

Setor privado de ensino superior no Brasil: crescimento, mercado e Estado entre dois séculos¹

Helena Sampaio

Resumo:

O texto discute a singularidade do setor privado de ensino superior no Brasil, suas reações frente aos dispositivos legais e em relação à demanda de mercado no período 1990-2010, no cenário da crescente privatização desse nível de ensino em âmbito mundial. Embora a participação do setor privado no total de matrículas no ensino superior no Brasil tenha aumentado, a sua taxa de crescimento frustrou as apostas numa expansão sem tropeços. A emergência de grandes grupos educacionais (e novos atores) e a estagnação da demanda por este nível de ensino acirram a competição entre as instituições particulares conferem novos contornos à relação entre setor privado e Estado no contexto das recentes políticas de ampliação do acesso ao ensino superior no país.

Notas sobre o público e o privado no sistema de ensino superior

O relativo equilíbrio que havia entre o setor público e o setor privado de ensino superior no Brasil, em termos de número de matrículas e de instituições², rompeu-se há pelo menos meio século. Reconhecer a antiguidade da presença predominante do ensino superior privado no país é o primeiro passo para compreender suas transformações mais recentes. O segundo é conceber a participação majoritária do setor privado como resultante da dinâmica que se estabeleceu entre este setor e o setor público desde meados dos anos 1960, quando ocorreu a primeira grande expansão do ensino superior no país (Sampaio, H., 2000). Liderado pelo setor privado, o crescimento das matrículas de ensino superior foi impulsionado pela pressão de diversos segmentos de uma sociedade em transformação, que se urbanizava e industrializava. Além de mais jovens alcançarem o ensino superior, outros segmentos sociais até então à margem deste nível de escolaridade (pessoas

¹ Este texto é um dos produtos da pesquisa "Setor privado de ensino superior no Brasil: inovação e mercado" financiada pela FAPESP (Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo) na modalidade Projeto de Pesquisa (Regular) - Fluxo contínuo (01/04/2010 a 31/03/2012).

² Nos meados dos anos 1930, o setor privado respondia por cerca de 40% das matrículas e por 60% das instituições de ensino superior, em sua maioria, confessionais que se estabeleciam antes como um setor semi-governamental paralelo do que estritamente privado, dependendo em menor e maior grau do financiamento do Estado (Sampaio, H. 2000).

mais velhas, mulheres, trabalhadores urbanos do setor terciário etc.) também passaram a buscar a formação superior; ao fazê-lo, pressionaram a ampliação da oferta (Schwartzman, S.,1993) cujo atendimento se deu pela via privada. Nesse período, sob a moldura da Lei de Diretrizes e Bases (LDB)³, de 1961, estabeleceu-se entre o setor público e o privado uma relação de complementaridade típica de um *mass private sector* (Sampaio, H., 2000; Geiger, R., 1986). Mobilizando recursos privados e orientando-se para o atendimento da demanda de mercado, o setor privado foi mais ágil e cresceu muito mais rapidamente que o público, muitas vezes em detrimento da qualidade do serviço oferecido. Entre 1960 e 1980, o número de matrículas no ensino superior passou de 200 mil para 1,4 milhão, em um crescimento de quase 500%. No setor privado, o crescimento foi de mais de 800%. Em 1980, o setor privado já predominava, respondendo por 63% do total das matrículas e por 77% dos estabelecimentos de ensino superior no país (Figuras 1 e 2) (Sampaio, H., 2000).

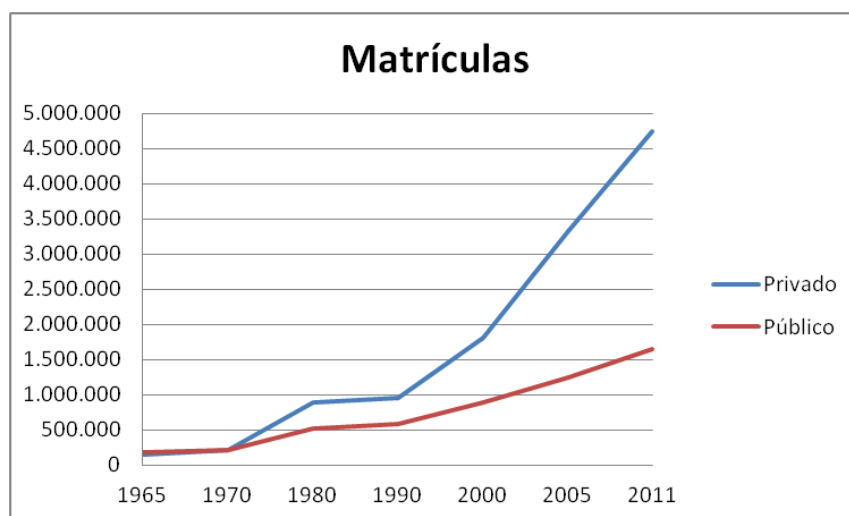


Figura 1 - Crescimento do número de matrículas de ensino superior: 1965 -2011. Elaborada pela autora com base em dados da **Evolução das estatísticas do ensino superior no Brasil – 1980-1984**. Ministério da Educação e do Desporto, 1996; Sinopse estatística para o ensino superior, 1975. Ministério da Educação e do Desporto, 1977; MEC/Inep: Sinopse estatística do ensino superior para os anos 2000 e 2005 e INEP/MEC/DEE, 2011.

³ A Lei de Diretrizes e Bases de 1961, ao reconhecer a organização do sistema em moldes não universitários, favoreceu a proliferação de escolas isoladas; ao mesmo tempo instituiu MEC (MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO) (Ministério da Educação)anismos de controle na relação ensino superior com o mercado que àquela altura pressionava fortemente por mais vagas no sistema (Sampaio, H., 2000).

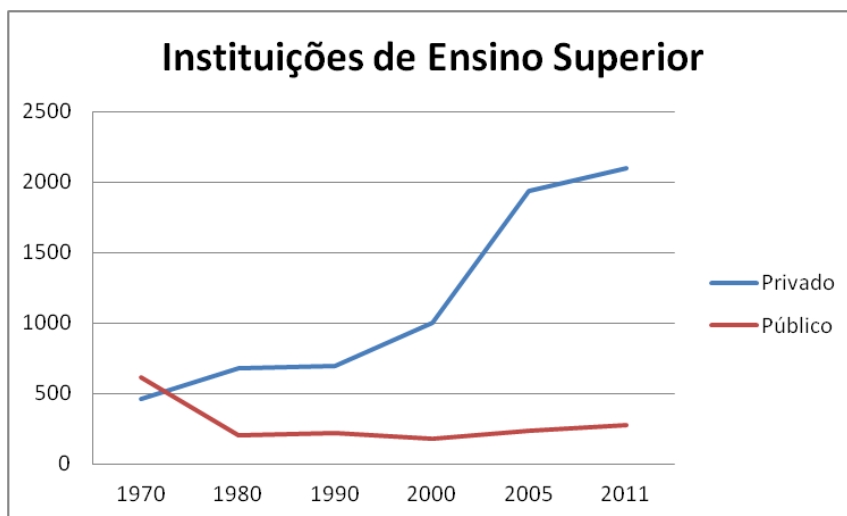


Figura 2 - Crescimento do número de instituições de ensino superior: 1970 - 2011. Elaborada pela autora com base em dados da **Evolução das estatísticas do ensino superior no Brasil – 1980-1984**. Ministério da Educação e do Desporto, 1996; Sinopse estatística para o ensino superior, 1975. Ministério da Educação e do Desporto, 1977; MEC/Inep: Sinopse estatística do ensino superior para os anos 2000 e 2005 e INEP/MEC/DEE, 2011.

Desde essa época, a relação de complementaridade entre o setor público e o privado foi se consolidando no país sob vários aspectos: organização institucional dos estabelecimentos, mecanismos de acesso, localização geográfica, existência de pesquisa e pós-graduação *stricto sensu*, áreas de concentração dos cursos, titulação e regime de trabalho dos docentes etc. Nos anos 1970, enquanto o setor privado crescia por meio da criação de instituições isoladas⁴ e do aumento do número de cursos e vagas oferecidos, o ensino superior público, no esteira da Reforma Universitária de 1968, ampliava suas esferas de atuação investindo na qualidade da pesquisa e da extensão e criando uma estrutura de regulação e de apoio à pós-graduação (Sampaio, H.; Klein, L., 1994; Durham, E., 1985; Veiga, L., 1985).

O ano de 1980 marca uma inflexão na trajetória de crescimento contínuo do ensino superior no país. Ao longo da década, alternaram-se períodos de estabilidade e de redução do número absoluto das matrículas e da participação relativa do setor privado no total de matrículas de ensino superior.

⁴ Faculdades e institutos.

(Figura 2). A baixa *performance* do setor privado deveu-se à diminuição global da demanda por ensino superior naquele período, a qual refletia o estrangulamento do número de concluintes do ensino médio (Sampaio, H. 2000).

Na segunda metade da década de 1990, o sistema de ensino superior voltou a crescer. O aumento do número das matrículas decorreu, em parte, da significativa melhoria do fluxo no sistema educacional ao longo da década de 1990, a qual já estava repercutindo no número de formandos do ensino médio⁵. Com o reaquecimento da demanda de ensino superior, o setor privado colhia os frutos das ações que havia empreendido nos anos anteriores: entre 1990 e 2000, o número de matrículas quase dobrou e mais de 300 estabelecimentos privados foram criados (Figuras 1 e 2).

Estado e mercado na virada do século

Se a demanda de mercado de ensino superior esteve desaquecida ao longo de toda a década de 1980, as regulamentações para o ensino superior foram abundantes no período, destacando-se a Constituição de 1988, a Lei de Diretrizes e Bases (LDB) de 1996 e a série de disposições legais partidas do Ministério da Educação e de órgãos assessores deliberativos nos meses de abril a agosto de 1997.

No contexto do novo marco legal do ensino superior e das oscilações da demanda de mercado, o setor privado, já desde então predominante, passou a organizar e a orientar a oferta de ensino superior nas seguintes direções: 1. transformação das instituições não universitárias em universidades; 2. promoção da desconcentração regional e a interiorização de instituições e cursos; 3. ampliação e diversificação da oferta de cursos por meio da “*fragmentação de carreiras*” (Sampaio, H., 2000).

A transformação de faculdades e institutos em universidades evidencia a percepção por parte do setor privado segundo a qual instituições maiores, com

⁵ Entre 1991 e 1999, o número de formandos nesse nível de ensino havia aumentado 133% (Guimarães, M.H, 2000).

uma oferta mais diversificada de cursos, teriam maiores vantagens competitivas na disputa por clientelas difusas num mercado estagnado. Mas também reflete o sentido de oportunidade dos mantenedores do ensino superior privado para se liberarem do controle burocrático do Estado: universidades dispõem de autonomia (princípio disciplinado pela Constituição de 1988) para criar e extinguir cursos e remanejar vagas. Tais dispositivos são fundamentais para a iniciativa privada responder com rapidez à demanda de mercado de ensino superior. Entre 1985 e 1996, o número de universidades privadas passou de 20 para 64 (Figura 1) (Sampaio, H., 2000). Consistentemente, à medida em que o número de universidades crescia, o de escolas isoladas diminuía, antecipando os processos de fusão e/ou incorporação de instituições que ganharam magnitude e novas características no século XXI.

Em relação à desconcentração regional e à interiorização das instituições, constata-se, na primeira metade da década de 1990, que as matrículas cresceram nas regiões Norte e Centro-Oeste e diminuíram nas regiões Sudeste e Sul do país. O fenômeno fazia parte da dinâmica de mercado em busca de supostas demandas. Nas regiões Sul e Sudeste, por sua vez, o setor privado cresceu mais no interior do que nas capitais dos estados. Isso ocorreu tanto por meio da criação de novos estabelecimentos como mediante a abertura de novos cursos/carreiras em instituições já consolidadas⁶ (Sampaio, H. 2000). Já a “*fragmentação de carreiras*” foi uma estratégia do setor privado para engendrar novas demandas em mercados mais competitivos. Por isso tornou-se mais frequente nas regiões Sudeste e Sul e atingiu, sobretudo, as áreas de Ciências Sociais Aplicadas, Comunicação e Administração⁷ (Sampaio, H. 2000).

⁶No Estado de São Paulo, por exemplo, dos 326 cursos criados entre 1985 e 1996, cerca de 60% o foram por estabelecimentos localizados no interior (Sampaio, H. 2000).

⁷ Deve ser notado que essa estratégia só é viável para instituições que são universidades porque gozam do princípio da autonomia que lhes permite criar e extinguir cursos. As carreiras derivadas mediante a fragmentação não são especializações de áreas tradicionais do conhecimento, mas sim uma decisão *de mercado*, alheia à institucionalização da pesquisa e aos conflitos normalmente ocorrentes entre membros da comunidade acadêmica vinculados ao desenvolvimento de novos campos do conhecimento (Clark, B.,1983). Em alguns casos, a fragmentação serviu também para complementar a universalidade de campo exigida na legislação brasileira para as instituições universitárias.

No final do século XX, um dos movimentos mais decisivos do setor privado foi a resposta ao art. 1º do Decreto nº 2.306 (19/08/1997) que dispõe que as entidades mantenedoras poderão assumir qualquer das formas admitidas em direito, de natureza civil e comercial, e quando constituídas como fundações serão regidas pelo Código Civil Brasileiro (art.24) (Sampaio, H. 2000). Isso significa que a entidade mantenedora de uma instituição de ensino superior particular pode alterar o seu estatuto, escolhendo assumir natureza civil ou comercial. Com base no dispositivo, as entidades mantenedoras das instituições de ensino superior passaram a ser classificadas como: entidade mantenedora de instituição sem finalidade lucrativa e entidade mantenedora de instituição particular, em sentido estrito, com finalidade lucrativa (Sampaio, H. 2000).

É consenso entre os diferentes atores do sistema de ensino superior de que o Decreto 2.306, de 1997, constitui um divisor de águas no ensino superior e cujos efeitos estão expressos na sua atual configuração. Por mais diferentes que sejam as percepções desses atores sobre o alcance e efeitos do referido Decreto, elas se agrupam em torno de três posições: 1) fomentou e legitimou a mercantilização do ensino superior no país; 2) reconheceu, legalizou e regulamentou o ensino superior como atividade lucrativa; 3) possibilitou maior lucratividade para a atividade de ensino e estabeleceu novas formas de controle para as ies privadas que se diferenciavam.

Boa parte dos atores do ensino superior público alinha-se em torno da primeira posição: a medida legal refletiria a orientação neoliberal do governo FHC e, coerentemente a ela, estimulou e legitimou a mercantilização do ensino superior no Brasil; desde o Decreto 2.306, de 1997, de acordo com essa linha de interpretação, o ensino superior tornou-se uma mercadoria possível de ser adquirida em qualquer esquina por um valor qualquer que enriquece o empresariado do ensino particular e aliena os jovens, ao oferecer uma educação de baixa qualidade, não reflexiva, voltada para gerar mão-de-obra e orientada pelo ideal de consumo característicos do capitalismo contemporâneo⁸.

⁸ Ver, dentre outros, Montaño, C. (2008); Cunha, L.A., (2004); Sguizzardi, V. (2008); Bertolin, C.G. (2009), Saviani, D. (2010).

A segunda posição expressa a defesa dos formuladores das políticas educacionais daquele período. Para esses atores⁹, o Decreto 2.306, de 1997, apenas reconheceu uma situação de fato, entendendo que era hora de explicitar a heterogeneidade do setor privado e discriminar, em função de sua natureza comercial, os direitos e os deveres em relação ao Estado¹⁰. Trata-se de uma posição para cuja defesa pauta-se em questões de ordem técnica (jurídica).

Na visão dos atores do setor privado, refletida na terceira posição, o Decreto 2.306 não apenas impôs a escolha entre duas alternativas - com ou sem finalidade lucrativa. Mas também, ao optar por uma ou por outra forma legal, as entidades mantenedoras de instituições privadas arcavam com uma série de deveres e de direitos e, sobretudo, fruto da escolha, passavam a ter relações muito específicas com o Estado¹¹. Todos, entretanto, reconhecem que a possibilidade legal permitiu à iniciativa privada aumentar em muito seus rendimentos com a atividade educacional¹².

O que se depreende do Decreto 2.306, de 1997, é que as instituições privadas sem *finalidade lucrativa* estão mais sujeitas ao controle do Estado do que as instituições com fins lucrativos (*for profit*). A contrapartida do controle estatal é a possibilidade das primeiras - confessionais, comunitárias ou ainda filantrópicas - obterem isenções fiscais e/ou recursos públicos.

Em suma, nos últimos anos do século XX o setor privado reagiu a dois intervenientes: um Estado modelador e expedidor de normas, especialmente na segunda metade da década de 1990, e um mercado de ensino superior com claros sinais de retração. Diante da abundância de disposições legais e da desaceleração da demanda desse nível de ensino, a iniciativa privada procurou se adaptar e também promover inovações (Sampaio, H. 2000). Todos os

Ver Souza, P.R. (2004). **A revolução gerenciada: educação no Brasil, 1995-2002**. Editora Prentice Hall.

¹⁰ Até 1997 não se previa o serviço educacional com finalidade lucrativa e, portanto, estendia a isenção fiscal a todos os estabelecimentos mantidos por pessoas físicas ou jurídicas de direito privado. Os empresários do setor privado, considerando o benefício da isenção fiscal, jamais discutiriam abertamente o caráter *for profit* de suas atividades. Lévy (1986) chama a atenção para essa situação no Brasil. Comparando com a Turquia, onde “private sector captures only a minority of total enrollments, it does accommodate excess demand and therefore can operate on a for-profit basis. Turkish for-profits began in the early 1960’s and did so well economically that many others quickly emerged. “The best advice one could offer an investor interested in high profits over short-term periods would be to go into the colleges business” (Oncu, 1971, apud Lévy, 1986a). Similar dynamics have in practice operated in Brazil, *even though all its private institutions are legally nonprofits*” (Lévy, 1986) (grifo meu).

¹¹ Entrevista com o professor Rodrigo Galindo, do grupo Kroton Educacional S.A.

¹² Entrevistas realizadas com mantenedores, gestores e consultores do setor privado.

acontecimentos que envolveram o setor privado no final do século XX já traziam indícios do porvir, assinalando a sua singularidade no Brasil – enraizamento e já predominância - no cenário global da privatização do ensino superior.

Setor privado: crescimento e diversificação

As categorias “público e privado” são frequentemente combinadas com outras variáveis para caracterizar a heterogeneidade do ensino superior no Brasil. Em geral, a variável “dependência administrativa” é tomada como estruturante de outras, como localização geográfica, tamanho das instituições (de até 500 a mais de 100 mil estudantes), qualidade do ensino de graduação e (oferta) de pós-graduação, organização institucional (ou seja, se os estabelecimentos se organizam como universidades, centros universitários, faculdades isoladas ou institutos tecnológicos), dentre outras¹³.

Essa forma de apresentar a morfologia do sistema de ensino superior no país sofre, vez por outra, certo reducionismo ao buscar estabelecer uma relação de causalidade entre “organização institucional” e “qualidade do ensino oferecido” e ambas as variáveis como dependentes da natureza pública ou privada do estabelecimento. Muitas vezes a correlação procede, mas nem sempre. De fato, quase a totalidade das instituições não universitárias no país, ou seja, as faculdades e, mais recentemente, os centros universitários¹⁴ são privados. Todavia associar qualidade acadêmica, segundo os critérios oficiais vigentes, e o fato de serem instituições privadas e não universitárias desconsidera as transformações que estão ocorrendo no ensino superior no Brasil. Uma delas refere-se justamente aos papéis diferenciados das instituições isoladas de pequeno porte (faculdades) no contexto da consolidação do setor privado neste início de século. Outra remete aos efeitos

¹³ Ver, a respeito, Steiner, J., 2006.

¹⁴ A modalidade “centro universitário” foi introduzida com a LDB de 1996. Apesar de não desfrutarem do mesmo status e outras prerrogativas das universidades, os centros universitários têm autonomia para criar, organizar e extinguir cursos em suas sedes, assim como remanejar ou ampliar vagas nos cursos existentes. Já os institutos tecnológicos, em sua maioria, são públicos.

do já elevado número de universidades privadas no sistema de ensino superior. Ainda que a presença das universidades não repercuta de forma imediata e positiva (como suporiam os que advogam a universalização e exclusividade do modelo universitário) no desempenho acadêmico de seus estudantes nos exames de avaliação de cursos, o crescimento desse segmento tem implicações tanto na configuração do ensino superior como na relação que o setor privado passou a estabelecer com a demanda de mercado e com o Estado.

O efeito mais evidente do aumento do número de universidades privadas está na distribuição das matrículas. Em contraste com um passado recente, atualmente mais da metade dos estudantes de ensino superior frequenta universidades e dentre eles, a maioria o faz em universidades privadas. Outro efeito da presença das universidades privadas é a interação ágil que se estabelece com o mercado; como decorrência da autonomia que gozam por princípio constitucional, as universidades privadas continuam a aumentar e/ou diminuir o número de vagas em conformidade com a demanda, a criar e a extinguir cursos, com base no teste de mercado, disponibilizando-os em diversas modalidades de ensino e níveis de formação, entre outras iniciativas.

Na primeira década do século XXI o setor privado, liderado pelo segmento das universidades, quase triplicou a oferta de cursos; hoje concentra 70% dos cursos de graduação. O leque da oferta, além de maior, está muito mais diversificado. No lugar da “fragmentação das carreiras”, estratégica típica dos anos 1990, o setor privado tem colocado na prateleira as “novíssimas carreiras” de nível superior. Em geral, vinculam-se a profissões de ofício para as quais tradicionalmente não se exige formação superior; ou seja, resignificam um saber fazer, deslocando-o para o nível superior, criando certificações para novos mercados e vice-versa. Alguns exemplos: *chef de cuisine*, *somelier*, gastrônomos, *designer* de cabelo (barbeiro e cabeleireiro), *designer* de móvel (marceneiro), *pâtissier* (doceiro/padeiro), profissionais da moda (estilistas, modistas, costureiras etc.). Ao adquirem *status* de curso superior, tradicionais profissões de ofício revestem-se de *glamour*: ganham nomes estrangeiros e quase sempre aparecem associadas ao consumo do luxo (Sampaio, H., 2011).

O aumento do número de universidades privadas provocou também o crescimento da oferta de cursos de pós-graduação *stricto sensu*

(especialmente nos mestrados, mas também de doutorado) e de *lato sensu* (especializações e MBAs) no setor privado. Em 2010, cerca de 30% dos programas de mestrado já eram oferecidos por universidades privadas¹⁵.

Mas será que essas dimensões da análise dão conta da complexidade que o ensino superior está adquirindo neste século? Que outros arranjos institucionais, agrupamentos de interesses e *players* estão se formando no setor privado de ensino superior no Brasil?

Consolidação do setor privado

Para responder essas perguntas vamos procurar identificar alguns novos arranjos institucionais que surgem neste século resultantes da “consolidação” do setor privado para usar a terminologia usual nesse mercado.

Está cada vez mais difícil falar de um setor privado de ensino superior no singular, uma vez que a sua suposta unidade parece sobreviver apenas enquanto contraposição ao que também se imagina definir o setor público de ensino superior. Dada a grande heterogeneidade da organização da oferta privada e os interesses conflitantes de seus diversos segmentos, seria mais adequado usar o plural ao nos referirmos a este setor hoje no Brasil.

Das cerca de 2 mil instituições privadas (que correspondem a quase 90% do total de instituições do país), 40% têm finalidade lucrativa. Esse percentual foi alcançado logo nos primeiros meses que se seguiram à edição do Decreto nº 2.306 de 1997.

De acordo com a empresa de consultoria Hopper, o Brasil é o país com maior número de instituições de ensino superior com fins lucrativos do mundo (Hopper, 2102). Deve-se, todavia, acrescentar uma nota explicativa sobre os sentidos atribuídos ao aposto legal “com finalidade lucrativa”.

¹⁵ A avaliação dos cursos de mestrado oferecidos pelo setor privado evidencia tanto o aumento de sua presença como a sua heterogeneidade no que se refere à qualidade. Dentre os cursos que obtiveram nota 3, os do setor privado representavam: 15,7% em 2000; 27,6% em 2004; 28,8% em 2008. Dentre os cursos que obtiveram nota 7, os do setor privado representavam: 8,3% em 2000, 11,3% em 2004 e 7,3% em 2008 (Capes, 2009). Esses percentuais indicam que o aumento ano a ano do número de cursos de mestrado privados não tem correspondido ao crescimento de sua participação nos cursos melhor avaliados, antes o contrário.

Regra geral, entende-se por finalidade lucrativa a possibilidade legal de uma instituição oferecer um serviço, no caso, o “ensino superior” e cobrar por isso; ou ainda ao fato de a entidade mantenedora se apropriar, de forma privada e da maneira que lhe parecer lícita, do lucro auferido com a venda do serviço educacional. O processo, todavia, é mais complexo e isso que o torna inédito em âmbito nacional e internacional nos últimos anos.

A mercantilização do ensino superior não se restringe à cobrança do serviço educacional (em contraposição à gratuidade do ensino superior público) tampouco ao lucro auferido pelo proprietário da instituição por esse tipo de operação mercantil. Se assim fosse, o fenômeno seria trivial desde pelo menos a segunda metade do século passado, quando o setor privado já era majoritário no país – em termos de número de matrículas e de instituições – e cobrava pelo serviço educacional.

Ao assumirem a forma legal “com finalidade lucrativa”, as entidades mantenedoras adquirem o direito de transformar as instituições de ensino superior (as mantidas) em mercadorias, tornando-as passíveis de serem vendidas e compradas no mercado.

Comentando o impacto do decreto Decreto 2.306, de 1997, um mantenedor de instituição de ensino superior comenta: “(...) *mas aí descobriram uma coisa: se a gente pode fazer isso [tornar-se instituição com finalidade lucrativa], a gente pode ser vendido! Tinha gente ‘eu quero dinheiro na minha mão’*”.

As transações entre empresas recebem o nome de aquisições e fusões e, na maioria das vezes, envolvem grupos não tradicionalmente atuantes na área educacional. No Brasil, só na última década ocorreram mais de 200 operações dessa natureza (Hopper, 2012). Não obstante a elevada cifra tornar o Brasil um recordista mundial em processos de fusão, não estamos diante de um fenômeno *sui generis*. A oferta privada de ensino superior, mediante processos de internacionalização do capital e da globalização, cresce no mundo todo (Altbach, P., 2007; Scott, P. 1998; Kent R.& Ramirez, 1999; Knight, J., 2007). Entre 2000 e 2007, os investimentos privados em educação superior em diversos países tiveram taxas de crescimento significativamente maiores do

que os investimentos públicos¹⁶. Segundo dados da OCDE (2010), embora as despesas públicas com ensino superior no país tenham aumentado no período 1995-2007 (como também ocorreu no Chile, no México, na Coreia do Sul e nos Estados Unidos), o investimento privado se intensificou enormemente especialmente nos últimos anos desta década.

Além das aquisições e fusões – fenômeno conhecido por consolidação - destacam-se outros dois movimentos correlatos por parte das entidades mantenedoras de instituição particular com finalidade lucrativa: a abertura de capital na bolsa de valores - “fazer um IPO” (*Initial Public Offering*) no jargão financeiro; e o estabelecimento de parcerias com redes internacionais de educação¹⁷. Até o momento, 36 grupos educacionais no país já fizeram um IPO (Hopper, 2012). A Kroton Educacional S.A, a Anhanguera Educacional Participações S.A, a Estácio Participações S.A, o SEB (Sistema Educacional Brasileiro S.A) são alguns exemplos de companhias abertas que atuam no Brasil.

Por ser um fenômeno sem precedente, é difícil prever os desdobramentos da consolidação do ensino superior privado no Brasil. Em termos da configuração do setor, observam-se três fortes tendências: a) a concentração da oferta de ensino superior nas mãos de poucos grupos educacionais; b) a dispersão das matrículas em instituições não universitárias e c) intensificação dos processos de desconcentração regional e de interiorização das matrículas.

A primeira tendência - a concentração da oferta de ensino superior - se manifesta, por sua vez, nos seguintes aspectos: na relação entre o número de instituições e o de mantenedoras (as 2100 instituições de ensino superior no país pertencem a pouco mais de 1400 mantenedoras); no controle do mercado (as 20 maiores empresas educacionais detêm quase 40% do alunado)¹⁸; e na concentração da receita (15 grupos detêm 27% da receita) (Hopper, 2012).

¹⁶ De acordo com a OCDE (2010), o percentual de investimento privado no ensino superior varia de mais de 40% na Austrália, Canadá, Japão, Reino Unido, Estados Unidos, Israel e Rússia e a mais de 75% no Chile e na Coreia do Sul.

¹⁷ Todas as instituições de ensino superior que são companhias abertas devem ter capital internacional e, como qualquer empresa de capital aberto, são obrigadas a disponibilizar no site da Comissão de Valores Mobiliários e da Bolsa de Valores de São Paulo uma série de documentos sobre suas operações financeiras.

¹⁸ Há dez anos, os maiores 20 grupos detinham 14% do mercado (Hopper, 2012).

Ainda que o número dos grandes grupos seja ainda pouco expressivo no universo das entidades mantenedoras (cerca de 140, equivalente a 10% do total das mantenedoras), cada qual controla vários estabelecimentos que juntos detêm quase a metade do alunado de ensino superior do país. Atualmente, quatro dos cinco maiores grupos educacionais brasileiros, que juntos somam 1 milhão de alunos, são comandados por empresas do setor financeiro.

Conforme dito anteriormente a concentração da oferta de ensino superior no setor privado é concomitante a duas outras tendências - maior dispersão das matrículas em instituições menores e não universitárias e intensificação da desconcentração regional e da interiorização das matrículas. À primeira vista “*dispersão*”, “*desconcentração* e “*interiorização*” podem soar contraditórios, sugerindo haver uma possibilidade de resistência – ou de fuga - dos estabelecimentos pequenos frente aos grandes grupos privados. Mas não é isso que ocorre. Os três movimentos são parte de um aparente paradoxo do mercado de ensino superior hoje no Brasil: a *concentração dispersa* da oferta privada de ensino superior.

Por meio de aquisições e fusões, um número considerável de pequenas instituições, a maioria delas faculdades isoladas espalhadas no território nacional, passou a integrar grandes grupos educacionais. Em razão dessas transações, estes últimos adquirem mais capilaridade no país, o que evidencia na dispersão, desconcentração regional e interiorização das matrículas. Não por acaso que na primeira década do século XXI, e de forma muito mais significativa nos primeiros cinco anos, o número de matrículas no setor privado cresceu mais no Nordeste, no Norte e na região Centro-Oeste¹⁹ e também mais no interior do que nas capitais²⁰. Muitas faculdades isoladas, localizadas no interior dos estados ou nas capitais dos Estados do Nordeste, Norte e Centro-Oeste, integram hoje sólidos grupos educacionais atuantes no país e no exterior. Até mesmo a manutenção dos nomes de origem das pequenas instituições, em geral referidos a personagens e histórias locais, é parte da

¹⁹ Entre 2000-2004, as matrículas no setor privado mais do que dobraram na região Norte, quadruplicaram no Nordeste e cresceram quase de 80% no Centro-Oeste. De 2004 a 2008, apesar da desaceleração do crescimento das matrículas de ensino superior, o setor privado obteve nas regiões Norte e Nordeste taxas de crescimento muito superiores às verificadas nas regiões Sudeste e Sul do país (Sampaio, H., 2011).

²⁰ No período 2000-2004, as matrículas privadas ainda registraram crescimento de 65,5% no interior dos Estados (Sampaio, H.,2011).

estratégia dos grandes grupos educacionais em suas sofisticadas operações financeiras.

Com efeito, o surgimento de novas empresas educacionais está reconfigurando o sistema de ensino superior no Brasil. Em que pese o esforço dos grandes grupos privados (alguns companhias abertas) em se apresentarem como diferentes no concorrido mercado de ensino superior, eles têm características comuns: crescem muito e rapidamente²¹ e defendem a padronização pedagógica e de conteúdos nos cursos de graduação que oferecem para públicos amplos em distintas regiões do país.

Para os representantes de grandes grupos educacionais entrevistados²², os resultados positivos obtidos no cenário brasileiro²³ devem-se à adoção de um modelo de governança que combina gestão estratégica centralizada (desvinculada do corpo acadêmico) e gerências táticas descentralizadas (por meio da figura do “coordenador de curso”). Adotado por alguns grandes grupos educacionais no início deste século, o modelo revelou-se uma inovação gerencial e, desde então, se dissemina entre eles, revelando a forte tendência ao isomorfismo do setor privado de ensino superior (Birnbaum, R., 1983; Huisman, J., 1998; Sampaio, H., 2012).

Outra tendência verificada no setor privado neste século XXI é a redução dos custos: como a operação se realiza em grande escala e de forma padronizada, é possível reduzir os seus custos e cobrar menos dos alunos, o que tem levado à diminuição, pela concorrência, do valor médio das mensalidades no ensino superior privado²⁴.

Algumas dessas mudanças na configuração do setor privado de ensino superior no Brasil são propiciadas pelo avanço das novas tecnologias da informação e comunicação. A padronização pedagógica nos cursos de

²¹Para se ter uma ideia desse rápido crescimento, a Anhanguera Educacional Participações S.A. em 2006 contabilizava 24 mil alunos; em 2010, já tinha 300 mil.

²² Entrevistas realizadas em 2011 com os professores Gabriel Mário Rodrigues, Maurício Garcia, Valdir Lanza, Edson Franco e Rodrigo Galindo.

²³Os gestores dos grandes grupos referem-se neste caso ao aumento das ações ligadas ao ensino superior na Bolsa. De acordo com a Folha de São Paulo: “Os papéis da Kroton (KROT11), a maior alta, subiram 90,9% no ano. Em seguida vem a Estácio (ESTC3) com valorização de 84,7% e, depois a Anhanguera (AEDU3), com 62,1”. Matéria de Maria Paula Autran para o **Folhainvest**, B3 - Folha de São Paulo. 24/09/2012.

²⁴ De acordo com o SEMESP (Sindicato das Entidades Mantenedoras de Estabelecimentos do Ensino Superior no Estado de São Paulo), o tíquete médio das mensalidades caiu de R\$869,00, em 1996, para R\$ 467,00 em 2009.

graduação presenciais e a introdução, em 2000, da graduação a distância²⁵ são alguns exemplos. Foi o setor privado quem liderou a implementação da graduação a distância, cujas matrículas cresceram de forma acelerada, ainda que sobre uma base pequena, até 2006. Em 2010, embora o contingente de estudantes na modalidade ensino a distância já tivesse atingido a cifra de 1 milhão, o ritmo de crescimento das matrículas nessa modalidade vem diminuindo ano a ano (Inep, 2010). Circulam várias hipóteses para o fenômeno: as matrículas de ensino superior a distância já teriam atingido o seu patamar de atendimento da demanda; o fato de o valor da mensalidade do ensino presencial quase ter se equiparado ao preço cobrado pela educação a distância, tirando a vantagem competitiva desta última; maior rigor das normas do MEC (Ministério da Educação) em relação à oferta dos polos de ensino a distância, exigindo dos empresários investimentos acima do que consideram viável para manter a lucratividade dessa modalidade de ensino²⁶.

A profissionalização da gestão - velhos e novos stakeholders

A grandeza dos números que o setor privado de ensino superior exhibe hoje deixa claro que o negócio não é para amadores. A profissionalização da gestão contrapõe-se em tudo à figura do “professor-e-sua-família-donos-de-escola-com-tesouraria” reiteradamente presente nas narrativas dos mantenedores entrevistados sobre a formação do ensino superior privado no país nos anos 1960 e 1970, as quais conformam uma espécie de “mito de origem” do setor.

A profissionalização da gestão é parte constitutiva – e ao mesmo tempo catalizadora - das transformações do setor privado hoje; está por trás de toda a movimentação econômica e financeira do setor e é um dos principais fatores desencadeadores das diferenças entre os estabelecimentos. Se o mercado de ensino superior hoje exige cada vez mais a gestão profissional dos

²⁵ O primeiro curso de EAD (Ensino a Distância) data de 1994, mas a modalidade só foi difundida nos anos 2000. Em 2007 já havia 609 cursos de graduação a distância no país (Anuário Estatístico de Educação Aberta e a Distância (ABED), 2009).

²⁶ Entrevista realizada em 2012 com o consultor Celso Frauches (setembro de 2011) e Hopper (2012).

estabelecimentos, a origem do fenômeno não foi o mercado; um esboço da profissionalização da gestão teve início nos anos 1990 e inscreve-se na relação que o ensino superior passou a estabelecer com o Estado a partir do complexo quadro normativo que se construía.

Data dessa época o surgimento de novos atores no sistema de ensino superior no Brasil: os “assessores” e/ou “consultores”²⁷. O fato poderia passar despercebido não fosse o papel que essa categoria de profissionais viria a desempenhar na transição de um modelo de organização da oferta privada de ensino superior marcadamente familiar para outro que, baseado no anonimato do capital financeiro, combina gestão empresarial, novas tecnologias de ensino/aprendizagem e o serviço ensino superior. Vale lembrar que a passagem entre os dois modelos ainda está em curso e que a coexistência deles é, em parte, responsável pelo caráter singular do processo de privatização do ensino superior no Brasil neste século.

A nova categoria de profissionais que se desenvolveu em torno do setor privado sempre foi muito heterogênea em termos geracionais, de formação acadêmica e de experiência profissional. Todavia, tinham em comum a não pertença ao setor privado, ou seja, a ausência de qualquer vínculo - empregatício ou de parentesco - com as instituições para as quais prestavam serviços.

No princípio, os consultores eram, em sua grande maioria, autônomos, trabalhavam mediante contrato de prestação de serviço por tempo determinado. Muitos deles atuavam como docentes em universidades públicas inclusive. Nos anos 1990, era raro uma instituição privada de ensino superior não contar com serviços de especialistas para assessorar o corpo dirigente numa gama variada de assuntos acadêmicos: elaboração de programas de pós-graduação, de projetos de formação de pesquisadores no âmbito da graduação e da pós-graduação, desenvolvimento de projetos de extensão, criação de novos cursos a partir da grade curricular de cursos já reconhecidos e consolidados, formulação de cursos voltados para a requalificação dos próprios docentes da instituição contratante, dentre outras tarefas.

Na medida que se popularizavam no setor privado, os consultores ampliavam sua esfera de atuação, passando a ser também solicitados para

²⁷Entrevista com o consultor Celso Frauches, Brasília, setembro de 2011.

atender demandas sobre questões não estritamente acadêmicas, como reengenharia de recursos humanos, gestão de informação, gestão financeira etc. Hoje já bastante especializados, esses profissionais tendem a se organizar em grandes empresas de consultorias, algumas com sedes em várias capitais, em diversas áreas de gestão educacional. Se as consultorias, em sua origem nos anos de 1990, eram mais generalistas, com forte caráter acadêmico estratégico²⁸, hoje são muito mais especializadas.

Com efeito, o emaranhado quadro normativo do MEC (Ministério da Educação) para o ensino superior faz proliferar dúvidas jurídicas que propiciam o surgimento de litígios especialmente no que tange às regras de credenciamento/descredenciamento de instituições pelo Ministério. Isso tem levado a uma judicialização crescente no ensino superior, com aumento significativo de escritórios de advocacia com setores especializados em prestar assistência para as instituições privadas.

Da parte do mercado, os processos de aquisição e de fusão de estabelecimentos, ao lado da abertura de ações na bolsa de valores, suscitam outras dúvidas jurídicas e, com elas, novas demandas. Ao lado dos setores do direito do consumidor e dos direitos trabalhistas, que envolvem notadamente a população universitária (estudantes, professores e funcionários), as áreas do direito financeiro e do direito acionário ganham importância nas consultorias para o setor privado.

Num cenário de alta complexidade econômica e financeira, a especialização crescente das consultorias e a profissionalização dos gestores no setor privado são imprescindíveis para as instituições participarem da “seleção natural” que se instala no mercado de ensino superior e do qual tomam parte também as mantenedoras de instituições privadas sem finalidade lucrativa. Quanto maior a capacidade das mantenedoras de instituições privadas em se adaptarem aos novos ambientes jurídico-normativo e de

²⁸ As mantenedoras demandavam dos consultores/assessores que encontrassem “saídas acadêmicas” para as instituições mantidas enfrentarem o cerco do MEC (Ministério da Educação) que, àquela época, começava a construir modelos de avaliação de cursos e de avaliação institucional.

mercado maiores são, evidentemente, as suas chances de sobrevivência (e êxito)²⁹.

Na avaliação de diferentes representantes do setor privado entrevistados (consultores, mantenedores e gestores), todas, ou quase, entidades mantenedoras de instituições privadas com finalidade lucrativa nutrem hoje expectativas de realizar um bom negócio com as respectivas mantidas. Não obstante esse desejo quase unânime no setor privado, ainda que difuso, são poucas as mantenedoras, na avaliação dos entrevistados, que conseguirão realizá-lo. Isso porque somente instituições bem administradas (e em dia com os tributos), com algum patrimônio immobilizado (prédios, terrenos e instalações) e portadoras de uma marca relativamente confiável no mercado – nacional, regional ou local - estão em condições de pleitear ser compradas por algum grande grupo empresarial atuante no ensino superior. Há “olheiros”, ou seja, novíssima leva de profissionais altamente especializados neste novo mercado – espécie de corretores internacionais de universidades e faculdades - que sabem muito bem distinguir o joio do trigo.

O surgimento de novos *stakeholders* no setor privado tem reorganizado a arena política, estabelecido novas alianças – às vezes até imprevisíveis - e reacendido antigos conflitos, num realinhar contínuo dos interesses provenientes de seus diversos segmentos³⁰.

Crescimento tutelado

O setor privado chegou ao século XXI respondendo por 73% das matrículas e por 85% dos estabelecimentos de ensino superior do país. Na primeira década do século XXI, o sistema de ensino superior quase triplicou de tamanho em termos de número de matrículas e de instituições (Figuras 1 e 2).

²⁹ Ver Birnbaum, R. (1983); Huisman, J. (1998) sobre empreendedorismo, isomorfismo e inovação no ensino superior.

³⁰ A criação recente do “Fórum das Entidades Representativas do Ensino Superior Particular”, que reúne ABMES, ANUP, entre outras, é um forte indicador da organização multifacetada do setor privado em razão da pluralidade dos seus interesses atualmente.

Embora o balanço da década seja positivo, o crescimento do sistema de ensino superior não foi constante ao longo do período³¹. Entre 2005 e 2010, tanto o setor público como o privado sofreram uma redução no índice de crescimento das matrículas³² (Figuras 1 e 2).

Atualmente, o setor privado enfrenta um duplo desafio: manter a larga fatia de participação que conquistou no sistema de ensino superior - tanto em termos de matrículas como de estabelecimentos - e, ao mesmo tempo, disputar internamente a clientela de ensino superior, uma “competição entre co-irmãos”, conforme descreveu um representante da “velha guarda” do ensino superior privado para se referir à acirrada concorrência no setor³³.

De fato, a demanda de ensino superior parece ter alcançado um patamar limite em razão do estrangulamento do ensino médio. Desde o início deste século o fenômeno vem sendo anunciado por especialistas (Yhan, C., 2012). Passada a euforia do período 1997-2004, quando a taxa de crescimento do ensino médio ficou em torno de 6%, desde então ela tem sido zero ou negativa (Inep, 2010).

Gestores, mantenedores e consultores de instituições privadas de ensino superior têm interpretações diferentes sobre os efeitos do fenômeno da estagnação do ensino médio. Para os representantes dos grandes grupos educacionais privados entrevistados, a estabilização no número de egressos do ensino médio não deve ser motivo de preocupação; apostam que ainda há, especialmente para as grandes organizações que representam, uma margem significativa para crescer. No cálculo que fazem, o ensino superior no Brasil absorve atualmente cerca de 30% dos egressos do ensino médio; logo, a disputa no setor se daria na fatia dos 70% que ainda não estão se encaminhando para o ensino superior. Para atraí-los, o setor privado, conforme já assinalado, tanto mantém algumas estratégias testadas desde a década de 1990, como a regionalização e interiorização da oferta, como investe em

³¹ Nos primeiros cinco anos da década, o setor privado aumentou em 83% o número de alunos matriculados e o setor público em 40% (Sampaio, H., 2011). O desempenho até favorável do ensino público vincula-se a um fenômeno muito pontual: a ampliação da rede de universidades federais por meio da criação de novas instituições e mediante o aumento do número de vagas em instituições já existentes.

³² No setor privado, o crescimento foi de 43% e, no público, de 32% (Sampaio, H., 2011).

³³ Entrevista realizada com o professor Edson Franco em abril de 2011.

outras, como a oferta das “novíssimas carreiras” na graduação, a oferta da graduação a distância e a redução do valor médio das mensalidades.

Isso explicaria em parte porque mesmo com a diminuição do número de candidatos inscritos no setor privado³⁴, o contingente de ingressantes no ensino superior cresceu 77% (Sampaio, H., 2011). Os fenômenos aparentemente contraditórios inscrevem-se na relação que o setor privado estabelece com o mercado: aumentar continuamente o número de vagas, especialmente nas universidades, mesmo em períodos de estrangulamento do fluxo educacional.

Os gestores das instituições privadas sabem que a sua clientela é muito mais ampla que a formada por jovens entre 18 e 24 anos e isso ocorre em razão da associação entre atraso escolar e pobreza no Brasil. Cerca de 70% dos que ingressaram no ensino superior o fizeram quatro anos, em média, após terem concluído o ensino médio e, em razão disso, muito provavelmente já fora da faixa etária de 18 a 24 (Hopper, 2012; MEC, 2010).

É nesse quadro, e de forma perversa, o atraso no fluxo do sistema educacional, com grande contingente de jovens evadidos ou defasados em relação à idade/serie³⁵, gera uma demanda reprimida de ensino superior que alimenta o crescimento da taxa bruta de matrículas. É nesse contexto que o ProUni (Programa Universidade para Todos)³⁶ tem um impacto significativo para a sustentabilidade e crescimento do setor privado de ensino superior no país.

Criado para atender a necessidade de ampliar o acesso de jovens pobres ao ensino superior, o Programa opera mediante a concessão de bolsas de estudos para estudantes de baixa renda em cursos de graduação e seqüenciais de formação específica nas instituições privadas de ensino superior (Santos, 2012). Para participar do Programa o estudante deve preencher os seguintes requisitos: a) não possuir diploma de ensino superior; b) ter obtido no Exame Nacional do Ensino Médio (ENEM)³⁷ nota mínima de

³⁴ Em 2000, a relação candidato-vaga foi de 1,9, em 2005, caiu para 1,3 e em 2011 chegou a 1,0 (Sampaio, H., 2011).

³⁵ Ver a respeito Yhan, C. (2012).

³⁶ Lei nº 11.096 de 2005.

³⁷ O Enem é uma prova a qual os estudantes devem se submeter ao concluir o ensino médio. O exame compreende cinco áreas : ciências da natureza e suas tecnologias; ciências humanas e suas tecnologias; linguagens, códigos e suas tecnologias; matemática e suas tecnologias e

400 pontos; c) ter uma renda familiar mensal *per capita* de até um salário mínimo e meio (bolsa integral) ou de até três salários mínimos (bolsa parcial); d) ter estudado no ensino médio em escolas públicas ou ter sido bolsista em escolas privadas (BRASIL, 2005). O ProUni reserva ainda parte das bolsas às pessoas com deficiência física, aos pretos, pardos e indígenas, desde que se enquadrem nos critérios de seleção estabelecidos (Santos, 2012).

No ProUni os alunos utilizam as vagas ociosas das instituições privadas; em contrapartida, o governo libera essas instituições do pagamento dos impostos federais. Para o setor privado, o programa ajuda a reduzir os custos (impostos) das instituições aumentando a rentabilidade, ainda que não tenha nenhum efeito no faturamento das mesmas (Hopper, 2012). É um jogo do ganha-ganha sem riscos para o governo – que gasta pouco com a ampliação do acesso – e para o setor privado que garante parte do preenchimento das vagas ociosas sem nenhum investimento adicional.

Os próprios representantes do setor privado reconhecem que o incremento no número de ingressantes ocorrido na segunda metade da década de 2000 deve-se em grande parte ao ProUni³⁸. Mas trata-se de um crescimento artificial, cujo mérito cabe exclusivamente ao governo federal que, sem nenhum investimento, mas apenas na base do não recolhimento de tributos, encontrou uma alternativa para ampliar o acesso ao ensino superior.

De acordo com dados do MEC (2012), de 2005 a 2011, foram utilizadas quase um milhão de bolsas (912. 204) do ProUni³⁹. Quase metade (48%) dos bolsistas se autodeclararam afrodescendentes e quase dois terços (67%) receberam bolsas integrais. São, em sua maioria (88%), estudantes de cursos presenciais oferecidos no período noturno (Hopper,2012). Se o Decreto 2.306, de 1997, permitiu às entidades mantenedoras de instituições particulares a escolha entre ter ou não ter finalidade lucrativa, o ProUni, oito anos depois, veio aliviar a carga tributária das mantenedoras de instituições de ensino superior que optaram pela forma legal *for profit*. As instituições privadas

redação. Além de um requisito para obtenção de bolsa no ProUni, o Enem é hoje um instrumento de pontuação nos exames vestibulares em instituições públicas; em algumas instituições privadas, a nota do Enem substitui outros processos seletivos

³⁸

³⁹ Santos, C., (2012) chama a atenção para a quase inexistência de dados sobre o ProUni e para a precariedade do seu acompanhamento e avaliação por parte do próprio Ministério da Educação.

ampliam o número de vagas sabendo de antemão que elas não serão preenchidas. Postas à disposição do ProUni que, em contrapartida, beneficiam as instituições com a redução dos tributos.

Além do ProUni, o crescimento das matrículas nas instituições privadas de ensino superior conta com o incentivo do Fies (Fundo de Financiamento Estudantil) do Ministério da Educação. Diferente do ProUni que prevê uma isenção de até 8% do imposto devido pelas IES privadas e, portanto, limita-se a um teto no desconto do tributo, o Fies opera sem limite, pois é um sistema governamental de financiamento aos estudantes. De acordo com o portal do Fies⁴⁰, o Fundo foi criado para financiar a graduação de estudantes matriculados em cursos superiores de “instituições não gratuitas” (sic) com uma avaliação positiva no Sinaes. Nesse aspecto também se diferencia do ProUni ao exigir das instituições – e não dos alunos - um desempenho razoável nos processos de avaliação, no caso, o Sinaes (Sistema Nacional de Avaliação do Ensino Superior).

Desde 2010, o FNDE (Fundo Nacional do Desenvolvimento da Educação) passou a ser o agente operador do Fies e desde então os juros caíram, segundo o portal, para 3,4% ao ano. No novo formato, o estudante pode solicitar financiamento em qualquer período do curso. O portal do Fies é bastante didático. Apresenta a operacionalização do financiamento estudantil com todas as suas facilidades durante e após o término do curso superior. Todavia, o que mais chama a atenção no portal do Fies é a janela “Consulte cursos e instituições”. Ao clicar neste item deparamos com um sistema muito ágil que nos leva a uma variada prateleira de produtos “ensino superior”, organizados por unidade da federação, município, instituição, local da oferta, curso, turno e tipo, sugerindo na última coluna “simule já seu financiamento”.

É sobretudo nesses tipos de iniciativas de apoio ao estudante pobre – representado lapidarmente pelo Fies – que os mega grupos educacionais, já resultantes de fusões de grandes grupos atuantes no ensino superior no Brasil, estão apostando todas as suas fichas para um crescimento contínuo. Entre o mercado e o Estado, o setor privado, em um contexto de estagnação da demanda de ensino superior e de acirramento da concorrência entre as

⁴⁰ <http://sisfiesportal.mec.gov.br>

instituições, credita cada vez mais a manutenção de seu crescimento a políticas de inclusão, como o ProUni e o Fies.

Referências bibliográficas

ALTBACH, Philip (2007). Introduction. The Underlying Realities of Higher Education in the 21st Century. In ALTBAACH, P. & MCGILL, P. (Editors). **Higher Education in The New Century. Global Challenges and Innovative Ideas.** Global & Perspectives on Higher Education. Sense Publishers. Rotterdam. The Netherlands Center for international Higher Education.

ALTBACH, P. (1999) "Private Higher Education: Themes and Variations in Comparative Perspective". In Altbach, P. (Editor) **Private Prometheus: Private Higher Education and Development in the 21st Century.** Chestnut Hill, Massachusetts Center for International Higher Education School of Education, Boston College.

BERTOLIN, J. C. G. (2009). "Avaliação da educação superior brasileira: relevância, diversidade, equidade e eficácia do sistema em tempos de mercantilização". In: **Avaliação.** Campinas, Sorocaba, v. 14, n. 2, p. 267-290, jul. 2009.

BIRNBAUM, R.(1983). **Maintaining Diversity in Higher Education.** Jossey-Bass Publishers. Higher Education Series. San Francisco, Washington, London.

CLARK, B. (1983) **El sistema de ensino superior - una visión comparativa de La organización académica.** México: Universidad Autónoma Metropolitana. Azacapotzalco, Nueva Imagem.

DURHAM, E. (1985). "O movimento pela reforma universitária na década de 60". São Paulo: Nupes/USP, (mimeo)

GEIGER, R. (1986) **Private Sectors in Higher Education. Structure, Function and Change in Eight Countries.**Ann Arbor: The University of Michigan Press.

HUISMAN, J. (1998) "Differentiation and Diversity in Higher Education Systems" in (Ed) Smart, J.C. *Higher Education in Handbook of Theory and Research* 13. Agathon Press. pp. 75-110.

KENT, R. & RAMIREZ, R., (1999). "Private Higher Education in Mexico in the 1990s: Grow and Differentiation. In ALTBACH, P (Editor) **Private Prometheus: Private Higher Education and Development in the 21st Century**. Chestnut Hill, Massachusetts Center for International Higher Education School of Education, Boston College.

KNIGHT, J.(2007). "Internationalization: a Decade of Changes and Challenges". *International Higher Education*. The Boston College Center for International Higher Education, nº 50.

LÉVY, D. (1986) "Alternative Private-Public Blendy in Higher Education Finance: International Patterns". In Lévy, d. (Org) **Private Education Studies in Choice and Public Policy**. Nova York- Oxford: Oxford University Press, p.195-213.

MONTAÑO, C. (2008) "Novas configurações do público e do privado no contexto capitalista atual: o papel político-ideológico do "terceiro setor" .In: Adrião, T; PERONI, V. **Público e Privado na Educação: Novos Elementos para o Debate**. São Paulo: Xamã.

OLIVEIRA, R.P.. (2009) "A transformação da educação em mercadoria no Brasil". In: **Educação & Sociedade**, Campinas, v.30, p. 739 – 760..

SAMPAIO, H. (2000). **Ensino superior no Brasil – o setor privado**. São Paulo: Fapesp/Hucitec.

SAMPAIO, H. (2011). "O setor privado de ensino superior no Brasil: continuidades e transformações". Campinas: *Revista Ensino Superior UNICAMP*, outubro, ano 2, nº4.

SAMPAIO, H. & KLEIN, L. (1994). "Políticas de ensino superior na América Latina- uma análise comparada". *Revista Brasileira de Ciências Sociais*. Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Ciências Sociais, 24:85-109.

SANTOS, C.T., (2012). "A chegada ao ensino superior: o ProUni na PUC-Rio" . Trabalho apresentado no Seminário sobre ensino superior. Belo Horizonte: UFRJ, setembro de 2012.

SGUISSARDI, V. (2008). "Modelo de expansão da educação superior no Brasil: predomínio privado/mercantil e desafios para a regulação e a formação universitária". *Educação e Sociedade*. Campinas, vol. 29, n. 105, p. 991-1022, set./dez.

- SCOTT, P. (1998). "Massification, Internationalization and Globalization". In P. Scott (Ed.), **The globalization of higher education**. Buckingham: SRHE & Open University Press.
- SAVIANI, D. (2010) "A Expansão do ensino superior no Brasil: mudanças e continuidades". *Poíesis Pedagógica - Revista do Departamento de Educação. Programa de Pós-Graduação em Educação (UFG), Catalão, GO. Volume 8, nº2.*
- SOUZA, P.R. (2004). **A revolução gerenciada: educação no Brasil, 1995-2002**. Editora Prentice Hall.
- STEINER, J.E. (2006) "Diferenciação e classificação das instituições de ensino superior no Brasil. In Steiner, J.; Malnic G. **Ensino Superior – Conceito e dinâmica**. São Paulo: Edusp.
- YHAN, C. A. (2012) "Acesso ao ensino superior no Brasil: equidade e desigualdade social. A evolução dos últimos 15 anos". Campinas: *Revista Ensino Superior UNICAMP*, agosto. Disponível em <<http://www.revistaensinosuperior.gr.unicamp.br/noticia.php?id=135>>.
- VEIGA, L. (1985) "Reforma Universitária na década de 60: origem e implicações politico-institucionais". *Ciência e Cultura*, 37(7): 86-97. In: Bori, C. (Org) **Suplemento Universidade Brasileira: organização e problemas**. Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência.

Documentos e outras publicações

- ABED. **Anuário estatístico de educação aberta e a distância**, 2009.
- BRASIL **Constituição da República Federativa do Brasil** de 1988.
- BRASIL **Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional de 1996**.
- BRASIL Decreto nº 2.306 (19/08/1997).
- BRASIL. INEP. Censo da Educação Superior, 2011.
- BRASIL DATACAPES, 2010.
- BRASIL. Lei nº 11.096 (2005).
- [CEPAL - Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2009](#)
- Folha de São Paulo. Folhainvest, B3, 24/09/2012.
- HOPPER (2012). **Análise setorial do ensino superior privado**. Brasil.
- www.oecd.org/estats
- <http://www.geocapes/favicon.ico>

<http://sisfiesportal.mec.gov.br>