

PARTE 1

Os impactos das políticas de privatização e mercantilização da educação brasileira

A financeirização da educação brasileira e seus impactos

*The financialization
of brazilian education and its impacts*

Ladislau Dowbor¹
Beatriz de Azevedo Blandy²

Resumo: A razão de ser deste trabalho é apontar os impactos da crescente privatização dos serviços educacionais, relacionando-a à intensificação da financeirização e mercantilização do ensino. Descreve-se esse processo a partir do crescimento do acesso ao ensino superior nas últimas décadas, estendendo esta pesquisa à sua fronteira mais recente, o ensino básico. Desta forma, tece-se um percurso histórico desse fenômeno, localizando-o em um contexto mais amplo, enfatizando os impactos das transformações que esse percurso propõe para o setor e para sociedade brasileira. Nesse sentido, nossa intenção é explorar a cadeia que relaciona aspectos e processos destes movimentos de financeirização com as mudanças endereçadas às organizações escolares, suas finalidades e objetivos educacionais, que por sua vez impactam professores, alunos, suas coletividades, o tecido social e, sem dúvida, cenários futuros.

Palavras-chave: Ensino Superior, Ensino Básico, Privatização, Financeirização, Desigualdade.

Abstract: The reason of this work is to point out the impacts of the increasing privatization of educational services, relating it to the intensification of the financialization and commodification of education. This process is described based on the growth of access to higher education in recent decades, extending this research to its most recent frontier, basic education. In this way, a historical course of this phenomenon is weaved, locating it in a broader context, emphasizing the impacts of the transformations that this course proposes for the sector and for Brazilian society. In this sense, our intention is to explore the chain that relates aspects and processes of these financialization movements with the changes addressed to school organizations, their educational purposes, and objectives, which in turn impact teachers, students, their collectivities, the social fabric and, without doubt, future scenarios

Key Words: Higher Education, Basic education, Privatization, Financialization, Inequality

1. Ladislau Dowbor é professor titular de economia na PUC-SP e autor de numerosos estudos disponíveis online (*Creative Commons*) no site <https://dowbor.org>. Orcid 0000-0002-0465-6483

2. Beatriz de Azevedo Blandy é Doutora em Administração de Empresas pela PUC-SP e consultora em gestão e estratégia para organizações do conhecimento e bem comum. Orcid 0000-0001-8703-4171

Introdução

Desde o final da primeira vintena do século 21, vivemos a passagem de uma sociedade industrial para um modelo de desenvolvimento informacional, voltado para o conhecimento. Um trânsito que vem redefinindo aspirações, valores, as organizações e suas formas de produção. Cada vez mais a capacidade produtiva de um país se baseia na formação de seus cidadãos, nos conhecimentos que são capazes de produzir e aplicar na produção de bens e serviços e no seu desenvolvimento social. Essa centralidade dos elementos cognitivos e informacionais como variáveis-chave para a formação de riqueza, colocam a escolaridade e as escolas no centro dessa mudança. É neste campo que se observa o crescimento da iniciativa privada, caracterizando a educação como um mercado promissor, quando suas organizações se tornam atrativas ao avanço das relações capitalistas de produção (PORTO; REIGNÉR, 2003). Ao tornar-se uma aspiração, a educação projeta pessoas em direção a um futuro melhor, dá acesso a saberes e conteúdos, valoriza escolhas curriculares e fortalece uma atitude de busca constante por níveis mais avançados de formação. É neste rol de mudanças, que se configuram novas demandas sociais e econômicas, que reorganizam o setor educacional, numa perspectiva local, mas também global.

Assim a razão de ser desse artigo é descrever aspectos dos processos de financeirização e mercantilização da educação brasileira, identificando as transformações que esse percurso propõe para o setor e para sociedade brasileira e seus impactos estruturais. Partimos da expansão do acesso ao ensino superior, impulsionado pela formação de grandes grupos educacionais, até à sua fronteira mais recente, o ensino básico. Uma cadeia que relaciona processos econômicos com as mudanças endereçadas às organizações escolares, seus objetivos e práticas educacionais, que, por sua vez, impactam alunos, professores, o tecido social a que pertencem e, sem dúvida, cenários futuros.

Nesse sentido, apontamos também as demandas tecnológicas como um propulsor de muitas destas transformações, não só através do uso de plataformas digitais e aplicativos, como pela criação e articulação de conteúdos didáticos e serviços a eles agregados, um dos maiores negócios do sistema educacional privado. Além disso, enfatizamos também os aspectos internacionais da privatização, relacionados a grandes movimentos globais como a internacionalização, a formação de grandes grupos educacionais e seus impactos em contextos políticos e sociais, como o aprofundamento e a naturalização da desigualdade.

Para identificar os desdobramentos de acontecimentos tão recentes foi necessário abraçar a natureza multidimensional do fenômeno, reunindo olhares e referências

relacionados às áreas de educação, sociologia, economia e gestão. Uma linha de investigação que evidenciou divergências, mostrando como o mesmo fenômeno pode ser olhado de formas diferentes e, muitas vezes, opostas. Por esses caminhos, como diz Laval, cria-se “um arcabouço de inteligibilidade que permita a compreensão de um fenômeno global, [...] e um fato social total” (DARDOT; LAVAL, 2019, p.8).

Escolhas Metodológicas

Fizemos uma escolha por uma abordagem qualitativa, assumindo a ideia de que há múltiplas realidades e isso pode ser mostrado “usando palavras reais de diferentes indivíduos e apresentando diferentes perspectivas” (CRESWELL, 2014, p. 32). O passo inicial foi uma pesquisa nas bases de dados mais conhecidas (*Scielo, Web of Science, Sage Pub* e outras) combinando palavras-chaves, tanto em português como inglês, tais como educação, ensino básico, ensino superior, fundos de investimento, *venture capital, private equity*, grupos educacionais, financeirização, privatização, mercantilização. Definiu-se assim uma seleção de artigos nas áreas de educação, economia e gestão.

Numa segunda etapa, foi possível ampliar essa seleção inicial, através da leitura desses artigos, suas bibliografias e novas combinações de palavras-chaves. Utilizaram-se também referências jornalísticas no período 2011-2022, inclusive em jornais diários como *Folha de São Paulo, Estado de São Paulo, Globo* e *sites* especializados em notícias. Esse período também pode ser considerado o espaço de tempo que essa investigação cobre, como uma ênfase maior de 2015 até 2022.

Por tratar-se de um processo em curso, realizamos entrevistas semiestruturadas *online* com profissionais, selecionados entre diretores de fundos de investimento e diretores de escolas, constituindo um outro *corpus* de dados sobre o fenômeno estudado. Em função da pandemia, tivemos que restringir o número de entrevistas, que inicialmente havia sido planejado para abarcar em torno de 15 a 20 profissionais. E por limites de tempo e dificuldades de acesso a diretores do Ensino Superior, entrevistou-se 7 profissionais que atuam majoritariamente no Ensino Básico, como mostra a Tabela1. Ou seja, ao trazer um recorte, ainda que restrito, das vozes de quem está neste momento envolvido em cargos de direção em diferentes posições, revelam-se múltiplas dimensões dos processos, que vêm reestruturando o subsistema privado. Na Tabela1 identificamos os entrevistados, que poderão ser citados ao longo deste artigo

Tabela 1: Quadro de entrevistados, cargos que exerciam e datas das entrevistas.

Pseudônimo dos entrevistados	Cargos que exerciam	Data da Entrevista
E1	Diretora pedagógica de uma escola que, em 2019, foi vendida para um grupo educacional.	09/11/2020
E2	Ex-Diretora pedagógica de um grande grupo educacional do Ensino Básico	08/11/2020
E3	CEO de um grupo educacional listado em Bolsa	21/03/2021
E4	Diretora Executiva de um grande grupo educacional	12/04/2021
E5	Diretor de Colégios no Centro Oeste	19/05/2021
E6	Diretor de Colégios no Nordeste	31/05/2021
E7	Diretora de Colégios na região de Brasília	28/02/2021

Fonte: Organização da autora (2022)

Os conceitos de financeirização, mercantilização, num contexto de internacionalização, que aprofunda desigualdades.

Historicamente, os mercados são baseados na produção e comercialização de bens e serviços, cujo lucro operacional é a motivação da atividade econômica. Num contexto de intensa internacionalização, que se dá a partir das décadas de 1980 e 1990, o mercado financeiro, ao apresentar retornos maiores que as atividades produtivas, torna-se um sistema especulativo, amparado por uma desregulação internacional e operado por bancos e grandes corporações. (PIKETTY, 2013)

Assim, a financeirização é o motor e o produto dessa forma imaterial de apropriar-se da riqueza, resultado da migração de investimentos de recursos de fomento econômico para ganhos improdutivos, por meio de aplicações financeiras. Como consequência dessa estagnação da produção, há um aumento da precarização do trabalho, aumentando a desigualdade de condições entre trabalhadores, rentistas e investidores.

Ao se organizarem em redes, as grandes empresas monopolizam influências, poderes e capitais, funcionando como *holding* financeirizadas, controladas ou conectadas a fundos de investimentos. Reforça-se um clube internacional e restrito de super-ricos, articulado a partir de décadas de concentração econômica e expansão do poder financeiro mundial. Essa centralização que, ao mesmo tempo detém enorme capilaridade, atua de forma opaca, controlando boa parte do capital mundial em circulação e influenciando poderes locais e políticos a seu favor (DOWBOR, 2017).

Nesses grupos financeiros, a apropriação do produto social se realiza por meio de mecanismos globais, marcos legais e incentivos à privatização de serviços que fazem parte do arcabouço do Estado e dos direitos dos cidadãos. Naturaliza-se um nex

no qual serviços são mercadorias, possuem valor monetário e só estão disponíveis para quem tem poder de compra. Além disso, se segmentam a partir de uma lógica de mercado, para satisfazer diferentes níveis de poder aquisitivo e aspirações de consumo. Esse processo, entendido como mercantilização se alastra, precede ou reforça a financeirização, estreitando o Estado, anulando direitos do cidadão e apontando para a competitividade como principal estratégia de sobrevivência. Um sistema de valores cuja lógica desconhece o valor da solidariedade e da coesão social, enfraquece práticas colaborativas e sistemas democráticos, reforçando desigualdades sociais.

A desigualdade social é um fenômeno complexo, uma dimensão sistêmica da organização social mundial, a partir de raízes criadas no jogo imemorial de dominações, conquistas coloniais e partição desigual de recursos e riquezas. Há evidências de que, se tomarmos como parâmetro um período bem maior, adicionando séculos XVIII e XIX, teremos uma linha ascendente de progressos nas condições sociais, que melhoraram muito a vida no planeta, diminuindo, entre outras coisas, a desigualdade (PINKER, 2018). Piketty (2020, p.11) também menciona essa qualidade de progresso ao longo do tempo, mas apresenta um ponto de inflexão, acrescentando que, desde os anos 1980-1990, observa-se o aumento das desigualdades socioeconômicas em quase todas as regiões do mundo. “Em alguns casos, ela assumiu proporções tais que tem sido cada vez mais difícil justificá-las em nome do interesse geral”. Além disso, relata, “há um abismo imenso entre as declarações meritocráticas oficiais e as realidades enfrentadas pelas classes desfavorecidas em termos de acesso à educação e à riqueza”, mostrando a atualidade e a emergência em examinar o que contribui para aumentar ou diminuir esse desequilíbrio social.

Este desequilíbrio, como aponta Piketty (2020) acirra-se a partir de mecanismos de concentração de renda, no bojo de um acelerado processo de internacionalização, onde o capital movimenta-se livre de responsabilidades locais ou limitações de natureza social em busca de melhores e maiores oportunidades financeiras. Nesse sentido, os resultados financeiros priorizam dividendos distribuídos a uma minoria de acionistas em todo mundo, em detrimento do capital produtivo, seus trabalhadores, clientes, pacientes ou mesmo alunos.

Por outro lado, a internacionalização, também um processo multifacetado, pode ser compreendida de várias formas. Cria riquezas ao aproximar diferentes países e suas culturas, acelera a abertura de mercados, aumentando a circulação de mercadorias e capitais, porém reproduz sistemas de poder que espelham e reafirmam relações de dominação histórica. Essa circulação inclui conhecimentos, informações, experiências e valores. E, sem dúvida, uma maior circulação de pessoas, desde viagens temporárias a mudanças de países em função de trabalho e estudo, até grandes ciclos migratórios.

Um movimento que cria e estabelece um modo de vida mais global, afetando identidades e culturas locais, mas também currículos e prioridades educacionais, como veremos adiante.

A Educação, um direito e um serviço comercial

Para adentrar os diferentes papéis atribuídos à educação, neste amplo processo de financeirização, é preciso traçar um contexto que reconstrua essas atribuições à luz de um percurso histórico. Ao final dos anos de 1940, num esforço de reconstruir contextos nacionais e relações internacionais após a Segunda Guerra, líderes mundiais criaram organizações com o intuito de estabelecer uma governança global. Foram criados o Banco Mundial (BM) e o Fundo Monetário Internacional (FMI), a ONU (Organização das Nações Unidas) e foi promulgada a Declaração Universal dos Direitos Humanos e Sociais, que promovia a solidariedade e a colaboração recíproca entre os países (SIQUEIRA, 2004, p.148). Havia a intenção de se criar uma organização internacional do comércio, mas não se concretizou naquele momento, assim fez-se o Acordo Geral Sobre Tarifas e Comércio, conhecido como GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*).

Só em 1995, com a fundação da Organização Mundial do Comércio (OMC), foi assinado o GATT, que rege o comércio de bens na perspectiva das regras de comercialização e lucratividade, em áreas como conhecimento, investimentos e serviços. Na sua lista de 12 serviços, incluía-se a educação, saúde, meio ambiente e outros, tradicionalmente mantidos e regulamentados pelo Estado, como parte dos direitos do cidadão. Nestes acordos, só são excluídos da perspectiva mercantil, os serviços fornecidos no exercício da autoridade governamental, que não poderiam ser exercidos de forma comercial e nem entrar em competição com um ou mais provedores de serviços. Nesse esforço de legalização do livre comércio entre países, foram estabelecidas condições em que grupos empresariais poderiam processar nações por práticas prejudiciais à oferta de serviços educacionais (e outros), exigindo igualdade de condições. Ou seja, recursos públicos são para todos ou para nenhuma instituição. (SIQUEIRA, 2004, p.155)

Em 1998, a OMC divulgou um documento sobre serviços educacionais, que além de indicar a importância econômica da educação, exalta o potencial comercial de serviços educacionais. Ou seja, diante de uma aconselhável redução de recursos públicos, deve-se buscar fontes alternativas de recursos e a adoção de práticas de administração empresarial (SIQUEIRA, 2004, p.151). É nesse contexto que, no Brasil, a Constituição de 1988, afirma a existência de escolas com fins lucrativos, fomentando uma oferta crescente de vagas em instituições privadas, presenciais ou a distância.

Além do investimento direto em vagas, outros serviços como insumos curriculares e sistemas de gestão, se fortalecem a partir do reconhecimento da educação como área de negócio. A posterior regulamentação desse dispositivo na lei de Diretrizes e Bases em 1996, consolida esse movimento (OLIVEIRA, 2009, p.741).

Esta evolução dos marcos legais que foram afirmando a educação como atividade comercial, situa essa transformação como parte de amplos processos de globalização e de internacionalização de políticas locais. Apontando para a fricção entre interesses negociais e o aspecto constitucional da educação, como um bem comum e direito de todos os brasileiros. Um conflito que permeia as mudanças aqui relatadas, mostrando como essas diferentes configurações se distinguem e se imbricam cada vez mais.

No caso emblemático do ensino superior brasileiro, o crescimento e expansão de vagas foi, em parte, financiada pelos fundos públicos, tornando esse nível majoritariamente privado, a exemplo do que aconteceu em vários países da América Latina (RAMA, 2012; SGUISSARDI, 2015). Segundo Rama (2012), que se debruçou sobre a internacionalização e privatização da educação superior na América Latina, as universidades e instituições públicas, diante de limitações orçamentárias, políticas de qualidade ou marcos regulatórios, estabeleceram mecanismos de acesso seletivo, elitizando suas vagas. Criou-se assim um excesso de demanda, coberto, em parte, pelo surgimento de um setor privado, com maior perfil comercial, que absorveu esse contingente de excluídos, que possuíam níveis mais baixos de capital cultural. Essa combinação se dá em detrimento do crescimento de instituições sem fins lucrativos, que tradicionalmente davam o tom e os parâmetros de qualidade de ensino, ao lado das organizações de ensino público. O mesmo autor (RAMA, 2012) aponta como uma característica da expansão de vagas no Ensino Superior na América Latina, a associação entre o crescimento da iniciativa privada no setor educacional e as várias formas de financiamento público. No caso brasileiro, enfatiza-se um cenário de desregulação, propício e atrativo para os fundos de investimento, onde dissociam-se ensino e pesquisa, massifica-se o acesso a custos mais baixos para a educação privada com fins lucrativos, diferenciando-a dos parâmetros de qualidade que caracterizam uma parte das organizações privadas não lucrativas. E, principalmente, legaliza a abertura para sociedades anônimas, uma condição importante para receber aportes de capitais internacionais.

A privatização e a financeirização como estratégias de acesso ao ensino superior

Se por financeirização, entende-se a influência crescente dos mercados financeiros no funcionamento da economia real, revela-se agora uma faceta mais ampla, nessa

substituição de ganhos produtivos por financeiros. Sua influência penetra em várias dimensões da vida social, tais como a previdência, a educação e a saúde. A internacionalização, com a consequente abertura financeira, ao viabilizar o ingresso de capitais externos no país, torna-se uma das portas que levam a financeirização a ganhar corpo, subordinada a uma política fiscal e um significativo investimento privado em serviços de cunho social, antes sob a responsabilidade do Estado. Criam-se assim, as condições propícias para um processo de financeirização em massa (LAVINAS, ARAUJO e BRUNO, 2017). Ou seja, ao alcançar a esfera da produção social, pode-se dizer que a financeirização ganha escala e escopo.

Segundo Lavinias (2017), parte considerável do orçamento da esfera da proteção social foi recorrentemente desvirtuado para outros fins, agravando o quadro de subfinanciamento em setores como saúde e educação, que deveriam, em princípio, equalizar oportunidades. Uma conjuntura que funcionou como um torniquete para o sistema público, mas que resultou numa combinação de entrada de capitais internacionais com investimentos do fundo público, viabilizando uma significativa expansão de vagas no ensino superior. No período de 2000 a 2018, as matrículas no Ensino Superior cresceram 353%, configurando uma notável melhora dos indicadores de acesso ao terceiro grau (Tabela 1). Porém, se na década de 70, a proporção de matrículas privadas era de 50,5%, em 2018 essa proporção chega a 75%. Essa virada altera o setor estruturalmente, particularmente no que tange ao perfil dos cursos e das carreiras criados pelas instituições privadas. Ao partir de demandas mercadológicas, onde prevalecem os interesses de grupos de investimento em ampliar a valorização acionária, as IES (Instituições de Ensino Superior) valem-se de um discurso de empreendedorismo e superação para atrair alunos de classes populares, aproveitando programas de financiamento público (MANCEBO, VALE e MARTINS, 2015).

Os dados mostram que esta política de acesso que prevaleceu entre 2002 e 2014, dobrou o percentual de brasileiros com 25 anos ou mais que possuem diploma universitário, passando de 7,6% para 13,3% da população brasileira. Para Lavinias e Gentil (2018), essa melhoria nos indicadores de acesso ao ensino superior tem uma inquestionável contribuição de programas públicos de financiamento estudantil como o Fies (1999), o Prouni (2004) e o Reuni (2007).

Tabela 1: Brasil: evolução das matrículas em cursos de graduação presenciais, segundo a natureza institucional (1960-2018) Crescimento de vagas públicas e privadas no Ensino Superior. Atualização dos autores.

Ano	Pública		Privada		total
	Matrículas	%	Matrículas	%	
1960	59.624	59%	47.067	41%	101.691
1970	210.613	50%	214.865	50%	425.478
1980	492.232	36%	885.054	64%	1.377.286
1990	578.625	38%	961.455	62%	1.540.080
2000	887.026	33%	1.807.219	67%	2.694.245
2010	1.461.696	27%	3.987.424	73%	5.449.120
2018	2.077.481	25%	6.373.274	75%	8.450.755

Fonte: CORBUCCI; KUBOTA; MEIRA, 2016

Os programas de financiamento público

O FIES (Fundo de Financiamento Estudantil), o mais antigo e representativo dos programas de financiamento estudantil estabelece em 1999, uma linha de crédito para estudantes matriculados no ensino superior. Em 2003, quando a proporção do número de estudantes universitários em organizações privadas alcançou 70% das matrículas, o governo federal investia R\$ 1,3 bilhão em financiamentos. Doze anos depois, em 2015, o gasto com o FIES passava de R\$ 15 bilhões e a proporção de matrículas privadas havia subido para 75%, tornando-se o vetor prioritário de apoio à expansão da oferta na rede privada. Como uma medida comparativa, este montante representava, naquele momento, 46% de toda a despesa do governo central com universidades públicas federais. Além disso, ao assegurar o financiamento de mais de 40% das matrículas nas principais instituições privadas, o fundo público sustentava uma inadimplência de 47% naquele momento.

Já o Prouni, criado em 2004, concede bolsas de estudo de acordo com critérios socioeconômicos para cursos de graduação privadas, com ou sem fins lucrativos. Esse financiamento é feito por meio de isenção de impostos federais, beneficiando principalmente as organizações com fins lucrativos que arcariam com uma carga tributária mais alta. A Tabela 2 mostra o crescimento da renúncia fiscal através do Prouni, que custou aos cofres públicos R\$ 1,27 bilhão em 2016, o maior valor desde sua criação (MIRANDA e AZEVEDO, 2020)

Tabela 2: Gastos governamentais indiretos de natureza tributária Gastos tributários - Renúncias das receitas da União (2014-2016)

Gastos tributários por função orçamentária e por modalidade de gasto - Educação			
Ano	2014	2015	2016
Prouni	R\$ 601.118.818	R\$ 970.434.955	R\$1.279.543.726

Fonte: MIRANDA, AZEVEDO, 2020

No período entre 2000 e 2018, houve também um aumento da ordem de 134% das vagas públicas no ensino superior (Tabela 1), num ritmo mais lento que o da iniciativa privada. Essa expansão se deveu, principalmente, ao crescimento da rede federal de educação superior, por meio do programa de Reestruturação e Expansão das Universidades Federais, o REUNI, em especial a partir de 2007. O REUNI foi criado para aumentar o número de estudantes de graduação nas universidades federais, através do crescimento do número de estudantes por professor; diversificando as modalidades da graduação; criando cursos de curta duração; flexibilizando currículos; usando o EaD e incentivando a criação de um novo sistema de títulos. O programa conseguiu elevar a taxa de conclusão dos cursos de graduação para 90% e estimular a mobilidade estudantil entre as instituições de ensino públicas e/ou privadas.

COSTA *et al* (2021) ao pesquisarem as relações entre a expansão da educação superior e a progressividade do investimento público, identificam que a redução das desigualdades no acesso à educação superior ocorreu entre 2005 e 2015, mas não entre 1995 e 2005. Resultado da combinação da maior quantidade de políticas públicas, como a políticas de cotas, promovendo o acesso de alunos de outros níveis socioeconômicos.

Essa mesma combinação também viabilizou a formação de grandes *holdings* educacionais, numa progressão que acompanhou a curva da oferta de financiamento público (LAVINAS, ARAUJO e BRUNO, 2017). Se a garantia do fundo público, cumpriu um importante papel estratégico, são exatamente os grandes grupos empresariais, bem estruturados financeiramente e com planos próprios de financiamento estudantil, que foram beneficiados por proporções maiores do financiamento público. Cabe questionar se este efeito poderia ter sido alcançado por vias mais igualitárias.

As grandes holdings educacionais brasileiras e seus atuais modelos de negócio

Neste início da terceira década do presente século, os quatro principais grupos do Ensino Superior, são a Cogna (ex-Kroton), a YDUKS (que já foi Estácio), a SER Educacional e Ânima. Com o intuito criar referências para o processo de formação dos grandes grupos educacionais e de reconhecer o estado atual do nível superior privado, vamos nos aproximar dos aspectos fundantes dessas organizações, sua governança, propostas de valor e as estratégias de crescimento, como mostra a Tabela 3. Esta formulação utiliza elementos do conceito de modelo de negócio (OSTERWALDER, PIGNEUR, 2005; OSTERWALDER, PIGNEUR, 2009; TEECE, 2010), uma ferramenta da gestão, utilizada para situar como funcionam e suas políticas de crescimento.

Coutinho e Pissicinato (2019), ao mapear os principais aportes financeiros, fusões e aquisições das maiores *holdings* de origem brasileira, mostram que estas organizações ao serem alavancadas por capitais, promovem aquisições, fundam novos *campi*, e mantêm uma estrutura de governança centralizada, cumprindo os pré-requisitos de empresas listadas em bolsa. Numa segunda etapa desse processo de financeirização, dividem-se em novas empresas, como no caso da Cogna. Mas principalmente passam de tomadoras a financiadoras, adquirindo organizações que já foram compradas por fundos de investimentos. Como é o caso da Ânima, que comprou a operação brasileira da *Laureate*, incluindo as universidades Anhembí Morumbi e FMU, em São Paulo; o IBMR, no Rio de Janeiro e a UniRitter no Rio Grande do Sul. Uma aquisição que espera a anuência do CADE.

Um dos maiores marcos dessa nova configuração do setor é que estas *holdings*, adquirirem IES, agregam marcas que assumem diferentes propostas mercadológicas, associadas a um público-alvo e valores de mensalidade condizentes. Neste contexto, a marca é que deve carregar a identidade e o valor das escolas, tornando-se assim um dos principais investimentos das *holdings*, inclusive por terem vínculos com públicos locais. Uma forma de segmentação de públicos que acompanha e é legitimada pelos processos de financeirização.

É também através deste portfólio de marcas que estas empresas definem o seu próprio valor, mantendo sua posição no universo aspiracional de alunos e podendo assumir-se internamente como empresas financeiras. Neste modelo, multiplicam o número de unidades, se fundem, sofrem profundas reformas e se descaracterizam, alterando percursos educacionais e precarizando relações com professores e equipes.

Nesse contexto de expansão do ensino superior, há uma transformação estrutural na gestão das instituições. Assim, gestores escolares atraem recursos, geram oportunidades, ampliam e diversificam seus serviços, preocupando-se com seus clientes e investindo em marcas para assegurar qualidade e fidelização. E ao receberem investimentos se tornam associados destes fundos, ou são substituídos por gestores financeiros, que tomam as principais decisões.

Nesse sentido, Eaton *et al* (2016) mostram que a adoção de práticas e estratégias financeirizadas, além de se incorporarem os projetos profissionais de gestores mudam o foco de poder da governança. Um dos aspectos mais preocupantes é a dependência de alavancagem ou endividamento, que faz com haja um aumento do valor de recursos alocados em outras áreas de investimentos, por serem considerados mais lucrativos. Desta forma, é possível afirmar que os gestores financeiros dessas *holdings* promovem comportamentos organizacionais em desacordo com os objetivos próprios

às organizações educacionais.

Grupo	Organização	Marcas Principais	Proposta de valor	Estratégias de crescimento
Cogna ³	Kroton (marcas de educação superior (EI) e Platus (serviços EI) Saber (escolas do ensino básico (EB) Vasta/Somos (plataforma de serviços para EB) CEO: Roberto Valério Fundos: Vários	Ananguera (todo Brasil) Pitágoras (PA, MA, CE, BA); UNIC (Cuiabá); UNIDERP (MS); UNIME (BA); UNOPAR (PR) LFG (cursos preparatórios on-line)	Apoio personalizado (aqui você é o único); sistema de ensino; avaliação continuada; canal conecta (empregos); promoções nas mensalidades	Investimento em ensinos híbridos e digitais; cursos de medicina; plataformas digitais; integração tecnologia e negócios ⁴ .
YDUQS ⁵	CEO: Eduardo Parente Fundo principal: Advent Principal acionista: Chaim Zaher (SEB)	Estácio (Brasil); IBMEC (capitais); UniToledo (Araçatuba) Wyden (Norte e NE) Athenas (AC, RO, MT) Clio (cursos preparatórios)	Ensino premium (Ibmec e I6 esc. de Medicina); Ensino digital (77%) Ensino presencial e semipresencial (22%), valoriza a experiência do campus, contato com professor e outros alunos.	Tornar-se ecossistema de métodos, conteúdos e canais de educação digital; personalização em massa ⁶
Ser Educacional ⁷	CEO: Janguê Diniz ⁸ , detém a maioria das ações Fundos de investimento: Vários	UniNassau (Recife) Unimana (AM) UNG (Guarulhos); Univeritas (SE e S); Uni Norte (AM); Uni Nabuco (PE); Uni Juazeiro (Juazeiro do Norte); UNIFACIMED (RO); UNESC (RO); UNIFASB (BA) UNIFAEL PR (digital)	Atenção às características e culturas regionais. Lidera o mercado do ES, no N e NE; quer tornar-se relevante em outras regiões do país	Crescimento orgânico presencial; novos cursos em unidades existentes e novas unidades das marcas; crescimento orgânico do EaD; aquisições de IES reconhecidas ou <i>Edtechs</i>
Ânima ⁹	CEO: Marcelo Bueno Pres. Conselho Adm. e maior acionista: Daniel Castanho Fundos de investimento: Vários	UNA, UniBH (BH) Unisociesc (PR) Unicuritiba (PR) Unimonte (BA) Univ. São Judas (SP) HSM University Singularity University Le Cordon Bleu EBRADI (cursos preparatórios)	Transformar país pela educação; conciliar escala e ensino de qualidade; rede fundamentada na meritocracia, inovação, avaliação do processo de aprendizagem e integrada à cultura regional.	Qualidade como vantagem competitiva; IES com tradição e reconhecimento e rentabilidade; aquisições, como a FMU, ex-Laureate, a ser aprovada pelo CADE

Tabela 3: Modelos de negócio dos 4 maiores grupos do ES, segundo seus sites. Organizado pelos autores (2022)

3. <https://www.kroton.com.br/>4. lnq.com/mEWJy5. <https://www.yduqs.com.br/>6. <https://shre.ink/mSIR>7. <https://www.sereducacional.com/instituicoes.html>8. <https://www.janguiediniz.com.br/biografia>9. <https://ri.animaeducacao.com.br/>

Por reconhecerem as disparidades entre finalidades educacionais e interesses financeiros, Eaton, Howell e Yanellis (2020) pesquisam se a crença, existente no setor financeiro, de que as aquisições por private equities aumentam o valor das empresas, serve para o caso do Ensino Superior. Os autores identificam pelo menos três mecanismos através dos quais estas aquisições de private equity poderiam aumentar o valor da empresa: (1) reduzindo as restrições financeiras; (2) melhorando a eficiência operacional; e (3) adotando tecnologia da informação. Citam um também um quarto mecanismo: a violação do contrato implícito entre as partes interessadas. Ou seja, em setores com subsídios governamentais e qualidade opaca do produto, o valor para os acionistas pode ser criado às custas dos consumidores.

Como a qualidade educacional é um atributo opaco do ponto de vista de gestores focados em resultados financeiros, é normalizada a redução do investimento educacional. Para manter ou aumentar o alunado, priorizam-se reforços em estratégias de marketing, construções de prédios ou fundação de *campi*, mostrando que é mais barato matricular novos alunos do que manter os anteriores. Principalmente, se estes são substituídos por um público menos exigente e desinformado de seus direitos. Ou seja, aquisições de *private equities* levam a maiores lucros, mensalidades mais caras e maior endividamento por parte dos alunos. Acompanhados de menores investimentos educacionais, percentuais mais baixos de conclusão da graduação, que nem sempre se traduzem em crescimento do capital humano e empregabilidade, caracterizando uma quebra de contrato.

A Precarização do trabalho docente

Costa, Gomes e Leher (2020), centraram suas pesquisas nos conflitos de interesses existentes entre as organizações de ensino listadas em bolsa e a precarização trabalho docente. A partir de dados do INEP, colhidos em 2017, observam que 76% do alunado está no setor privado (6.214.102) e 24% no setor público (1.996.750). Ou seja, entre o setor privado e o público existe uma diferença considerável de estudantes matriculados. Porém, não há uma diferença significativa no tamanho do corpo docente destes dois sistemas, mostrando que os docentes do setor privado atendem três vezes mais alunos (COSTA, GOMES E LEHER, 2020).

A diminuição do número de professores por aluno é facilitada pela flexibilidade das relações de trabalho, com majoritária preferência pela contratação por vias mais precárias (tempo parcial e horista). Esse cenário se dá, principalmente, pela demissão de professores ou a não contratação de novos, mesmo quando o número de estudantes

aumenta, assim como a conversão de professores em tutores por meio de EaD.

Os mesmos autores (COSTA, GOMES E LEHER, 2020) mostram que a maior proporção de professores doutores está localizada na educação pública, no caso, o número de doutores é mais que o dobro da rede privada. No total são 109.380 doutores no público, fazendo um contraste aos 51.223 doutores das privadas, sendo 18.213 pertencentes às organizações de ensino com fins lucrativos e 33.010 as sem fins lucrativos. Ou seja, o ensino privado não prioriza a titulação, mostrando um descompromisso com qualidade, atualização e experiência em pesquisa.

O conflito entre escolhas empresariais e a qualidade educacional no Ensino Superior

Bielschowsky (2020), mostra que em 2018, os dez maiores grupos empresariais privados (Cogna, YDUQS, Ser Educacional, Ânima, Laureate, Unip, Uninove, Cruzeiro do Sul Educacional, UniCesumar, Adtalem Global Education) eram responsáveis por cerca de 50% das matrículas e captaram cerca de 60% dos novos ingressantes do setor privado. Esta concentração, têm o poder de imprimir um comportamento que privilegia a obtenção de alta lucratividade e, de maneira geral, num contexto de baixa qualidade de ensino. Nesse sentido, lista aspectos que marcam práticas deste grupo e atingem diretamente os objetivos educacionais das IES privadas, modelando os parâmetros de qualidade e valores de mensalidade do setor

A crescente participação do EAD no percentual de matrículas de IES com fins lucrativos pode ser considerada uma das maiores mudanças no perfil dos alunos no setor privado. Em 2018, 45,7% dos alunos que ingressaram no ensino superior o fizeram em cursos de EAD. E neste mesmo ano, 81,3% dos alunos que entraram nas IES e integram os 10 maiores grupos privado, iriam cursar EAD, uma modalidade que já abarcava 81,9% do total de matrículas destes grupos (BIELSCHOWSKY, 2020).

Para aferir a qualidade educacional embutida na oferta do ensino superior no país, Bielschowsky (2020) também coleta dados do ENADE (Exame Nacional de Desempenho de Estudantes). Segundo dados do INEP, os resultados médios dos alunos neste exame estão caindo neste cenário de concentração de matrículas em *holdings* educacionais. O autor mostra que, no ciclo 2016-2018, 49,1% de todos os alunos matriculados nos 10 grandes grupos privados (presencial e EAD) estavam

10. /<https://www.mundovestibular.com.br/articles/17443/1/as-10-maiores-faculdades-do-brasil/>

em cursos com Enade insuficiente (1 ou 2), contra 35,8% das demais IES privadas e 15,8% das públicas.

Quanto à evasão, os dados dos alunos matriculados neste conjunto de empresas do setor privado são ainda mais preocupantes, implicando em taxas significativamente maiores. Nos dois primeiros anos dos cursos oferecidos, a evasão nesses grandes grupos privados é de 44,0%, comparada com 27,1% das demais IES privadas e 22,5% das IES públicas. Se incluirmos no cálculo, os alunos com matrícula trancada, a evasão dos grandes grupos nos dois primeiros anos vai para 55,6%, comparada com 37,6% das demais IES privadas e 29,5% das IES públicas (BIELSCHOWSKY, 2020). Ou seja, 57% dos estudantes ingressantes não retornaram entre o primeiro e o segundo ano e muito deles deixam um encargo financeiro difícil, e às vezes impossível, de quitar.

Esta concentração de poder a partir de interesses financeiros se faz representar junto ao governo e seus órgãos, monopolizando espaços políticos, fazedores de leis e mesmo crenças sobre a eficiência e capacidade de inovação do setor privado, que asseguram e preservam esta posição hegemônica. Num contexto permissivo, sem o poder regulador que deveria ser exercido pelo Estado, *holdings* financeiras atuam em serviços como a educação, descompromissados com a formação de profissionais e cidadãos, o desenvolvimento social e o bem comum.

A partir de 2015, esse movimento expansivo no ensino superior mostra suas limitações, tanto as impostas pelo CADE, como pelo esgotamento de oportunidades de aquisição, o arrefecimento do crescimento econômico e a estagnação dos subsídios governamentais como PROUNI e FIES. Grandes grupos educacionais e novos *players* voltam sua atenção ao ensino básico, a atual fronteira de financeirização do setor educacional privado.

Ensino Básico: um setor predominantemente público e obrigatório

Diferente do nível superior, o ciclo básico é obrigatório no Brasil desde quatro anos de idade (Educação infantil ao final do Ensino Médio). No Censo de Escolar de 2018, foram registradas 48,5 milhões de matrículas nas 181,9 mil escolas de educação básica. Desse total, 19% ou 9 milhões são em escolas privadas (INEP, 2018). Um percentual médio que aumenta bastante nos centros urbanos maiores, mesmo que se mantenha a prevalência do Estado nesse nível de ensino.

Essas 48,5 milhões de crianças e adolescentes são 1% menores em comparação

ao ano de 2014 (INEP 2014), ou seja, em termos demográficos, o volume de matrículas se manteve durante esses quatro anos. Neste mesmo período houve uma redução de 2,6% no total de matrículas das escolas públicas do país, mostrando um aumento percentual nas matrículas no setor privado. Observa-se também um aumento de 11% do total de matrículas do Ensino Infantil, causado provavelmente pela extensão do ensino obrigatório, desde a educação infantil, a partir dos quatro anos.

Enquanto o ensino superior privado movimentou 54,7 bilhões/ano em números de 2017, os três níveis do Ensino Básico perfazem um mercado estimado em 60 bilhões/ano. Os contraturnos ou cursos complementares, como escolas de idiomas e esportes, somam mais 20 bilhões. E ainda há mais um acréscimo de seis bilhões com a venda de livros, conteúdos didáticos, serviços de formação, acompanhamento educacional, soluções tecnológicas e de gestão, que incluem a rede pública de ensino (CUNHA, 2018).

Esta é uma das possíveis configurações do chamado mercado K-12, um termo em inglês, bastante usado pelos empresários do setor. Neste caso, referem-se a um aspecto importante desse mercado, o fato de que as famílias se comprometem com 12 anos (ou mais) de escolaridade de seus filhos, enquanto no ensino superior, esse período é de 4 anos ou menos. Segundo investidores, o ensino básico é um investimento das famílias, e, por isso, mais seguro. Outro fator de segurança é que se constroem vínculos mais fortes e há menos troca de escolas em função do valor da mensalidade.

Há por volta de 40 mil escolas particulares, a maioria de escolas pequenas, tipicamente familiares e as redes confessionais, que não estão à venda. O movimento de aquisições de escolas tem se concentrado em escolas para classe média e alta. Estendendo-se a sistemas de ensino, de gestão e uma variada gama de serviços.

Até pouco tempo atrás, o ensino básico privado foi ignorado pelos investidores. Em 2011, a Abril Educação realizou um IPO (Oferta Inicial de Ações). Na época, seu presidente declarou: “Não temos interesse em faculdades. Nosso foco é a base, ou seja, a formação anterior ao ensino superior. Acreditamos que é preciso ter uma boa formação na base para o aluno cursar uma universidade ou um curso profissionalizante” (KOIKE, 2011). Em 2015, a Abril Educação, já sob o controle parcial da Tarpon Gestora de Recursos, adquire a Editora Saraiva e abocanha 34,4% do PNLD (Programa Nacional de Livros Didáticos) (KOIKE, 2015). Neste mesmo ano, a Tarpon adquire 100% da Abril Educação por R\$ 3,22 bilhões (D’ÉRCOLE, 2015). Nasce assim, a Somos Educação, uma das maiores empresas educacionais do mundo, segundo relatório anual publicado em 2017.

O acontecimento demonstrativo do crescente apetite dos investidores por essa fatia do mercado educacional foi a aquisição da Somos Educação pela Kroton em abril de 2018, por 6,4 bilhões. A Kroton havia criado a Saber, uma *holding* voltada para esse nível de ensino. Essa empresa opera a compra da Somos e adquire outras escolas. Soma-se, assim ao portfólio da Kroton, as marcas Anglo, pH, Maxi, Red (da escola de idiomas Red Balloon) e as editoras Ática, Scipione, Saraiva e Atual. Neste momento, outubro de 2022, esse grupo de escolas já não pertence mais a Cogna (ex-Kroton), foi negociado com a Eleva Educação, um dos principais grupos educacionais que operam no Ensino Básico (ver Tabela 4) e espera aprovação do CADE.

Segundo Allan Kenji, pesquisador da UFSC (Universidade Federal de Santa Catarina), no caso do ensino básico, que é obrigatório, com 80% de suas matrículas no ensino público, o alvo estratégico destes grandes grupos é o fundo público e suas matrículas. Seja pelo volume de alunos, pela venda de insumos curriculares e de serviços de gestão. Levando-se em conta que demograficamente o número de alunos não cresce e as empresas financeirizadas devem continuar se expandindo, esta parece ser uma hipótese muito provável (ANTUNES, 2018).

Na Tabela 4, resumimos os modelos de negócio de quatro dos principais grupos, escolhidos pela sua relevância e diversidade. O único também presente no Ensino Superior é a Cogna, aqui referida pela sua atividade no nível básico. Neste nível, pesquisou-se também as propostas pedagógicas, que dão profundidade e sentido para o processo de segmentação, operado a partir de uma lógica mercadológica.

A exemplo do Ensino Superior, a velocidade com que as fusões e aquisições ocorrem, concentram as organizações de ensino em poucos grupos que reúnem várias marcas. Um movimento que sensibiliza famílias e tem sido muito marcante nessa etapa ainda pouco consolidada do processo de financeirização do Ensino Básico. Como conta a diretora de uma escola do Cerrado, que acompanhou todas essas mudanças de *holdings*. Seu relato mostra que ao pertencerem a diferentes grupos educacionais, há grandes transformações a cada nova gestão, os compromissos são outros e consequentemente atingem as práticas educacionais. No caso da venda deste grupo de escolas para o grupo Eleva, há ainda uma suspensão em relação à licença do CADE para que a operação se concretize.

...quando a Abril comprou, quando a Somos comprou, quando a Kroton comprou ...eu liderei esse processo das mudanças. Quando a Cogna tomou a decisão de vender as escolas, torci que fossem para o grupo Eleva... um grupo de Educação Básica seria muito melhor do que pertencer a um grupo que tem tantos negócios e o *mindset* é o

Ensino Superior...disse para mim mesma: “eu não passo pela quinta transição” ... o processo de transição ele é sempre muito pesado. (E7, Ex-diretora de escola, 2021)

Outra característica do Ensino Básico é a importância dos materiais didáticos, suas cadeias de produção e a forma como são organizados para serem usados pelas escolas, professores e alunos. Ao se dizer *asset light*, a Cogna se desfaz da maioria das suas marcas de escolas físicas e seus alunos, preferindo investir neste segmento de criação e venda de conteúdos educacionais e os serviços a eles agregados, que incluem aplicativos e plataformas tecnológicas. Este é um dos maiores negócios do Ensino Básico, bastante padronizável e escalável. É uma das formas mais viáveis de acercar-se do fundo público, que tem um potencial ilimitado de crescer tanto em termos tecnológicos, como de atualização. Porém, este valioso fluxo de conhecimentos e experiências obedece a uma via de mão única. Ou seja, desvincula-se sua criação e atualização dos ambientes de aprendizagem e seus protagonistas, para entregá-los pela venda de pacotes padronizados e segmentados, tanto no segmento privado, como na rede pública.

Nesse contexto, há que se reconhecer que o fundo público e seus alunos são um dos alvos desses *players*, ao venderem uma pretensa eficiência de seus serviços educacionais em redes segmentadas para classes populares. Essa via, que caracterizou as escolas de acesso, é ainda uma incógnita, pois formalizou uma denominação que vem da consolidação da hegemonia privada do ensino superior. Uma experiência que merece ser acompanhada pelo desafio de combinar baixos custos e margens de lucros financeirizadas para desenvolvimento e inclusão de crianças e adolescentes, as quais carregam potencialidades, mas também necessidades de cuidado especializado e atenção.

E por fim, o grupo Eleva, que acabou de vender a rede Eleva, para o grupo britânico *Inspired Education* de colégios *premium*. Além das escolas Eleva (Rio, Brasília e Recife), os Batutinhas, (Rio); Gurilândia e Land School, (BA) e Centro Educacional Leonardo da Vinci (ES) foram vendidos. Esses colégios são as *premium* ou globais do Gera Capital, reúnem 7 mil alunos, com educação bilíngue em horário integral.

O grupo Eleva continua com as marcas Pensi, Elite, Sigma, Ideal, Colegium, Alfa, CBV, Motivo, Nota10, CEI e Master, que têm 115 mil alunos em 17 estados, demonstrando uma preferência pelo segmento de escolas para um público de classes médias, com um afirmado acento em superação acadêmica.

Grupo	Organização	Marcas Principais	Proposta de valor	Estratégias de crescimento
Cogna 11	Holdings Saber (escolas do EB) Vasta/Somos (plataforma de serviços para EB) ¹² Funciona no guarda-chuva de <i>holdings</i> Cognia	Anglo; pH; Maxi; Colégio Salvador; Leonardo da Vinci; Santi; Chave do saber: Pitágoras; Lato Sensu; Centro Integrado de Ensino; Visão; Centro Integrado de Ensino; Neo DNA; Instituto Embraer; Red Balloon Editoras Ática, Scipione, Saraiva e Atual. Programas: Lider em mim, Somos/ Profs. Mind Makers e outros	Negócio <i>asset light</i> , com foco em soluções tecnológicas Principais fornecedores de materiais didáticos para o PNLD. Vendeu 51 colégios Ex- Somos para o Eleva em troca do sistema de ensino. (em aprovação)	Business digital. “Nossa estratégia, não é ser o maior player em ensino presencial, é crescer, priorizando negócios” Desenvolvimento de serviços e conteúdos didáticos para as redes privada e pública. Plataformas digitais. Comercializam sistemas de ensino de outras escolas
Bahema 13	Tem gestão integrada de todas as escolas e 100% de todas que compraram Sistema de comissões e conselhos, inclusive pedagógico. Fundos: Vários	Escola da Vila, Escola Viva, Escola Bis (SP), Escola Parque, Centro Educacional Viva (RJ), Balão Vermelho (BH), Fórum Cultural (RJ), Colégio Apoio (PE), Escola Autonomia e EIU (SC) Escola Mais Intergraus (cursinho)	Escolas, com reconhecida qualidade pedagógica. Miram a alta classe média. Preservam o DNA e o projeto pedagógico, porque são o maior valor da marca.	Eu não vou crescer 10 vezes, não vou abrir uma Vila por ano, não vou levar a Vila para o Rio ou trazer a Parque para São Paulo. A Rede Mais pretende atrair alunos da escola pública, com ensino de qualidade e preço acessível.
Eleva 14	O Fundo Gera Capital possui 70% do grupo e atua diretamente na gestão do Eleva. Principal acionista: JP Lehman	Possui 10 marcas, somando 115 escolas, deve incluir as redes da Somos/ Cognia. O material didático que atende 300 escolas parceiras, deverá fazer parte da Cognia. Cultura Inglesa Britannia	As escolas da marca Eleva, voltadas para público de alta renda foram vendidas para um grupo inglês. Deve concentrar-se em redes para classes médias e populares	Investimento em escolas de inglês, editora e formação de professores nas atividades de contrarturno com a <i>holding</i> Spotify. Redes de escolas baseadas em superação acadêmica. Fusões e aquisições
SEB 15	Empresa de capital fechado, gerida pela família Zaher	Rede SEB, Visão (Go), AZ (RJ) e Geo (PB), ênfase em superação acadêmica. Pueri Domus e Esfera (SP) CECAN (DF), escolas bilíngues, com certificações internacionais. Franquia internacional <i>Maple Bear</i> e Luminova para classes populares	As oportunidades do futuro da educação, são o bilinguismo, internacionalização, diversificação dos modelos de negócio, plataforma como um conceito. Uma transformação digital com performance e inovação	Segmentação de propostas. Franquias <i>Maple Bear</i> e Luminova para classes populares. A Conexia, que reúne materiais didáticos e produz comunicação para todas as escolas. Um ecossistema que pode gerar ganho de escala.

Tabela 4: Os 4 maiores grupos do EB, segundo sites e entrevistas. Organizado pelos autores (2022)

Outra área de investimento são as escolas de língua inglesa Cultura Inglesa e Britannia, inclusive a editora que fazia parte da Cultura Inglesa. Pretendem atrair as demandas geradas pelo bilinguismo e internacionalização de currículos, também com

11. <http://saber.com.br/>

12. <https://www.vastaedu.com.br/>

13. <https://www.bahema.com.br/>

14. <https://elevaeducacao.com.br/>

15. <https://www.sebsa.com.br/>

cursos de formação de professores bilingues e aplicativos de língua inglesa. Estendendo-se para aplicativos voltados para ciência e tecnologia e outros serviços para as chamadas atividades de contraturno.¹⁶

Escolas públicas e privadas: a principal segmentação do ciclo básico brasileiro

Segundo Almeida *et al*, 2017, nos sistemas educacionais de vários países há uma cisão entre subsistemas públicos e privados. Esse isolamento resultava em vantagens como a acumulação de recursos pedagógicos para apoiar percursos escolares bem-sucedidos, reunindo estudantes abastados ou mais escolarizados, aliados à construção de redes de sociabilidade, úteis para facilitar a entrada no mercado de trabalho e alianças matrimoniais.

Este isolamento da experiência escolar se faz presente nas barreiras enfrentadas pelas crianças de grupos de trabalhadores, ou menos privilegiadas, para acessar níveis mais avançados de escolarização, seja por falta de escolas ou apoio específico nas escolas que as recebem. Ou seja, o isolamento da experiência escolar dos mais privilegiados é garantida por percursos específicos, os quais combinam a origem social dos alunos às trajetórias curriculares que garantem as melhores vagas no Ensino Superior. Assim, temos também no Ensino Básico brasileiro, uma estrutura de oportunidades educacionais estratificada de acordo com a posição social das famílias.

O subsistema público opera de forma desigual, regionalizada e muitas vezes precária, sustentando e criando soluções possíveis para garantir a educação básica para crianças, adolescentes e jovens adultos brasileiros. Um subsistema que, segundo o censo escolar de 2020, representou 38,5 milhões de alunos ou 81,4% das 47,3 milhões de matrículas das 179,5 mil escolas de educação básica no Brasil. Diante deste desafio, é possível compreender a diferenciação de resultados escolares expressos por exames como o SAEB. Uma condição que deriva, na maior parte do sistema, de arranjos não formalizados legalmente, já que, em termos legais, há apenas um currículo único, definido por órgãos centrais e passíveis de variações menores pelos estados regionais.

Nesse sentido, a partir do tamanho e da diversidade que caracterizam o alunado brasileiro, as soluções propostas pelas redes privadas financeirizadas aprofundam os desdobramentos desta segmentação através de um leque de opções que vai das escolas de acesso ao ensino *premium*, às escolas internacionais, disruptivas e progressistas. E,

16. <https://exame.com/negocios/escola-eleva-e-vendida-o-que-acontece-com-as-redes-pensi-e-elite/>

no caso das redes que miram as classes médias baixas e populares, propõem uma ênfase na superação acadêmica, um enfoque meritocrático, que se afirma no discurso de que é possível vencer este arranjo estrutural com o esforço individual.

Neste contexto, vive-se uma experiência escolar apartada, onde esses grupos sociais não convivem e não se vêem como parte de um mesmo sistema social. E assim não cultivam a tolerância, a capacidade de operar propostas comuns e reconhecer estas diferenças como parte de um problema estrutural.

Conclusão

O que resulta desta pesquisa, ainda que incipiente, é que se cruzam três dinâmicas de mudança estrutural: a centralidade crescente do conhecimento, o consequente papel reforçado da educação, e a sua apropriação pelo universo dos interesses financeiros nacionais e globais. Essas dinâmicas impactam diretamente o nosso principal desafio estrutural que é a desigualdade.

O conhecimento é hoje o principal fator de produção, com as tecnologias reestruturando praticamente todos os setores de atividade. Isso envolve naturalmente os setores mais avançados em termos tecnológicos, mas atinge praticamente todo o tecido social, inclusive por exemplo o pequeno agricultor, que hoje precisa de técnicas de inseminação artificial, análise do solo, controle de contaminação, informação comercial online e assim por diante. Tal como há meio século ainda a fábrica e as máquinas eram centrais na organização da sociedade, a revolução digital que vivemos desloca as prioridades. O progresso econômico, tanto de uma região como de indivíduos, depende hoje vitalmente do acesso ao conhecimento, sob suas diversas formas.

Essa centralidade do conhecimento no conjunto das transformações sociais gera uma mudança profunda em como é vista a educação. No sentido amplo de acesso organizado e reprodução do conhecimento científico, o sistema educacional assume um papel chave. Lembremos que no caso do Brasil estamos falando do principal vetor de inserção social de mais de cinquenta milhões de educandos. Onde há algumas décadas ainda boa parte da educação se limitava a um “verniz” de conhecimentos básicos, hoje se trata de um gigantesco leque de conteúdos e de aprendizagens metodológicas, cujo acesso é vital para a inserção social, econômica e cultural das novas gerações. A educação, neste sentido, torna-se um ativo econômico de primeira linha, gerando a guerra por sua apropriação por parte de interesses comerciais e financeiros de diversos tipos, guerra que se espelha na luta comercial dos grandes grupos financeiros que vimos acima. Hoje quem controla a educação passa a controlar um eixo fundamental de transformação da sociedade. A educação tornou-se um poderoso ativo financeiro.

Não são especialistas em educação que estão assumindo o leme das necessárias transformações – expansão, atualização, democratização, valores – e sim grandes holdings financeiras, nacionais e internacionais, como constatamos na análise dos quatro gigantes no nível do ensino superior, e outros quatro no nível do ensino fundamental. O impacto é poderoso, pois ao se privatizar as instituições de ensino, e torná-las em sociedades negociadas em bolsa, as orientações decisivas se prendem à lucratividade das ações, e os acionistas podem ser de qualquer parte do mundo. A privatização, neste sentido, significa também em boa parte desnacionalização. É importante lembrar que hoje o mercado de ações, gerido por holdings financeiras, está centrado na rentabilidade para os acionistas.

A relação de forças neste sentido torna-se desigual, pois o universo de alunos, nos diversos níveis, tem poucas escolhas: não investir na educação significa para o jovem não investir no seu futuro. Para os pais, há poucas opções e com certeza, farão os sacrifícios que a sua situação permite. De certa forma, o universo privatizado e de fins lucrativos na educação têm uma clientela cativa. À medida que vai se estreitando a oferta pública de educação, camadas cada vez maiores são forçadas a pagar estudos no sistema privado, que por sua vez investe muito em marketing, padronização e economias de escala. O centro é o acionista, o aluno é um meio. Ao tornar o acesso cada vez mais um serviço comercial, reforça-se a desigualdade, com multiplicação de casulos de luxo para alguns, e serviços de baixa qualidade, mas lucrativos, para muitos. O endividamento generalizado contribui para os lucros.

Transformar a educação em mecanismo de aprofundamento das desigualdades, num país que já é um dos mais desiguais do mundo, constitui uma grave ameaça, em grande parte já materializada. Com o papel econômico central que a educação hoje representa, as análises tradicionais da desigualdade, que focavam essencialmente a desigualdade de renda e de riqueza, hoje focam cada vez mais a educação, como vetor do seu aprofundamento. Thomas Piketty analisa “a nova estratificação educativa e social do mundo”, constatando que “o sistema educativo desempenha um papel crucial na formação das desigualdades primárias. No longo prazo, são antes de tudo o acesso às qualificações e a difusão de conhecimentos que permitem a redução das desigualdades, na realidade tanto dentro dos países como no nível internacional.” (Piketty, 2019, p.622)

O legislador que abriu espaço, na Constituição de 1988, para educação privatizada, tinha provavelmente em mente as escolas tradicionais, frequentemente ligadas a empresas ou famílias, com inserção em diferentes territórios, bem como as sem fins lucrativos. O que estamos enfrentando são gigantes financeiros mundiais, gestores de ativos internacionais que buscam a maximização dos dividendos e se articulam neste sentido com grupos nacionais interessados. Os países em que melhor funciona a edu-

cação, como por exemplo a Finlândia, ela é vista com investimento na nova geração, com acesso público universal e gratuito e não como negócio. A China tem o CORE (China Open Resources for Education). Educação é investimento nos potenciais do país.

É importante lembrar que este desafio para o Brasil se dá quando cresce a conectividade planetária, o potencial de redes colaborativas, a disponibilização de material científico gratuito online (*Creative Commons, Open Access, o Open Course Ware* do MIT e tantos outros). A possibilidade de parcerias interuniversitárias ou de universidades com escolas, e tantas opções do que Manuel Castells caracterizou como sociedade em rede, tornam evidente que a comercialização e oligopolização por grupos financeiros privados, compreensível pelos lucros que gera, mas não se justifica em termos de uma educação aberta, eficiente e democrática.

Referências

ANTUNES. A. Em termos de educação pública nunca experimentamos um inimigo com uma força social tão concentrada como esse. **EPSJV/Fiocruz** Acesso em 27/04/2018 <http://www.epsjv.fiocruz.br/noticias/entrevista/em-termos-de-educacao-publica-nunca-experimentamos-um-inimigo-com-uma-forca>

BIELSCHOVSKY, Carlos Eduardo. **Tendências de precarização do ensino superior privado no Brasil**. Revista Brasileira de Política e Administração da Educação. v. 36, n. 1, p. 241 - 271, jan./abr. 2020.

COUTINHO L. S.; PISSINATO W. A influência das fusões e aquisições no processo de financeirização da educação superior brasileira. **Laplage em Revista** (Sorocaba), vol.5, n. Especial, p.127-144, set.- dez. 2019.

COSTA J. *et al.* Expansão da educação superior e progressividade do investimento público. Texto para discussão / **Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada** - Brasília: Rio de Janeiro: Ipea, 2021.

COSTA H., GOMES T., LEHER R. O Trabalho Docente em Grupos Empresariais de Ensino Superior e o Mercado de Ações na Bolsa de Valores: Um Estudo a Partir dos Conflitos. **Arquivos Analíticos de Políticas Educativas Vol. 28, No. 8 Dossiê Especial. O Trabalho no Ensino Superior**. <http://epaa.asu.edu/ojs/> 2020

CORBUCCI P; KUBOTA L. C.; Meira, A.P, Reconfiguração estrutural da educação superior privada no Brasil: nova fase da mercantilização do ensino. **Texto para discussão / Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - Brasília : Rio de Janeiro : Ipea , 2016.**

CRESWEL, J. W. **Investigação qualitativa e projeto de pesquisa, escolhendo entre cinco abordagens**, 3ª Ed. Penso, Porto Alegre, 2014.

CUNHA, J. Conglomerados do ensino superior avançam sobre a educação básica <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2018/06/conglomerados-do-ensino-superior-avancam-sobre-a-educacao-basica.shtml?loggedpaywall>. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 17/06/2018. Acesso em 21/05/2020

D'ERCOLE, R. Abril Educação é vendida a fundo de investimentos por r\$ 1,3 bilhão. [ht-](#)

[tps://oglobo.globo.com/economia/abril-educacao-vendida-fundo-de-investimentos-por-13-bilhao-15288026#ixzz3TukwjeKA](https://oglobo.globo.com/economia/abril-educacao-vendida-fundo-de-investimentos-por-13-bilhao-15288026#ixzz3TukwjeKA) **O Globo**, Rio de Janeiro 09/02/2015. Acesso em 14/05/2020.

DARDOT, Pierre; LAVAL, Christian. *Comum: ensaio sobre a revolução no século XXI*. Echalar, Mariana. São Paulo: **Editora Boitempo**, 2017

DOWBOR, Ladislau – **Da propriedade intelectual à economia do conhecimento** –<https://dowbor.org/2009/11/da-propriedade-intelectual-a-economia-do-conhecimento-outubro.html>. 2009.

DOWBOR, Ladislau. *Tecnologias do Conhecimento: os desafios da educação* – Ed. Vozes, - <https://dowbor.org/2013/06/1-dowbor-tecnologias-do-conhecimento-os-desafios-da-educacao-vozes-2013-85p-versao-atualizada.html> 2013.

DOWBOR, Ladislau. **Era do capital improdutivo: A nova estrutura de poder**. Outras Palavras & Autonomia Literária, São Paulo, 2017.

DOWBOR, Ladislau. **O capitalismo se desloca: novas arquiteturas sociais**. Edições Sesc, São Paulo, <https://dowbor.org/2020/05/debate-livro-novo-o-capitalismo-se-desloca-novas-arquiteturas-sociais-ladislau-dowbor-e-antonio-martins-edicoes-sesc-26-05-16h.html> 2020.

EATON, C. *et al.* The financialization of US higher education. **Socio-Economic Review**, Vol. 14, No. 3, 507–535, 2016.

EATON, C; HOWELL, S; YANNELIS, C. When Investor Incentives and Consumer

Interests Diverge: Private Equity in Higher Education. **The Review of Financial Studies** 33 4024–4060, 2020.

INEP. Resumo técnico do Censo da Educação Superior 2018 http://portal.inep.gov.br/informacao-da-publicacao/-/asset_publisher/6JYIsGMAMkW1/document/id/6960488 Brasília : **Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira**, 2020. Acesso em 17/10/2020.

KOIKE, B. *Abril Educação compra Editora Saraiva*.

<https://valor.globo.com/empresas/noticia/2015/06/18/abril-compra-negocio-de-educacao-da-saraiva-por-r-725-milhoes.ghtml> 19/06/2015. **Valor Econômico**, São Paulo. Acesso em 15/05/2020

LAVINAS, Lena. 2017. How Social Developmentalism Reframed Social Policy in Brazil. *New Political Economy*, 2017 <http://dx.doi.org/10.1080/13563467.2017.1297392>

LAVINAS Lena; ARAÚJO, Eliane; BRUNO Miguel, 2017. **IE-UFRJ Discussion Paper: TD 032- 2017**. Disponível em <http://www.ie.ufrj.br/index.php/index-publicacoes/textos-para-discussao>. Acesso em 15/06/2021

MANCEBO, Deise.; VALE, Andrea do; MARTINS, Tânia. Políticas de expansão da educação superior no brasil 1995-2010. **Revista Brasileira de Educação** [online]. v. 20, n. 60, pp. 31-50. Disponível em: <<https://doi.org/10.1590/S1413-24782015206003>>. ISSN 1809-449X. <https://doi.org/10.1590/S1413-24782015206003>. 2015. Acesso 18 Agosto 2021.

MIRANDA, P. R.; AZEVEDO, M. L. N. Fies e Prouni na expansão da educação superior brasileira: políticas de democratização do acesso e/ou de promoção do setor privado-mercantil? **Educação e Formação**, [S. l.], v. 5, n. 3, p. e1421, DOI:10.25053/redufor.v5i15 set/dez.1421. 2020. Disponível em: <https://revistas.uece.br/index.php/redufor/article/view/1421>. Acesso em: 17 ago. 2021.

OLIVEIRA, R. P. **A Transformação Da Educação Em Mercadoria No Brasil**. Educação & Sociedade, Campinas, vol. 30, n. 108, pg. 739-760, 2009. Disponível em <http://www.cedes>.

unicamp.br. Acesso em 20/11/2018.

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y; TUCCI, C. Clarifying business models: Origins, present and future of the concept. **Communications of the Association for Information Systems**, 16. 2005. Acesso em 12/06/2020.

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. **Business model generation**. Recuperado de www.businessmodelgeneration.com/book . 2009. Acesso em 12/06/2020

PIKETTY, T. **Le capital au XXI siècle**. Editions de Seuil, Paris, 2013

PIKETTY, T. **Capital and Ideology**. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2020.

PIKETTY T. **Capital et idéologie**, Seuil, Paris, 2019 - <https://dowbor.org/2020/04/thomas-piketty-capital-et-ideologie-seuil-paris-2019-1200-p.html>

PIKETTY, T. **Breve Historia de la Igualdad**. Deusto, Barcelona, 2021

PINKER, S. **O Novo Iluminismo. Em defesa da razão, da ciência e do humanismo**. Companhia das Letras, São Paulo, 2018.

PORTO, C; REIGNÉR, C. O Ensino Superior no Mundo e no Brasil – Condicionantes, Tendências e Cenários para o Horizonte 2003-2025. Uma Abordagem Exploratória. **Ministério da Educação** <http://portal.mec.gov.br/sesu/arquivos/pdf/ensinosuperiormundobrasil-tendenciascenarios2003-2025.pdf>. 2003. Acesso em 20/08/2018.

RAMA, C. **El negocio universitario ‘for-profit’ en América Latina**. Revista de la Educación Superior vol.41 no.164 México oct./dic. 2012

SIQUEIRA, Ângela C. **A regulamentação do enfoque comercial no setor educacional via OMC/GATS**. Revista Brasileira de Educação Rio de Janeiro, n. 26, p. 145-156, 2004.

SGUISSARDI, V. Educação superior no Brasil. Democratização ou massificação mercantil? **Educação & Sociedade**, Campinas, v. 36, nº. 133, p. 867-889, out.-dez., 2015

TEECE, D. Business Models, Business Strategy and Innovation. **Long Range Planning** Volume 43, Issues 2-3, April-June 2010, Pages 172-194 <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2009.07.003>