocupação acadêmica da Sociologia Política da Educação. Forçoso admitir que, no âmbito de relações globais de caráter pragmático-economicista, perspectivadas pela ideologia neoliberal que impõe sua razão como um modo de vida (uma ontologia) fundado na competição (Dardot & Laval, 2016), e dado o fato de que o planejamento e as ações das corporações econômicas se faz em chave transnacional, o controle em torno da circulação do conhecimento se faz cada vez mais estratégico para a competição econômica global. É assim que “Há um aspecto dessa teorização [geopolítica] que inegavelmente parece corresponder, se não à forma pela qual se desenvolvem todos os Estados, em qualquer época histórica, pelo menos ao modo como as grandes potências vêm comportando-se desde o advento da era do imperialismo [e das] conquistas de diferentes espécies.” (Martín, 2018, p. 87)

É no registro dessas “conquistas de diferentes espécies” que nos apropriamos da geopolítica como forma de situar as estratégias que impõem as novas formas de reprodução do capital ao campo da educação, por força da transformação de outrora semi-mercados de educação superior em espaços reorganizados para incorporação ao sistema de formação de mais-valor, instilando revigorada dinâmica de circulação do capital, consentaneamente na forma de mercadoria-conhecimento.

Alinhamento geopolítico, reconfiguração mercantil e financeirização: o contexto de produção de texto

Especialmente a partir do regime cívico-militar (1964-1985) se pode perceber a adoção dos imperativos geopolíticos no planejamento de políticas públicas responsáveis a injunções econômicas e políticas internacionais e que se conjugam na direção de uma estratégia de expansão indutora da iniciativa privada no setor da educação superior. Uma década antes, a de 1950, já se verificavam os sinais de inflexão na política externa brasileira informados pela dialética da Guerra Fria, contexto no qual surge a Escola Superior de Guerra (1949) e ganha vigência a Doutrina de Segurança Nacional por influência do modelo estadunidense do *War College*: “[...] este vínculo entre a Geopolítica e a Doutrina de Segurança Nacional (DSN) não é mera casualidade, já que a primeira dá consistência e “coloração nacional” à segunda.” (Martín, 2018, p. 98) Páginas antes, o mesmo autor aponta importante diferença de opiniões entre o Gal. Mário Travassos, criador da ESG, primeiro comandante da Academia Militar das Agulhas Negras e pioneiro do pensamento geopolítico nacional, e Golbery do Couto e Silva, eminência parda da geopolítica do regime: “Ao passo que o primeiro quer ver o Brasil protegido *dos* Estados Unidos, o segundo quer um Brasil protegido *pelos* Estados

Unidos.” (op.cit., p.93) No rastro dessa influência, ganha sentido teórico e histórico renovados, como expressão da geopolítica das potências, a realidade do imperialismo mundial do pós-2ª. Guerra, na direção da “multiplicidad de imperialismos em conflito permanente. Esta nueva forma de la expansión imperialista pasó por diferentes fases en su desarrollo, pero está aún presente.” (Amin, 2009, p.207)

A esta altura, cabe lembrar a influência decisiva dos Estados Unidos no processo de reconfiguração da educação superior brasileira. Denominado consultor do MEC, sob os auspícios da US-AID, Rudolf Atcon visitou diversas universidades para coletar dados e produzir um relatório para a reforma. A ele coube

a incumbência maior de orientar a implantação de uma nova estrutura universitária baseada no modelo empresarial, objetivando rendimento e eficiência e a construção de um suporte institucional para a execução de decisões militares em direção ao propalado do Brasil Grande, injetada pelos interesses estrangeiros nos discursos governamentais. (Boschetti, 2007, p. 224)

Decorrem dessas recomendações e das contribuições do Instituto de Pesquisas e Estudos Sociais (IPES)¹ a propositura final, em 1968, da comissão criada para propor a reforma universitária, que estabeleceria em definitivo as reformas implantadas nesse mesmo ano pela Lei 5540 e, em 1971, pela Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional. Não por coincidência, a comissão foi presidida pelo à época coronel Meira Mattos, que alcunhou o relatório. Ele mesmo foi um prócer do regime que participara ativamente da preparação do golpe de 1964 e liderara a invasão do Congresso Nacional, em 1966, pelas tropas federais, tendo sido nomeado vice-diretor do Colégio Interamericano de Defesa em Washington na década seguinte.

Na perspectiva ideológica do Brasil Grande, o regime ditatorial propôs a reforma e a expansão da educação superior no registro de ideias econômicas e políticas liberais, favorecendo o segmento privado no setor em busca da modernização na formação de quadros e do crescimento econômico. No período 1960-1980, as matrículas no ensino superior saltariam de 200.000 para 1,4 milhão, com o setor privado concentrando 46% delas na primeira década e chegando a 62,3% no final dos anos de 1970; entre 1960-1970 as matrículas no setor público apresentaram incremento de 260%, enquanto no privado cresceram mais de 500%, para alcançar, na década seguinte, respectivamente, taxas de 143,6% e de 311,9%. (Cf. Sampaio, 2000)

Reestabelecidos os processos democráticos no nível federal, a expansão baseada no crescimento do setor privado estabelece suas condições de possibilidade por meio de progressivo arcabouço jurídico-legal. A CF de 1988 estabelece, em seu Art. 209, que o ensino é livre à iniciativa privada, como também a protege em seu Art. 5º, e nos artigos de 170 a 181; em 2015, a Emenda Constitucional 85 reforma o & 2º do Art. 213 dispondo

que pesquisa, extensão e inovação realizadas por universidades ou instituições de educação profissional e tecnológica poderiam obter apoio financeiro estatal. Já a LDB define a organização do sistema de educação superior com base nas categorias administrativas pública e privada. As privadas são aquelas mantidas e administradas por pessoas físicas ou jurídicas de direito privado, discriminando subcategorias que têm vetados fins de lucro - confessionais, comunitárias e filantrópicas - e permitindo organização na forma de sociedade empresária a particulares em sentido estrito. Completa esse quadro o disposto no inciso III do Art. 206, que preconiza a coexistência de IES públicas e privadas em defesa do pluralismo de ideias e concepções pedagógicas. No bojo de tais mudanças adaptativas, em 1997 se estabelece a criação dos centros universitários, novo tipo institucional ao qual se garantia o mesmo nível de autonomia até então só desfrutado pelas universidades, mas eliminava exigências de indissociabilidade entre ensino, pesquisa e extensão, e não obrigava a existência de pesquisa institucionalizada nem de corpo docente com titulação de doutorado de no mínimo 70%. Tratava-se de resposta a uma demanda do setor privado de quebra do chamado “modelo único” estabelecido pela CF de 1988: “Sem necessitar investir em atividades de pesquisa, os Centros Universitários tornaram-se verdadeiras empresas de ensino.”² Não à toa, foram denominados “universidade de ensino”, representando a opção majoritária por modelos não-universitários de educação superior, compromissados na transmissão de conhecimentos focados na formação de habilidades e competências que atendem demandas técnicas dos mercados de trabalho. Soma-se a isso a edição de sucessivos decretos que permitiram a rápida ampliação de polos de educação a distância por centros universitários e universidades e a ampliação da carga-horária, no presencial, dessa modalidade.

O quadro geral do sistema (tabelas 1 e 2), hoje, com dados de 2018, apresenta números inequívocos do predomínio das opções privadas em detrimento da oferta pública: são 2.238 IES privadas (88,2%) contra 299 públicas (11,8%); as IES privadas têm uma participação de 75,4% do total de mais de 8 milhões de matrículas de graduação, enquanto a rede pública participa com apenas 24,6% (2.077.481). As privadas se concentram no modelo de faculdades (1929 num total de 2537 públicas e privadas), geralmente isoladas e ofertantes de vagas em cursos mais aligeirados, baratos e que têm certo tempo de apelo de mercado, além dos cursos de licenciatura que formam docentes, profundamente desprezados e achincalhados por sucessivos governos, talvez por tratarem da formação dos professores das escolas públicas. O comportamento das matrículas, de 2008 a 2018, apresenta crescimento francamente dissimile da rede privada (mais 59,3%) em comparação com a pública (mais 7,9%), revelando que a tendência de expansão se manterá em favor das instituições privadas, mesmo considerado o mais significativo crescimento de IES públicas já observado no país, entre 2003 e 2014, com a criação de novas universidades e institutos federais. A oferta nas modalidades presencial e a distância também exhibe comportamento bastante diferente quando comparados o público e o

privado: dos ingressantes na graduação em 2018, as redes públicas incorporam 89,2% de seus estudantes em cursos presenciais, enquanto as privadas alcançam 54,3%.

Tabela 1 – Número de IES por Categoria Administrativa e Organização Acadêmica, Brasil (2018)

Categoria administrativa	Públicas % do total de IES	Privadas % do total de IES	Totais
Organização acadêmica			
Universidades	107 (53,8%)	92 (46,2%)	199 (100%)
Centros Univ.	13 (5,7%)	217 (94,3%)	230 (100%)
Faculdades	139 (6,7%)	1929 (93,3%)	2068 (100%)
Institutos Federais	40 (100%)	-	40 (100%)
Totais	299 (11,8%)	2238 (88,2%)	2537 (100%)

Fonte: Censo da Educação Superior 2018/Notas Estatísticas. (MEC/Inep) file:///F:/CENSOS%20EDUCACIONAIS/censo_da_educacao_superior_2018-notas_estatisticas.pdf

Tabela 2 - Número de IES e de matrículas por organização acadêmica, Brasil (2018)

Organização acadêmica	Número de IES	%	Matrículas	%
Universidade	199	7,8	4.467.694	52,9
Centros Univ.	230	9,1	1.906.327	22,6
Faculdades	2068	81,5	1.879.228	22,2
Institutos Federais	40	1,6	197.506	2,3
Totais	2537	100	8.450.755	2,3

Fonte: Censo da Educação Superior 2018/Notas Estatísticas. (MEC/Inep) file:///F:/CENSOS%20EDUCACIONAIS/censo_da_educacao_superior_2018-notas_estatisticas.pdf

Legalizada a organização no modelo de sociedade empresária orientada pelo lucro, a dinâmica própria dos mercados contemporâneos de um capitalismo de predominância financeira se dá com a autorização de abertura de capital das IES privadas na bolsa de valores. Aponte-se, para o entendimento dos nexos geopolíticos da reconfiguração da educação superior nacional e de sua tendência na direção de epistemologias de mercado, proposta deste texto, que na medida em que o “[...] régimen de acumulación es sólo viable bajo la condición de tener una base internacional tan amplia cuanto posible” (Chesnais, 2009, p. 77) e na ausência de mecanismos acadêmicos de relacionamento com a

produção científica internacional da ampla maioria das instituições privadas, que pouco investem em pesquisa, os vínculos com a economia global se dão pelo sistema financeiro.

Isso permitirá melhor compreensão das mudanças na cultura acadêmica das instituições no processo de constituição, no Brasil, de um capitalismo acadêmico na direção proposta por Silva Jr. (2017), tema da seção seguinte, de conclusões provisórias, que busca expor a reconfiguração no contexto das práticas, extraindo algumas indicações dos impactos epistemológicos que ela estabelece.

À guisa de conclusões provisórias: epistemologias de mercado e financeirização no contexto das práticas

Assumida a institucionalidade empresarial e financeirizado o setor, no curto intervalo de dois anos, 1997 a 1999, não menos que a metade das mais de mil instituições de educação superior do país “já haviam conseguido aval do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), do Ministério da Fazenda, para transformarem-se de organizações/instituições sem fins lucrativos em organizações/instituições com fins lucrativos ou privado-mercantis.” (Bianchetti & Sguisardi, 2017, p.91-92) Matéria da Confederação Nacional de Trabalhadores em Estabelecimentos de Ensino (Contee), de 2010, com base em números da empresa de consultoria educacional Hoper, informa que desde 2006 os investimentos nas mais diversas áreas e etapas educacionais (ensino a distância, material didático, metodologia de ensino), apenas dos grupos estrangeiros - Laureate, DeVry, Whitney, Pearson e Santillana - e de fundos de investimento como Advent International, Capital Group e Cartesian Group atingiram o montante de R\$ 2,6 bi. Na mesma matéria, informava a consultoria “que empresas e fundos nacionais e estrangeiros dispõem hoje de R\$ 4,4 bi para investir em fusões e aquisições no Brasil. Em 2010, o setor já movimentou pelo menos R\$ 1,6 bi em fusões e aquisições [...]”³

Alguns poucos números demonstram a exuberância desse mercado, esclarecem seu modo de operação e antecipam seu desenvolvimento: a Laureate Inc., estadunidense, adquiriu 51% da Anhembimorumbi em 2005; o Fundo Pátria de Investimentos, o maior em educação do país, responsável pela estratégia de negócios da Anhanguera Educacional (20.000 alunos, 5 IES), aportou US\$ 12 mi da IFC, que também entrou numa compra de 45 mi em ações da Ser Educacional. A dinâmica tendencial desse mercado educacional vai se constituindo na lógica da financeirização típica do capitalismo contemporâneo, conectando capitais espalhados por distintos tipos de mercado e promovendo variadas operações financeiras, num movimento assim identificado, décadas atrás, por Chesnais (2009, p. 83): “[...] los grupos industriales reaccionaron em los años '90, ya sea mediante la compra de empresas menores, o la fusión. Concentrados em el inicio del proceso, en la virada de los años '70-80, no cesaran de crecer su grado de concentración ya sea mediante la compra de empresas menores, o la fusión con las gigantes.”

A Tabela 3 apresenta a evolução, de 2008 a 2013, das matrículas nas corporações educacionais que abriram seu capital na Bolsa de Valores, mostrando a tendência de hegemonia comercial-privatista na oferta de vagas. Dados do Censo da Educação Superior 2018 (Tabela 4) mostram que do total de 13.529.101 vagas disponibilizadas no conjunto do sistema, 12.693.532 pertencem ao contingente de IES privadas. Na modalidade EAD essa diferença se torna ainda mais gritante, tendo em vista que os investimentos em ensino a distância representa uma das estratégias mais utilizadas pelo capital financeiro na educação: o ‘submercado’ de EAD, que em 2008 preencheu 127.619 vagas contra 412.032 no presencial, dez anos depois viu esses números se alternarem para 568.873 contra 529.193, respectivamente, ofertando mais vagas (51,8%) que a presencial (48,2%).

Tabela 3 – Montante de matrículas das companhias que abriram capital e fizeram IPO na Bovespa nos anos de 2008 e 2013

Companhias	2008		2013	
	Estudantes em graduação presencial	% de mercado	Estudantes em graduação presencial	% de mercado
Estácio Participações	192.000	5	315.700	5,8
Anhanguera Educacional	140.000	3,6	442.000	8,1
Kroton (Pitágoras)	26.000	0,7	519.000	9,5
SEB (COC)	9.517	0,2	-	-
Subtotal	367.517	9,5	1.276.700	23,4
Total setor privado	3.858.792	100	5.448.730	100

Fonte: Bianchetti & Sguissardi, 2017, p. 93

Tabela 4 - Número de vagas oferecidas nos cursos de graduação, por tipo de vaga e categoria administrativa – Brasil – 2018

Categoria Administrativa	Vagas em cursos de graduação/ percentuais de participação
	Total geral
Total geral	13.529.101 (100%)
Pública	835.569 (6,2%)
Federal	468.861 (3,4%)
Estadual	267.720 (1,9%)
Municipal	98.988 (0,7%)
Privadas	12.693.532 (93,8%)

Fonte: Censo da Educação Superior 2018/Notas Estatísticas. (MEC/Inep)

Uma simples visada nas páginas de algumas das corporações educacionais de origem nacional nos dá a clara impressão de que caminhamos na direção da consolidação do capitalismo acadêmico brasileiro, na forma da hegemonia do setor privado-mercantil. Por falta de espaço, um único exemplo: na página da Kroton Educacional (www.kroton.com.br/ - consulta: jan/2019), que possui mais de 840 mil estudantes e cujo valor de mercado alcança R\$ 5.380,36, lê-se que

No início dos anos 2000 e com a mudança do marco regulatório do setor de educação, surge a primeira Faculdade Pitágoras, com novo sistema de ensino e uma metodologia exclusiva criada em parceria com uma das maiores companhias de educação do mundo - a Apollo International, com sede no Estado do Arizona [...]. O ano de 2007 ficou marcado pela abertura de capital do Pitágoras na BM&FBovespa, com o nome Kroton Educacional (KROT11), possibilitando a consolidação de uma fase de grande expansão e desenvolvimento [...] em 2009, a Kroton recebeu um novo aporte financeiro de um dos maiores fundos de private equity do mundo, a Advent International, que a partir de então compartilharia o controle da Companhia com os sócios fundadores.

A leitura desses informes 'oficiais' demonstra as tendências de configuração do sistema, as quais, obviamente, trazem mudanças importantes na cultura acadêmica das instituições. Progressivamente majoritárias em matrículas, as IES privado-mercantis propagam uma nova concepção de instituição de educação superior, vazada em ideário e objetivos de mercado, pondo em questão a relevância da própria ideia de formação superior. Os termos adotados na publicidade dessas empresas educacionais prescindem de menções minimamente substantivas a qualquer compromisso com sua atividade-fim (seu produto) e com seu público-alvo (seus clientes). Apresentam sua história e seus números como exemplo de sucesso empresarial na lida com a prospecção, formação e exploração de mercados educacionais e falam uma língua estritamente administrativo-financeira e mercadológica; focam o lucro propiciado a acionistas que sequer conhecem o tipo de empreendimento nem optaram por qualquer compromisso com a qualidade pedagógica da oferta e com os destinatários/consumidores daquele 'produto'.

No quadro de um sistema internacional politicamente mais articulado em torno dos interesses de criação de mais-valor e incessante reprodução do capital financeiro, a autonomia universitária passa a ser uma barreira à circulação de valor na forma de conhecimento, seja o conhecimento novo (pesquisa), o existente (formação) ou, ainda, o compartilhado/dialogado com a sociedade (extensão). Em tal situação, alteram-se os elementos que classicamente compunham a cultura universitária: o planejamento acadêmico das IES passa a pôr foco nas dimensões utilitaristas, funcionais e reprodutivas

de suas atividades-fim com base em sinais dos mercados, e a autonomia universitária passa a se constituir de forma heterônoma, referenciada nas demandas de caráter mercadológico, próprias do mundo da produção/reprodução econômica. Nas IES privado-mercantis tem-se o triunfo de modelos de organização do trabalho acadêmico capitaneados por gestores instados a otimizar as relações custo/benefício, insumo/produto, investimentos/resultados, em uma expressão, produzir com eficiência, otimizando recursos, especialmente os humanos, para produzir o que pode acrescentar valor econômico. Parafrazeando o título de livro de Silva Jr. (2017), trata-se de produzir resultados comercializáveis, mas para quem? Também não se cuida de responder sob que processos pedagógicos, sob quais pressupostos de ciência, sob quais objetivos de formação.

Pesquisa realizada há 20 anos com IES privadas da cidade de S. Paulo (Jardilino, Santos, 1999), quando se passou a admitir sociedades empresárias no setor, mostrava que estávamos vivendo o início de mudanças gerenciais que vinham de par com mudanças legais, modelando o discurso institucional na direção de mudanças adaptativas ao mercado e alterando as senhas da competição: de um modelo acadêmico que divulga a qualidade de sua atividade-fim à propaganda de negócios fundada na retórica da formação para o mercado e na performance em rankings. Tal realismo de mercado também avassalou o terreno da formulação de políticas públicas: “la nueva gestión pública se asocia directamente a la propuesta de la rendición de cuentas y a la necesidad del estado y de las autoridades universitarias de ejercer control sobre el sistema educativo a través de mecanismos no convencionales.” (Verger, 2013, p.7) E a fala de executivo de empresa especializada em prospectar investimentos para o setor educacional brasileiro a corrobora sem qualquer disfarce: “Vejo o mercado da educação como um supermercado. Estou vendendo um produto. Só que, em vez de vender tomate, meu produto é um assento para o aluno estudar.” (Sguissardi, 2017, p. 90)

Aqueles que cuidam de elaborar políticas públicas ou organizar processos pedagógicos no interior das instituições privadas comportam-se como gestores acadêmicos na acepção estritamente administrativa do termo: “Este professor [da geração formada nos anos 1990] é, antes de tudo, passivo e passível em oferecer seu trabalho à venda e fará tudo para publicar muito para poder vender muito e bem, e, neste processo, consolidar a nova cultura universitária, central para a nova forma histórica de hegemonia.” (Chauí, 2001, p.52) A competição entre os professores passa a ser mais um recurso de controle do trabalho e de qualquer possibilidade de ‘insurgência’ política ou epistemológica, ou de proposição das regras de seu próprio trabalho no registro da autonomia didático-pedagógica (garantida pela LDB). Situação que leva a que muitos professores tenham de se conformar a estratégias de sobrevivência pautadas no “individualismo e na concorrência, fazendo esvaecer o sentido das pautas coletivas. [e a] aceitação [...] das doutrinas da empresa. [...] os problemas da gestão do capital [...] passam a ser compartilhados pelos trabalhadores. (Piolli & Sousa, 2017, p. 147)

Fundada nas concepções teóricas do neoliberalismo, que encontra no mercado a razão de ser da vida política (Dardot e Laval, 2016), a reconfiguração sistêmica da educação superior brasileira - de caráter institucional, pedagógico e epistemológico - abraçou o 'realismo de mercado' e trouxe para o centro de sua atividade-fim a preocupação de constituir o indivíduo competitivo, orientado em competências e habilidades cujas origens e aplicabilidades estão nos mercados e cujo objetivo essencial é gerar empregabilidade...para um mundo sem empregos. Assevera Almeida Filho (2012, p. 224-225) que

enfrentamos uma frente empresarial, alienada de valores históricos e culturais, que busca consolidar um ramo de negócios investindo na abertura de espaços de ensino terciário sem presença e atuação da Universidade. [...] a universidade brasileira encontra-se vulnerável pois [...] passou demasiado tempo fortalecendo sua vertente vocacional ou profissionalizante, confirmando-se meramente como instituição de ensino, negligenciando e até perdendo sua missão histórica de educação (no sentido mais amplo do conceito) ou de formação na cultura. [...] treinar ou formar, ensinar ou educar, *techné* ou *bildung* [...]"

Positivadas, as regras da economia constroem a normatividade político-educacional, instaurando relações sociais que têm por base a competição, geralmente traduzida na noção de mérito. Sua prova dos nove está na capacidade institucional de construir o *homo economicus*, em detrimento do homem social.

É assim que o realismo de mercado, no âmbito das IES privadas, vem se manifestando em diversos aspectos da vida acadêmica contemporânea, dos quais, aqui, designamos os mais salientes. Cumpre realizar pesquisas que indiquem caminhos alternativos de desenvolvimento da atividade de formação nesse tipo de instituição e reclamem a qualidade social que precisam ter, ademais de seu compromisso com o futuro do país e de gerações de estudantes. Parafraseando o lema do Fórum Social Mundial, só assim outra geopolítica do conhecimento será possível, o que certamente não será alcançado em instituições que adotam epistemologias e razões de mercado.

Notas

¹ "Formado por empresários ligados ao capital internacional, militares, altos funcionários públicos e eclesiásticos, o IPES se mantinha às custas de contribuições, oferecia cursos, distribuía livros, promovia entrevistas em rádios e televisões. Alguns de seus filiados eram proprietários ou tinham interesses na área das publicações e companhias editoriais [...] apoiado pelo Programa do Livro da Embaixada Americana." (Boschetti, 2007, p. 223).

² Verbetes elaborado por Lalo Watanabe Minto para projeto de pesquisa do Histedbr, em: http://www.histedbr.fe.unicamp.br/navegando/glossario/verb_c_centro_universitario%20.htm (consultado em out./2019).

³ Disponível em <http://www.contee.org.br/noticias/educacao/nedu1752.asp>. Consultado em jan. de 2019.

Referências:

- Almeida Filho, N de. (2012). Rankings, vikings, masters & colleges: dilemas da universidade brasileira no contexto da internacionalização. In: J.L. Villar, Remi Castioni. (orgs.). *O projeto da UnB e a educação brasileira*. (pp. 218-244) Brasília, DF: Verbena.
- Amin, S. (2009). Geopolítica del imperialismo contemporáneo. In: E. Borgiani, Elisabete, Carlos Montaña. (orgs.). *Coyuntura actual, latinoamericana y mundial: tendencia y movimientos*. (pp. 206-252). São Paulo: Cortez.
- Boschetti, V.R. (2007). Plano Atcon e Comissão Meira Mattos: Construção do ideário da universidade do pós-64. *Revista Histedbr on-line*, 27,221-229.
- Brasil (1988). Presidência da República. *Constituição da República Federativa do Brasil de 1988*. Brasília, DF.
- Brasil (1996). Presidência da República. *Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional*. Lei n. 9394, de 20 de dezembro de 1996. Brasília, DF.
- Brasil (2018). Ministério da Educação, Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira. *Censo da Educação Superior 2018*. Brasília, DF.
- Chesnais, F. (1996) *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã.
- Chesnais, F. (2009). Mundialización: el capital financiero en el comando. In: E. Borgiani, Carlos Montaña (orgs.). *Coyuntura actual, latinoamericana y mundial: tendencia y movimientos*. (pp.62-92) São Paulo: Cortez.
- Costa, W.M. da. (1992). *Geografia Política e Geopolítica*. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo.
- Dardot, P. & Laval, C. (2016). *A nova razão do mundo – ensaio sobre a sociedade neoliberal*. São Paulo: Boitempo.
- Harvey, D. (2018). *A loucura da razão econômica – Marx e o capital no século XXI..* São Paulo: Boitempo.
- Jardilino, J.R., Santos, E. (1999). Relatório: Universidade e marketing. *EccoS – Rev. Cient*, 1 (1),129-144.
- Mainardes, J. (2006). Abordagem do ciclo de políticas: uma contribuição para a análise de políticas educacionais. *Educ. Soc.* (pp.47-69). Campinas, vol. 27, n. 94, jan./abr.
- Martín, A. R. (2018). *Brasil, geopolítica e poder mundial – o anti-Golbery*. São Paulo: Hucitec.
- Pioli, E., Sousa, A. L. H. (2017). Expansão do ensino superior privado a partir dos anos 1990: educação mercantil e precarização do trabalho docente. In: Gilberto M. (org.). *O negócio da educação - A aventura das universidades privadas na terra do capitalismo sem risco*. (pp.145-158). São Paulo: Fapesp/Olho d'Água.
- Robertson, S. (2012). A estranha não morte da privatização neoliberal na Estratégia 2020 para a educação do Banco Mundial. *Revista Brasileira de Educação*, 17 (50), 283-302.
- Sampaio, H. (2000). São Paulo: *Ensino superior no Brasil: o setor privado*. São Paulo: Hucitec Fapesp.
- Santos, E., Vitagliano, J. A. (2019). Educação superior no Brasil: direito do cidadão ou serviço-mercadoria? *Revista @mbienteeducação*, 3 (12), 355-394.

- Silva, M. A. da. (2002). *Intervenção e consentimento – a política educacional do Banco Mundial*. Campinas: Autores Associados; São Paulo: Fapesp.
- Silva Jr., J. dos R. da. (2017). *The new brazilian university – a busca por resultados comercializáveis: para quem?* Bauru: Canal 6.
- Teodoro, A. (2003). *Globalização e educação – políticas educacionais e novos modos de governação*. São Paulo: Cortez.
- Teodoro, A. (2011). *A educação em tempos de globalização neoliberal – os novos modos de regulação das políticas educacionais*. Brasília, DF: Liber Livros.
- Verger, A. (2013). Políticas de mercado, estado y universidad: Hacia una conceptualización y explicación del fenómeno de la mercantilización de la educación superior. *Revista de Educación*, 360, 1-17.
- Vitagliano, J.A. (2018). *A face jurídico-legal da transnacionalização da educação superior no Brasil – o caso Laureate/FMU*. Tese (Doutorado). São Paulo: Uninove.

Eduardo Santos

Sociólogo. Professor e investigador na PPGE na Universidade Nove de Julho (Uninove), São Paulo.
E-Mail: edusantos1959@gmail.com
Orcid: <http://orcid.org/0000-0002-2895-2826>

Correspondência

Eduardo Santos
Universidade Nove de Julho
Rua Vergueiro, 235, 12º
Liberdade – São Paulo
CEP 01504-001

Data de submissão: Novembro 2019
Data de avaliação: Janeiro 2020
Data de publicação: Junho 2020