

Expansão do ensino lucrativo e retração das instituições sem fins lucrativos no ensino superior brasileiro

For-profit expansion and nonprofit retraction in Brazilian higher education

Clarissa Tagliari^a 

Resumo O presente artigo mobiliza os microdados do Censo do Ensino Superior para comparar as características dos cursos que concentraram o crescimento das matrículas nas instituições lucrativas e sem fins lucrativos entre 2010 e 2016. Analisamos as tendências observadas à luz das principais mudanças regulatórias, das dinâmicas de mercado e das políticas públicas de ampliação do acesso ao ensino superior privado. Os resultados indicam que o balanço entre lógicas organizacionais, regulação do ensino superior e subsídios públicos fomentou padrões de expansão bastante distintos entre as instituições lucrativas e sem fins lucrativos, contrapondo as interpretações que afirmam haver isomorfismo na oferta de cursos de graduação no Brasil. Ademais, as análises evidenciam que a atuação dos conglomerados de ensino pode significar um forte encolhimento das instituições sem fins lucrativos.

Palavras-chave Expansão do ensino superior. Ensino superior privado. Instituições sem fins lucrativos. Instituições com fins lucrativos.

Abstract *In this paper, we use microdata from the Brazilian Higher Education Census to compare the characteristics of courses that concentrated enrollment growth in the for-profit and nonprofit institutions between 2010 and 2016. We analyze the trends observed in light of major regulatory changes, market dynamics and public policies to expand access to private higher education. The results indicate that the balance between organizational logics, regulation and public subsidies fostered quite different expansion patterns between for-profit and nonprofit institutions, not supporting the interpretations that claim there is isomorphism in the offer of undergraduate courses*

^a Professora do Departamento de Sociologia do Colégio Pedro II. Doutoranda do Programa de Pós-Graduação em Sociologia e Antropologia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (PPG-SA/ UFRJ). O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES), Código de Financiamento 001.

in Brazil. Furthermore, the analyzes show that the performance of educational conglomerates can mean a strong shrinkage of nonprofit institutions.

Keywords *Higher education expansion. Private higher education. For-profit institutions. Nonprofit institutions.*

INTRODUÇÃO

No Brasil, a constituição das Instituições de Ensino Superior (IES) lucrativas se beneficiou de um amplo mercado privado já consolidado. O segmento lucrativo partiu de um patamar alto de matrículas por meio da transformação de IES sem fins lucrativos em lucrativas e, posteriormente, pela expansão via aquisições, fusões e falências de suas concorrentes. Como consequência, o ensino superior lucrativo já detém a maior proporção de matrículas comparativamente às instituições públicas e privadas sem fins lucrativos. Este é um caso singular a nível internacional, não apenas por sua magnitude, mas também pela característica das instituições. Além de possuir o maior ensino lucrativo do mundo em proporção de estudantes, no Brasil os conglomerados educacionais são dominantes. De forma diferente, nos poucos países que permitem legalmente o objetivo de lucro no ensino superior predominam instituições lucrativas de pequeno porte (Levy, 2009; Salto, Levy, 2021).

É amplamente reconhecido pela literatura sobre ensino superior que a abertura às instituições com fins lucrativos demarca uma nova etapa da privatização do ensino brasileiro. Orientadas pelo processo de financeirização, as empresas educacionais reconfiguraram a educação superior na direção da oligopolização da oferta (Almeida, 2012; Carvalho, 2013; Oliveira, 2009; Seki, 2021; Sguissardi, 2015) e crescente desprofissionalização docente (Gomes, Leher, Costa, 2020; Vargas, Zuccarelli, Honorato, 2021).

A despeito dessas transformações, a comparação entre setor público *versus* setor privado ainda é privilegiada nas pesquisas sobre composição das matrículas e expansão do sistema. Com base nestas análises, alguns autores interpretam que o sistema brasileiro apresentaria tendência ao isomorfismo, dado o predomínio do grau bacharelado em ambos os setores (Balbachevsky, Sampaio, Andrade, 2019; Barbosa, 2014; Neves, Sampaio, Heringer, 2018; Sampaio, 2014b; Schwartzman, 2014). Neste sentido, o Sistema de Ensino Superior (SES) brasileiro é identificado como um caso de “diferenciação organizacional sem diversificação das carreiras e graus” (Balbachevsky, Sampaio, Andrade, 2019, p. 2) e, nesta mesma linha, considera-se a oferta de cursos muito homogênea (Neves, Martins, 2016; Schwartzman, 2018).

Os trabalhos de Helena Sampaio (2014b) e de Dante Salto (2018) são duas exceções ao colocar em perspectiva comparada as características dos cursos do setor público e os dois segmentos do setor privado (lucrativo e sem fins lucrativos). Ambos os autores destacam as transformações ocasionadas pela atuação das empresas lucrativas, como a concentração da oferta nos conglomerados e a padronização do ensino. Contudo, no que diz respeito aos cursos ofertados sugere-se certa fluidez nas fronteiras entre esses dois segmentos.

Neste trabalho, argumentamos que aspectos fundamentais da comparação entre instituições com fins lucrativos e sem fins lucrativos dependem de uma série temporal e de uma análise que combine características tradicionalmente analisadas de forma isolada pela literatura de ensino superior: grau acadêmico (bacharelado, licenciaturas, tecnológicos), modalidade (presencial ou EaD) e áreas do conhecimento. Consideramos as instituições com fins lucrativos e sem fins lucrativos como “subsistemas” devido às lógicas organizacionais, modelos de gestão e acesso a recursos que as afastam significativamente, inclusive em termos das possibilidades de expansão.

Na próxima seção, procuramos caracterizar como as medidas de regulamentação do ensino superior, a dinâmica da financeirização e as políticas públicas de fomento à demanda do setor privado interagiram de forma a amplificar a lógica empresarial no mercado de ensino superior brasileiro em detrimento das instituições sem fins lucrativos. Em seguida, analisamos os resultados para os padrões de expansão das matrículas nos dois subsistemas privados.

REGULAMENTAÇÕES, SUBSÍDIOS PÚBLICOS E FINANCEIRIZAÇÃO: A AMPLIFICAÇÃO DA LÓGICA EMPRESARIAL NO ENSINO SUPERIOR BRASILEIRO

O setor privado de ensino superior no Brasil assumiu o lugar do setor público como principal detentor de matrículas ainda durante a década de 1970. A rápida expansão do setor privado foi possível em um contexto de crescente demanda por ensino superior que atraiu empresários em busca de lucro com a atividade educacional. A pressão exercida pelo setor privado no Conselho Federal de Educação (CFE) resultou em um aumento expressivo de autorizações pouco rigorosas com a qualidade das novas instituições (Klein, 1992), as quais privilegiaram a oferta de cursos de baixo custo e processos seletivos pouco exigentes. Dado que as instituições de direito privado sem fins lucrativos eram as únicas reconhecidas legalmente, mesmo as instituições voltadas para o lucro se beneficiaram da renúncia fiscal e da transferência de recursos públicos (Carvalho, 2013; Cunha, 2007).

Ainda que seja possível afirmar que a oposição entre setor público *versus* setor privado confessional tenha adquirido nesta época um caráter de segmentação entre público e privado empresarial (Durham, 2003), a transição para um mercado tipicamente comercial apenas teria início com as novas regulamentações em meados da década de 1990. O marco fundamental neste sentido foi a Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (LDB) (Lei 9.394/96) que, ao autorizar o lucro no ensino superior, forneceu as bases para a nova dinâmica do setor privado. Ademais, segundo Corbucci (2007), ao flexibilizar as autorizações de instituições privadas por meio do Conselho Nacional de Educação (CNE), que substituiu o CFE, e realizar cortes orçamentários que limitavam a expansão da rede federal, mais uma vez o governo federal assumia a prioridade do setor privado na absorção da demanda.

A base legal para atuação de mantenedoras de natureza comercial no ensino superior foi normatizada pelo Decreto 2.306/1997, que visava maior controle do Estado sobre as instituições sem fins lucrativos, que já gozavam de imunidade fiscal, e estabeleceu a cobrança de impostos daquelas que optassem pela forma lucrativa. A política educacional pretendia, assim, estabelecer um “capitalismo concorrencial” (Cunha, 2003) que, supunha-se, seria (auto)regulado pela implementação das políticas de avaliação de indução da qualidade (Almeida, 2012). A constituição de um mercado de ensino superior irá se completar com a atuação das empresas na bolsa de valores.

É neste contexto que os fundos de investimento em participação (fundos *private equity*) entram no mercado de ensino superior e reconfiguram a atuação das instituições privadas (Cade, 2016). Para além de obtenção do lucro, a financeirização significou a introdução da lógica da maximização do valor ao acionista e, conseqüentemente, a prioridade dos resultados de curto prazo (Almeida, 2012; Carvalho, 2013). Esta nova lógica significou uma expansão profundamente distinta dos ciclos anteriores do setor privado em termos do volume de capital movimentado e das práticas gerenciais, voltadas para o crescimento via fusões e aquisições. A constituição dos conglomerados educacionais na educação superior desde então tem tido cada vez maior importância para os sentidos da expansão privada.

Em contraste à diversidade e volume de recursos ao alcance dos conglomerados educacionais, o financiamento das instituições sem fins lucrativos é composto predominantemente pelas mensalidades estudantis. A pressão exercida pelo subsistema lucrativo tem provocado a falência de instituições privadas sem fins lucrativos, especialmente dos estabelecimentos pequenos e de gestão familiar (Sampaio, 2015). Outra consequência para esta categoria de instituições tem sido a

diminuição, desde o início dos anos 2000, da participação relativa das instituições comunitárias nas matrículas (Bittencourt et al, 2014) e sua aproximação com o modelo de gestão empresarial (Fioreze, 2020).

Para alguns autores (Balbachevsky, Sampaio, 2017; Balbachevsky, Schwartzman, 2011; Caleffi, Mathias, 2017; Castro, Navarro, 2017; Magalhães Castro, 2015; Tafner, 2016), as mudanças nas normas que visavam aumentar o controle da qualidade sobre o setor privado teriam criado um ambiente de “microrregulação” propício para fusões e aquisições. De acordo com esta perspectiva, o sistema regulatório é considerado muito rígido e custoso e traria dificuldades à sobrevivência das instituições privadas de pequeno porte e não lucrativas, estimulando sua incorporação pelos conglomerados educacionais.

No entanto, este argumento parece colocar um peso excessivo na regulação enquanto estímulo aos processos de fusão e aquisição. Primeiro, o foco na “microrregulação” desconsidera a pressão colocada por um novo ator econômico (as empresas educacionais) e sua própria lógica de expansão por meio da compra de concorrentes. Ademais, as transformações na dimensão regulatória que se seguiram à LDB de 1996 se concentraram nas atividades educacionais das entidades mantidas e não foram acompanhadas de uma regulação econômica das mantenedoras (Aguiar, 2016; Nunes, Martignoni, Ribeiro, 2006). A concentração das matrículas nos conglomerados educacionais é, portanto, melhor explicada pela constituição de um mercado comercial no ensino superior, que teve sua atuação amplificada pela ausência de regulação econômica do setor privado, pelos subsídios estatais e pela própria lógica empresarial de expansão por eliminação da concorrência.

A atratividade do ensino superior enquanto um investimento altamente seguro e lucrativo para os fundos *private equity* foi reforçado com as políticas de inclusão social do governo federal realizadas a partir dos anos 2000: o ProUni (Lei 11.096/2005) e a expansão do Fies entre 2010 e 2014. Diferentes estudos têm indicado tais políticas para o setor privado e as ações afirmativas nas universidades públicas como uma das explicações para a redução das desigualdades de acesso ao ensino superior (Caseiro, 2016; Marteleto, Marschner, Carvalhaes, 2016; Salata, 2018). Contudo, pelo prisma do mercado de ensino superior, o Prouni e o Fies foram essenciais para assegurar o domínio das instituições lucrativas.

O ProUni possibilitou que as entidades com fins lucrativos deixassem de pagar quase todos tributos aos quais eram obrigadas, em troca das bolsas de estudo, o que fez com que este fosse o segmento privado mais beneficiado pelo Programa (Carvalho, 2013; TCU, 2009). Dessa forma, oito anos depois

da instituição da cobrança de impostos, as instituições com fins lucrativos tiveram alívio considerável da carga tributária. No caso do Fies, entre 2010 e 2014, o Fundo de Garantia de Operações de Crédito Educativo (FGEDUC), com recursos do Tesouro Nacional, passou a garantir até 90% do risco de inadimplência das operações de crédito educativo, tendo extrema relevância para as mantenedoras das IES privadas. Além disso, os conglomerados educacionais absorveram proporção de contratos do Fies superior à média nacional, assegurando inclusive margens de lucro superiores às empresas educacionais norte-americanas (Corbucci, Kubota, Meira, 2016). A partir de 2015, mudanças profundas no Fies redimensionaram o papel do programa para a sustentação da demanda no ensino pago. Houve diminuição do ritmo de oferta de novas bolsas, fim do financiamento integral, adoção de critérios de seleção mais restritivos e aumento da taxa de juros (Almeida Júnior et al, 2018). As instituições sem fins lucrativos foram as mais impactadas pela diminuição dos subsídios estatais.

Como ressaltam alguns pesquisadores, as mudanças verificadas tanto no âmbito da regulamentação como do financiamento do setor privado não ocorreram sem a atuação de organismos multilaterais internacionais, o mais destacado é o Banco Mundial (Almeida, 2019; Kallo, 2018; Oliveira, 2009). Os empréstimos aos grupos educacionais brasileiros realizados pelo International Finance Corporation (IFC), membro do Grupo Banco Mundial que busca fomentar o mercado privado em países subdesenvolvidos, são aportes vultosos que distanciam significativamente, em termos de capacidade financeira, esses grupos das IES sem fins lucrativos. O IFC, além de um investidor de peso das empresas educacionais, busca construir um imaginário que legitime a educação como *commodity* diante dos questionamentos em relação ao ensino superior transformado em mercadoria e o endividamento de estudantes pobres (Robertson, Komljenovic, 2016).

Para a compreensão da atual estrutura do ensino superior brasileira, destacamos o papel desta instituição no fomento às aquisições. O IFC participou como investidor-âncora na Oferta Pública Inicial (IPO) de diferentes conglomerados educacionais e tem se mostrado um importante ator para o aporte de capital visando a compra de estabelecimentos e para amortecer os efeitos da crise econômica iniciada em 2014. Em abril de 2020, a companhia Ânima fechou seu terceiro empréstimo com o IFC, no valor de 450 milhões de reais, com objetivo de sustentar seu programa de aquisições. Os seguintes trechos ilustram a centralidade do IFC para a expansão por aquisições da Ânima e Ser Educacional e, conseqüentemente, para o processo de oligopolização do ensino superior brasileiro:

Este é o terceiro investimento do IFC na Ânima. O IFC participou como um investidor âncora na Oferta Pública Inicial (IPO) da Ânima em 2013 e apoiou o plano de expansão da empresa com um empréstimo de longo prazo de \$40 milhões em 2016. Este novo investimento do IFC apoiará o programa da Ânima de aquisição, formalização, integração e expansão da infraestrutura de várias universidades no nordeste e sul do Brasil, incluindo AGES (na Bahia e Sergipe), UNICURITIBA (no Paraná), Unisul (em Santa Catarina), potenciais aquisições futuras e ajudará a aumentar a liquidez para atender às necessidades potenciais de capital de giro. Essas aquisições ajudarão a desenvolver as verticais de saúde e direito da Ânima e a alcançar estudantes em novas regiões (IFC, 09/04/2020, tradução própria).

Desde 2010, o IFC desempenhou um papel catalisador na expansão da empresa [Ser Educacional] com três investimentos [...] totalizando um valor desembolsado de \$ 55 milhões. O financiamento foi utilizado para abrir e adquirir novos campi, modernizar os já existentes e desenvolver sua plataforma de ensino a distância. O IFC também apoiou a Ser como um investidor-âncora com sua oferta pública inicial (IPO) e na execução de sua visão de longo prazo. Desde a abertura de capital, a Ser superou estrategicamente uma grande crise econômica no Brasil e, desde então, tem superado consistentemente as expectativas do mercado, enquanto outras IES do setor ainda enfrentam dificuldades (IFC, 2018, p. 14, tradução própria).

Outra esfera de sustentação do setor privado pelo IFC foi o investimento acionário na Ideal Invest em 2009, primeira e maior empresa privada no Brasil a oferecer um programa de empréstimo estudantil (chamado PRAVALER). Este investimento “desempenhou um papel catalisador na capacidade da Ideal de levantar mais capital” (IFC, 2016, p. 23) e foi fundamental para sustentar o setor privado após as mudanças implementadas no Fies. Em 2015, inclusive, os grupos educacionais listados na Bolsa de Valores recorreram aos empréstimos do PRAVALER, que cresceu cinco vezes em relação a 2014 (IFC, 2016).

A Tabela 1 expressa o grau de concentração das matrículas no setor privado para o ano de 2017. Neste ano, a Kroton detinha 118 instituições de ensino superior e concentrava 14% de todas as matrículas do setor privado. Juntos, os doze maiores grupos educacionais detinham 45% das matrículas privadas.

Tabela 1. Participação dos maiores grupos educacionais no ensino superior privado (Brasil, 2017).

Ranking de matrícula	Grupo educacional	Participação nas matrículas (market share)	Nº de IES
1	Kroton	13,9%	118
2	Estácio	7,3%	49
3	Unip	6,9%	59
4	Laureate	4,5%	11
5	Cruzeiro do Sul	2,5%	8
6	Ser Educacional	2,4%	72
7	Uninove	2,3%	2
8	Anima	1,4%	14
9	Unicesumar	1,3%	21
10	Adtalem Global Education	0,9%	14
11	Ilumno	0,8%	2
12	Grupo Tiradentes	0,7%	4
Total dos 12 maiores grupos educacionais		44,9%	374
Outros grupos e instituições privadas		55,1%	-
Total do setor privado em 2017		100,0%	-

Fonte: Tabela adaptada de Hoper (2018).

Além da regulamentação que instituiu a figura jurídica da empresa educacional, o marco regulatório do ensino superior que se seguiu à LDB 1996 instituiu novos formatos de oferta educacional. Dentre eles, os cursos tecnológicos, que são cursos de curta duração (dois a três anos) e atrativos ao setor privado devido a seu baixo custo. No entanto, a mudança mais significativa em termos de volume de matrículas foi a implementação da educação a distância (EaD), explorada pelo setor privado com objetivo de ganho de escala e redução de custos operacionais. Segundo Carvalhaes, Medeiros e Tagliari (no prelo), a EaD privada foi o principal fator explicativo para que a expansão de matrículas de nosso SES ocorresse de forma altamente concentrada em poucas instituições entre 2002 e 2016. A flexibilização das regras de oferta da educação a distância em 2017 (Decreto n.º 9.057/2017), que retirou a obrigação de oferta de cursos presenciais simultaneamente aos cursos a distância e permitiu a criação de polos EaD pelas próprias IES. Como veremos, essa flexibilização teve repercussão em cada um dos subsistemas privados de forma muito distinta.

CRISE DE EXPANSÃO DAS INSTITUIÇÕES SEM FINS LUCRATIVOS E CONSOLIDAÇÃO DO DOMÍNIO DO ENSINO LUCRATIVO

A comparação entre os dois subsistemas privados foi realizada a partir dos microdados do Censo do Ensino Superior (CES). Até 2008, a categoria do CES “particular em sentido estrito” agregava não apenas estabelecimentos cujas mante-

nedoras tivessem fins lucrativos, mas também as sem fins lucrativos de natureza não filantrópica (Nunes, 2007). Apenas a partir de 2010 a variável para categoria administrativa passou a distinguir as instituições privadas entre “Privada com fins lucrativos” e “Privada sem fins lucrativos” sendo, portanto, este nosso marco temporal inicial.

É possível observar na Tabela 2 que o subsistema lucrativo apresentou taxas de crescimento anuais bastante elevadas até 2014, ano em que atingiu 14,4% na variação de matrículas e se consolidou à frente das instituições sem fins lucrativos. A diminuição de contratos do Fies teve forte impacto sobre suas taxas de crescimento, que chegaram a 1,8% em 2016. O cenário para as instituições sem fins lucrativos era crítico mesmo antes de 2014, com tendência de estagnação, e se aprofundou entre 2015 e 2016 quando apresentou queda de - 2,8% em suas matrículas. Esses dados indicam uma particular dependência do financiamento público indireto por parte das IES sem fins lucrativos, dado que passaram a apresentar decréscimo de matrículas, enquanto o subsistema lucrativo manteve trajetória de crescimento (ainda que em menor ritmo) após as reformulações e cortes de contratos do Fies.

Embora nossa análise esteja centrada ao longo do período de 2010 a 2016, o Gráfico 1 apresenta a evolução das matrículas entre 2010 e 2019 de forma a sinalizar o reforço das tendências após 2016. Três marcos temporais marcam momentos de inflexão na trajetória dos subsistemas privados em direções opostas: **a)** flexibilização das regras e aumento no número de contrato do Fies (entre 2010 e 2014); **b)** redução dos contratos do Fies e crise político-econômica (após 2014) e **c)** desregulamentação da EaD (Decreto n.º 9.235/2017). Neste período a trajetória das matrículas nas instituições sem fins lucrativos pode ser descrita como estagnação do crescimento (até 2014), b) decréscimo de matrículas (entre 2014 e 2017), seguido de decréscimo vertiginoso (2017 a 2019). No ensino lucrativo, nestes mesmos intervalos de tempo, a dinâmica foi de expansão vertiginosa, desaceleração do crescimento sucedida por novo crescimento vertiginoso nas matrículas.

A crise de expansão das instituições sem fins lucrativos, iniciada já em 2010 e que ganha contornos drásticos a partir de 2017, só pode ser compreendida diante da atuação dos conglomerados educacionais. Para a conformação deste cenário podemos elencar como fatores relevantes, já descritos em seção anterior: **a)** as sucessivas regulamentações de incentivo ao setor privado (autorização do lucro no ensino superior; isenção fiscal das lucrativas por meio do Prouni; flexibilização das regras de oferta da EaD); **b)** a lógica organizacional dos conglomerados (financeirização e crescimento por fusões e aquisições); **c)** programas de fomento

à demanda no setor privado (ProUni e Fies), que impulsionaram os investimentos no subsistema lucrativo visando concentração da oferta.

Tabela 2. Evolução do número de matrículas e crescimento percentual nos subsistemas privados (2010 - 2016).

Ano	Com fins lucrativos		Sem fins lucrativos	
	Matrículas	Varição %	Matrículas	Varição %
2010	2.065.813	-	2.697.453	-
2011	2.254.383	9,1%	2.737.299	1,5%
2012	2.558.445	13,5%	2.723.821	-0,5%
2013	2.772.669	8,4%	2.748.113	0,9%
2014	3.171.300	14,4%	2.820.083	2,6%
2015	3.328.652	5,0%	2.824.079	0,1%
2016	3.387.162	1,8%	2.744.628	-2,8%

Fonte: Censo da Educação Superior – Inep, 2010-2016, autoria própria.

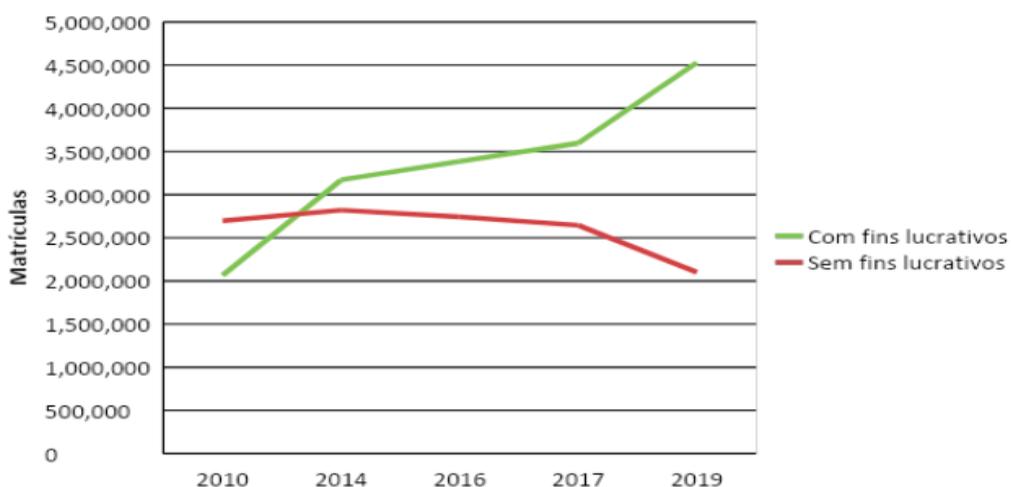


Gráfico 1. Evolução das matrículas nos subsistemas lucrativos e sem fins lucrativos (2010-2019). Fonte: Censo da Educação Superior - Inep, 2010-2019, autoria própria.

ROTAS DE EXPANSÃO (E RETRAÇÃO) DOS SUBSISTEMAS PRIVADOS

Entre 2010 e 2016, a taxa de crescimento do subsistema lucrativo foi 64%, somando mais de um milhão e 300 mil novas matrículas (Tabela 3). Este crescimento foi 28 vezes maior em comparação às instituições sem fins lucrativos. A combinação que mais contribuiu para o crescimento do subsistema lucrativo foi o bacharelado presencial (55%). A outra parcela da participação no crescimento

foi realizada exclusivamente pelas combinações com a EaD, com destaque para as licenciaturas (18%).

Em contraste com a taxa de crescimento do bacharelado presencial (60,5%), houve estagnação das matrículas nos cursos tecnológicos presenciais (0,2%) e baixo crescimento das licenciaturas presenciais (3,5%). Em termos substantivos, estas duas últimas combinações não contribuíram para a expansão das instituições lucrativas entre 2010 e 2016, como expresso na coluna “participação no crescimento”. Tendência bastante distinta pode ser observado para a modalidade EaD, que impulsionou fortemente os três graus acadêmicos, fazendo com que fossem as combinações com maior taxa de crescimento nestes seis anos. A expansão das licenciaturas e dos cursos tecnológicos ocorreu, neste período, quase que exclusivamente por meio da educação a distância.

Na Tabela 4, estão os dados para as instituições sem fins lucrativos que tiveram taxa de crescimento de apenas 1,7% (cerca de 47 mil novas matrículas). Entre 2010 e 2016 apenas o grau bacharelado, em ambas as modalidades, propiciou algum fôlego para o subsistema sem fins lucrativos. O bacharelado presencial, principal propulsor do crescimento, gerou cerca de 149 mil novas matrículas e o bacharelado EaD contribuiu com quase 46 mil novas matrículas. Observando a coluna “Taxa de crescimento”, verifica-se como a queda de matrículas nos graus de licenciatura e tecnológico ocorreu de forma mais intensa no ensino presencial, ocasionando um menor saldo de matrículas e menor taxa de crescimento comparativamente à modalidade EaD. Com isso, apesar do bacharelado presencial ter gerado mais matrículas ao longo desses sete anos, foi a EaD que teve maior contribuição para o crescimento do subsistema sem fins lucrativos (84%).

Tabela 3. Expansão das matrículas no subsistema lucrativo, por modalidade e grau (2010-2016).

Modalidade	Grau	Crescimento absoluto (2010-2016)	Taxa de crescimento (2010-2016)	Participação no crescimento (2010-2016)
Presencial	Bacharelado	728.237	60,5%	55,1%
	Licenciatura	5.849	3,5%	0,4%
	Tecnológico	554	0,2%	0,0%
	Total presencial	734.640	45,8%	55,5%
EaD	Bacharelado	179.873	119,6%	13,6%
	Licenciatura	239.361	132,0%	18,1%
	Tecnológico	167.475	127,2%	12,7%
	Total EaD	586.709	126,6%	44,4%
Total geral		1.321.349	64,0%	100,0%

Fonte: Censo da Educação Superior – Inep, 2010-2016, autoria própria.

Tabela 4. Expansão das matrículas no subsistema sem fins lucrativos, por modalidade e grau acadêmico (2010-2016).

Modalidade	Grau	Crescimento absoluto (2010-2016)	Taxa de crescimento (2010-2016)	Participação no crescimento (2010-2016)
Presencial	Bacharelado	149.253	7,9%	316,4%
	Licenciatura	-85.955	-28,3%	-182,2%
	Tecnológico	-55.751	-24,5%	-118,2%
	Total presencial	7.547	0,3%	16,0%
EaD	Bacharelado	45.946	66,3%	97,4%
	Licenciatura	-2.151	-1,5%	-4,6%
	Tecnológico	-4.167	-5,6%	-8,8%
	Total EaD	39.628	13,9%	84,0%
Total geral		47.175	1,7%	100,0%

Fonte: Censo da Educação Superior – Inep, 2010-2016, autoria própria.

Em relação ao comportamento das áreas de conhecimento, entre 2010 e 2016 todas as áreas do subsistema lucrativo apresentaram aumento de matrículas (Tabela 5). As Engenharias foram a principal área de conhecimento responsável pelo crescimento, somando 268.216 novas matrículas (20,3% do crescimento). As Engenharias foram seguidas de perto por Saúde e Bem-estar social (19,2%), Educação (18,9%) e Administração e Comércio (17,9%). Direito contribuiu com 9% e ocupou o 5º lugar na participação no crescimento.

Tabela 5. Crescimento absoluto e relativo das matrículas por áreas de conhecimento no subsistema lucrativo (2010 -2016).

Áreas de conhecimento	Crescimento absoluto	Participação no cresc.
Engenharias	268.216	20,3%
Saúde e Bem-estar social	253.419	19,2%
Educação	249.238	18,9%
Administração e Comércio	236.707	17,9%
Direito	118.852	9,0%
Ciências Sociais	61.966	4,7%
Arquitetura, Produção e Construção	37.909	2,9%
Agricultura e Veterinária	31.285	2,4%
Serviços	30.826	2,3%
Ciências, Matemática e Computação	22.605	1,7%
Humanidades e Artes	10.326	0,8%
Total	1.321.349	100,0%

Fonte: Censo da Educação Superior – Inep, 2010-2016, autoria própria.

O subsistema sem fins lucrativos, além de enfrentar período de estagnação ao longo dos sete anos analisados, experimentou retração de matrículas em quatro áreas de conhecimento (Tabela 7). Administração e Comércio perderam mais de 156 mil matrículas e respondeu por mais da metade do total de decréscimo. Educação também teve uma expressiva redução (-30,5%). O encolhimento dessas duas áreas é uma tendência bastante distinta daquela apresentada pelo subsistema empresarial, onde ambas tiveram alta participação no crescimento de matrículas. Também perderam matrículas nas instituições sem fins lucrativos, ao longo desses seis anos: Ciências, Matemática e Computação (-10,8%) e Serviços (-4,8%).

O papel das Engenharias para a expansão foi ainda mais relevante do que no subsistema lucrativo, impulsionando quase metade (48%) de todas as novas matrículas (Tabela 6). Também apresentaram variação positiva as áreas de Saúde e Bem-estar social, Direito, Arquitetura, Produção e Construção e Agricultura e Veterinária. Já Humanidades e Artes e Ciências Sociais praticamente não cresceram nestes seis anos.

Tabela 6. Crescimento absoluto e relativo das matrículas por áreas no subsistema Sem fins lucrativos (2010 -2016).

Áreas do conhecimento	Crescimento absoluto	Participação no cresc.
Engenharias	161.998	48,1%
Saúde e bem-estar social	61.192	18,2%
Direito	42.885	12,7%
Arquitetura, produção e cons.	31.405	9,3%
Agricultura e veterinária	29.830	8,9%
Humanidades e artes	5.150	1,5%
Ciências Sociais	4.223	1,3%
Total	336.683	100,0%

Fonte: Censo da Educação Superior – Inep, 2010-2016, autoria própria.

Tabela 7. Decréscimo absoluto e relativo de matrículas por áreas no subsistema Sem fins lucrativos (2010 -2016).

Áreas do conhecimento	Decréscimo absoluto	Participação no decrésc.
Administração e comércio	-156.103	-53,9%
Educação	-88.231	-30,5%
Ciência, matemática e comp.	-31.153	-10,8%
Serviços	-14.021	-4,8%
Total	-289.508	-100,0%

Fonte: Censo da Educação Superior – Inep, 2010-2016, autoria própria.

A seguir, apresentamos a distribuição das matrículas da graduação cruzando as variáveis de modalidade (presencial e a distância); grau acadêmico (bacharelado, licenciatura e tecnológico); e áreas do conhecimento. As diferentes possibilidades de combinação dessas variáveis, as quais denominamos “perfis de expansão”, permitem identificar quais foram as principais características dos cursos que alavancaram as matrículas de cada subsistema ao longo dos sete anos analisados.

PERFIL DE EXPANSÃO DO SUBSISTEMA LUCRATIVO

No subsistema lucrativo, 14 perfis de expansão foram responsáveis por 96,3% de todas as novas matrículas entre 2010 e 2016 (Tabela 8), com metade delas concentradas apenas nos três primeiros perfis. A principal combinação que gerou novas matrículas foi Bacharelado — Presencial — Engenharias, responsável por 18,2% do crescimento (pouco mais de 247 mil matrículas). Ainda que menos expressivo, nota-se que Bacharelado — EaD — Engenharias está entre as 14 principais combinações que alavancaram as novas matrículas no subsistema empresarial, com mais de 21 mil matrículas. Considerado “EaD Premium” na nomenclatura do mercado, esta é uma forma de ofertar apenas as atividades práticas na modalidade presencial, aumentando a rentabilidade de cursos mais custosos. Em 2018, a modalidade a distância já representava 40% da oferta de vagas das Engenharias em nosso SES (Parecer CNE/ CES nº1/2019), indicando que mesmo antes do impacto da pandemia esta já era uma aposta do subsistema empresarial.

Tabela 8. Crescimento subsistema lucrativo 2010-2016.

Crescimento subsistema Lucrativo 2010-2016			Participação no cresc.	Crescimento absoluto	
Bacharelado	Presencial	Engenharias	18,2%	247.026	
Licenciatura	EaD	Educação	17,7%	239.361	
Bacharelado	Presencial	Saúde e bem-estar social	15,4%	209.639	
Bacharelado	EaD	Administração	9,2%	124.172	
Tecnológico	EaD	Administração	9,1%	122.790	
Bacharelado	Presencial	Direito	8,8%	118.852	
Bacharelado	Presencial	Ciências Sociais	4,4%	59.650	
Bacharelado	Presencial	Ciências, matemática e comp.	3,4%	45.738	
Bacharelado	Presencial	Agricultura e veterinária	2,3%	30.772	
Tecnológico	EaD	Serviços	2,1%	27.973	
Bacharelado	EaD	Saúde e bem-estar social	2,0%	26.811	
Bacharelado	EaD	Engenharias	1,6%	21.190	
Tecnológico	EaD	Ciência, matemática e comp.	1,2%	16.192	
Bacharelado	Presencial	Medicina	1,1%	14.154	
Total			96,3%	1.304.320	

Fonte: Censo da Educação Superior – Inep, 2010-2016, autoria própria.

O segundo perfil mais importante foi Licenciatura — EaD — Educação, com 17,7% das novas matrículas. Este perfil mostra que a substancial expansão da área de Educação ocorreu quase exclusivamente através da modalidade EaD. O grau tecnológico cresceu exclusivamente por meio da modalidade a distância e com predomínio de áreas não tipicamente tecnológicas e de baixo custo (Administração e Serviços). O crescimento dos cursos tecnológicos a distância de Ciências, Matemática e Computação — área tipicamente tecnológica — ocorreu em substituição ao seu congênere presencial.

Medicina, apesar de ter contribuído com apenas 1% da expansão, evidencia um movimento importante do subsistema lucrativo. Após os cortes no Fies, as empresas educacionais, além de fortaleceram o ensino a distância, concentraram seus esforços em Medicina – curso de demanda inelástica e mensalidades elevadas. O foco em cursos de medicina foi acentuado com a pandemia da Covid-19. Considerada “ouro em pó”, na definição de um executivo do setor (Koike, 2018), Medicina é hoje uma das principais fontes de receita de grupos educacionais como a Yduqs (nova denominação da Estácio) e área preferencial para aquisições, o que indica a acentuação da tendência oligopolista do subsistema lucrativo no período após a pandemia de Covid-19. Segundo o CEO desta empresa:

Se olharmos o mundo da medicina e do ensino à distância [sic], eram 10% do nosso faturamento há quatro anos e hoje representam 40%, com uma taxa de crescimento de 20% a 30% ao ano. [...] É muito provável que medicina e ensino à distância sejam a parte principal do nosso negócio daqui a 2 a 3 anos, mas não quer dizer que o presencial não vá continuar crescendo. A questão é o ritmo: enquanto essas duas frentes avançam a taxas de 20% a 30% ao ano, o presencial por si só cresce a 2%, 3%. Mas, como o grosso das minhas aquisições está no presencial, esse crescimento pode chegar a 10%,15% ao ano, dependendo da minha capacidade de achar bons negócios (Barra, 12/12/2020).

Como o aumento das matrículas não ocorre em todos os cursos, aspectos importantes da expansão podem ser observados também pelas características dos perfis de retração (Tabela 9). A redução de matrículas se concentrou em cinco perfis e a característica mais marcante foi ter ocorrido pela via presencial, três em combinações com o grau Tecnológico (Ciência, Matemática e Computação; Arquitetura, Produção e Construção e Administração) e dois em combinações com o Bacharelado (Administração e Serviços).

Tabela 9. Decréscimo subsistema lucrativo 2010-2016.

Decréscimo subsistema Lucrativo 2010-2016			Participação no desc.	Decréscimo absoluto	
Tecnológico	Presencial	Ciência, matemática e comp.	-23,9%	-7.718	
Tecnológico	Presencial	Arquitetura, produção e cons.	-20,6%	-6.667	
Bacharelado	Presencial	Administração	-20,3%	-6.555	
Bacharelado	Presencial	Serviços	-13,4%	-4.331	
Tecnológico	Presencial	Administração	-11,4%	-3.700	
Total:			-89,6%	-28.971	

Fonte: Censo da Educação Superior – Inep, 2010-2016, autoria própria.

As escolhas das vias de crescimento e de retração indicam a prioridade dada ao fator custo nas decisões sobre a expansão no subsistema lucrativo. É possível observar a reserva da modalidade presencial ao grau de maior prestígio (bacharelado) e aos cursos de maior duração e mensalidades mais elevadas (por exemplo, Engenharias, Saúde e Bem-estar, Direito, Medicina). Por sua vez, os formatos de ensino menos custosos de grau acadêmico (tecnológico e licenciatura) e áreas (ex. Educação, Administração e Serviços) cresceram principalmente por meio do ensino a distância. Dessa forma, para além de cursos de baixo custo tidos como típicos do setor privado, podemos afirmar que o modelo empresarial é mais bem caracterizado pela segmentação estabelecida entre “combinações de baixo custo”, na modalidade EaD, e “combinações de alto valor”, no presencial.

PERFIL DE EXPANSÃO DO SUBSISTEMA SEM FINS LUCRATIVOS

No subsistema sem fins lucrativos, 13 perfis explicam 98,9% do crescimento entre 2010 e 2016 (Tabela 10). Os cinco perfis líderes da expansão são do tipo Bacharelado – Presencial e nenhum dos perfis associados à modalidade EaD teve participação no crescimento superior a 6%. A importância das Engenharias para a expansão, já destacada anteriormente, se expressa na concentração de 42% de novas matrículas (154.253 matrículas) apenas no perfil Bacharelado – Presencial – Engenharias. Tal como no subsistema Lucrativo, o perfil Bacharelado – EaD – Engenharias aparece entre os perfis de expansão, mas com número absoluto bastante inferior (7.745 novas matrículas). Depois dos cursos de Direito presenciais, se destaca a contribuição de 10,2% da combinação Bacharelado – Presencial – Arquitetura, Produção e Construção, área que não aparece entre os principais perfis de expansão no modelo empresarial.

Tabela 10. Crescimento subsistema sem fins lucrativos 2010-2016.

Crescimento subsistema Sem fins lucrativos 2010 -2016			Participação no cresc.	Crescimento absoluto
Bacharelado	Presencial	Engenharias	41,9%	154.253
Bacharelado	Presencial	Direito	11,6%	42.514
Bacharelado	Presencial	Arquitetura, produção e cons.	10,2%	37.505
Bacharelado	Presencial	Agricultura e veterinária	7,8%	28.853
Bacharelado	Presencial	Saúde e bem-estar social	7,5%	27.459
Bacharelado	EaD	Saúde e bem-estar social	5,8%	21.225
Bacharelado	Presencial	Medicina	3,1%	11.468
Bacharelado	EaD	Administração	3,1%	11.462
Bacharelado	EaD	Engenharias	2,1%	7.745
Bacharelado	Presencial	Ciências Sociais	1,9%	6.931
Tecnológico	EaD	Administração	1,6%	6.051
Tecnológico	Presencial	Humanidades e Artes	1,2%	4.526
Bacharelado	EaD	Humanidades e Artes	1,0%	3.841
Total			98,9%	363.833

Fonte: Censo da Educação Superior – Inep, 2010-2016, autoria própria.

Como vimos na análise das áreas de conhecimento, Educação e Administração tiveram forte retração de matrículas (Tabela 11), contrastando com o padrão de crescimento do subsistema lucrativo. De fato, a combinação Licenciatura – EaD – Educação não integra os principais perfis de expansão e as licenciaturas presenciais tiveram participação de 25,7% no decréscimo de matrículas. No caso de Administração, o crescimento na modalidade EaD não foi suficiente para gerar saldo positivo de matrículas dada a magnitude da retração presencial.

Os dois perfis tecnológicos (Administração e Humanidades e Artes) experimentaram baixo incremento nas matrículas e não foram suficientes para superar a retração do grau tecnológico. A queda de matrículas em Ciências, Matemática e Computação não foi compensada por nenhum perfil de expansão.

Tabela 11. Decréscimo subsistema sem fins lucrativos 2010-2016.

Decréscimo subsistema Sem fins lucrativos 2010 -2016			Participação no desc.	Decréscimo absoluto
Bacharelado	Presencial	Administração	42,2%	-135.465
Licenciatura	Presencial	Educação	25,7%	-82.552
Tecnológico	Presencial	Administração	11,9%	-38.151
Tecnológico	Presencial	Ciências, matemática e comp.	4,3%	-13.853
Bacharelado	Presencial	Ciências, matemática e comp.	4,1%	-13.234
Total			88,2%	-283.255

Fonte: Censo da Educação Superior – Inep, 2010-2016, autoria própria.

Embora seja possível identificar também no subsistema sem fins lucrativos a tendência de retração apenas em cursos presenciais, ao contrário do que ocorreu no subsistema lucrativo, a magnitude da retração de algumas combinações foi tão intensa que achatou expressivamente o saldo de novas matrículas presenciais.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste trabalho procuramos analisar como as sucessivas regulamentações do ensino superior, políticas de fomento ao setor privado e a própria lógica de expansão por aquisições e fusões (ou seja, visando a eliminação da concorrência), praticada pelas empresas educacionais, fomentaram a constante expansão do subsistema lucrativo com impactos profundos sobre o subsistema sem fins lucrativos. Destacamos particularmente as possibilidades abertas ao subsistema lucrativo que, ao não ter as atividades econômicas de suas mantenedoras reguladas pelo Estado, pôde ancorar seu crescimento em um leque diverso de fontes, incluindo fortes subsídios públicos — com destaque para a isenção de impostos (Prouni) e empréstimos estudantis (Fies) — e investimentos privados — como os realizados pelos fundos de *private equity* e os empréstimos vultosos do IFC voltados para estimular as aquisições dos conglomerados educacionais.

A análise dos padrões de expansão dos subsistemas privados mostra como o ensino superior empresarial e sem fins lucrativos também se distanciam quando consideramos as características dos cursos. Neste sentido, nossos resultados não sustentam a literatura existente que descreve as instituições com fins lucrativos e sem fins lucrativos como tendo fronteiras fluidas (Sampaio, 2014a; Salto 2018). Tampouco parece haver tendência ao isomorfismo na oferta de ensino entre os subsistemas privados no caso brasileiro, havendo diferenças marcantes internas ao setor privado quanto às características dos cursos e possibilidades de expansão.

Como visto, o ensino lucrativo cresceu 28 vezes mais que as IES sem fins lucrativos e buscou maximizar os lucros priorizando a segmentação entre “combinações de baixo custo”, na modalidade EaD, e “combinações de alto valor”, no ensino presencial. O subsistema sem fins lucrativos, por sua vez, apresentou um “padrão de sobrevivência” entre 2010 e 2016: estagnação de matrículas seguida de decréscimo. Os bacharelados, presenciais e a distância, foram sua única rota de crescimento e quatro áreas de conhecimento experimentaram diminuição nas matrículas. Após 2017, com o novo marco regulatório da EaD, houve queda vertiginosa de matrículas no subsistema sem fins lucrativos e acelerado crescimento

do ensino lucrativo. A crise gerada pela pandemia da Covid-19, iniciada em 2020, provavelmente aumentará o desequilíbrio interno ao setor privado.

Estes resultados têm implicações, a nível nacional, em termos da urgência de medidas regulatórias no campo econômico, especialmente diante do impacto dos conglomerados de ensino para o forte encolhimento das instituições sem fins lucrativos. Em relação a outros países que já permitem ou pretendem permitir a atuação de instituições lucrativas no ensino superior, o Brasil evidencia seus possíveis efeitos sobre os sistemas nacionais: concentração de matrículas e mudanças no perfil da oferta de cursos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGUIAR, Vilma (2016). Um balanço das políticas do governo Lula para a educação superior: continuidade e ruptura. *Revista de Sociologia e Política*, v. 24, n. 57, p. 113–126. <https://doi.org/10.1590/1678-987316245708>
- ALMEIDA, Wilson Mesquita de (2012). *Ampliação do acesso ao ensino superior privado lucrativo brasileiro: um estudo sociológico com bolsistas do Prouni na cidade de São Paulo*. Tese (Doutorado). São Paulo: Programa de Pós-graduação em Sociologia da Universidade de São Paulo.
- ALMEIDA, Wilson Mesquita de (2019). About the end of free public Higher Education in Brazil. *Cadernos de Pesquisa*, v. 49, n. 173, p. 10–27. <https://doi.org/10.1590/198053146494>
- ALMEIDA JÚNIOR, Mansueto Facundo de; SILVA, Alexandre Manoel Angelo da; FEU, Aumara; SOARES, Jossifram Almeida; MOURA, Rodrigo Leandro de; PEREIRA, Luciano de Castro (2018). A reestruturação do Fies. *Radar: tecnologia, produção e comércio exterior*, v. 58, p. 31–36.
- BALBACHEVSKY, Elizabeth; SAMPAIO, Helena (2017). “Brazilian Post-Secondary Education in the twenty-one century: a conservative modernization”. In: ALTBACH, Philip; REISBERG, Liz; DE WIT, Hans de (orgs.). *Responding to Massification: post-secondary Education Worldwide*. Rotterdam: Sense Books, p. 155–166.
- BALBACHEVSKY, Elizabeth; SAMPAIO, Helena; ANDRADE, Cibele Yahn de (2019). Expanding Access to Higher Education and Its (Limited) Consequences for Social Inclusion: The Brazilian Experience. *Social Inclusion*, v. 7, n. 1, p. 7, 10. <https://doi.org/10.17645/si.v7i1.1672>
- BALBACHEVSKY, Elizabeth; SCHWARTZMAN, Simon (2011). “Brazil: diverse experiences in institutional governance in the public and private sector”. In: LOCKE, William; CUMMINGS, William; FISHER, Donald. (orgs.). *Changing governance and*

- management in higher education: the perspectives of academy*. Dordrecht: Springer, p. 35–56. https://doi.org/10.1007/978-94-007-1140-2_3
- BARBOSA, Maria Lígia de Oliveira (2014). “O ensino superior no Brasil: credencial, mérito e os coronéis”. In: BARBOSA, Maria Lígia de Oliveira (org). *Ensino Superior: expansão e democratização*. Rio de Janeiro: 7Letras, p. 11–16.
- BARRA, Paula. Yduqs: medicina e EAD superam ensino presencial em receita em 2 a 3 anos. *Exame.invest*, 12/12/2020. <https://invest.exame.com/me/yduqs-ve-medicina-e-ead-superar-presencial-em-receita-em-2-a-3-anos> (acesso em 13/05/2021)
- BITTENCOURT, Helio Radke; RODRIGUES, Alziro César de Moraes; CASARTELLI, Alam de Oliveira; MORAES, Gustavo Inácio de; GUERRA, Gabriela Ludwig (2014). Instituições de Ensino Superior Comunitárias: Questões Atuais. *REDES, Santa Cruz do Sul*, v. 19, n. 3, p. 248–269. <https://doi.org/10.17058/redes.v19i3.3567>
- CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA (2016). *Atos de Concentração no Mercado de Prestação de Serviços de Ensino Superior: Cadernos do Cade*. Brasília. <https://cdn.cade.gov.br/Portal/centrais-de-conteudo/publicacoes/estudos-economicos/cadernos-do-cade/atos-de-concentracao-no-mercado-de-prestacao-de-servicos-de-ensino-superior-2016.pdf> (acesso em 02/06/2022).
- CALEFFI, Paula; MATHIAS, Alexandre (2017). *Universidade S.A.: as companhias de capital aberto da educação superior no Brasil*. Rio de Janeiro: FGV Editora.
- CARVALHAES, Flávio; MEDEIROS, Marcelo; TAGLIARI, Clarissa (no prelo). Higher Education Expansion and Diversification: privatization, distance learning, and market concentration in Brazil, 2002-2016. *Higher Education Policy*.
- CARVALHO, Cristina Helena Almeida de (2013). A mercantilização da educação superior brasileira e as estratégias de mercado das instituições lucrativas. *Revista Brasileira de Educação*, v. 18, n. 54, p. 761–776. <https://doi.org/10.1590/S1413-24782013000300013>
- CASEIRO, Luiz Carlos Zalaf (2016). Desigualdades de acesso à educação superior no Brasil e o Plano Nacional de Educação. *Revista Brasileira de Estudos Pedagógicos*, v. 3. <http://doi.org/10.24109/2448-4296.seriepne.2016.3>
- CASTRO, Claudio de Moura; NAVARRO, Juan Carlos (2017). Will the invisible hand fix private higher education in Latin America? *Ensaio: Avaliação e Políticas Públicas em Educação*, v. 25, n. 96, p. 770–797. <https://doi.org/10.1590/S0104-40362017002501055>
- CORBUCCI, Paulo Roberto (2007). *Desafios da Educação Superior e Desenvolvimento no Brasil: Textos para Discussão n. 1287*. Brasília: Ipea. https://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=4846 (acesso em 19/03/2021)

- CORBUCCI, Paulo Roberto; KUBOTA, Luis Claudio; MEIRA, Ana Paula Barbosa (2016). *Reconfiguração estrutural da educação superior privada no Brasil: nova fase da mercantilização do ensino: Textos para discussão*. Rio de Janeiro: Ipea. https://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_2256.pdf. (acesso em 09/06/2018).
- CUNHA, Luiz Antônio (2003). O Ensino Superior no Octênio FHC. *Educação & Sociedade*, v. 24, n. 82, p. 37-61. <https://doi.org/10.1590/S0101-73302003000100003>
- CUNHA, Luiz Antônio (2007). *A universidade reformanda: o golpe de 1964 e a modernização do ensino superior*. São Paulo: Editora Unesp.
- DURHAM, Eunice (2003). *O ensino superior privado no Brasil: público e privado*. São Paulo: NUPES/USP. <http://nupps.usp.br/downloads/docs/dto303.pdf> (acesso em 20/09/2018)
- FIGEZE, Cristina (2020). A gestão das IES privadas sem fins lucrativos diante dos tensionamentos da mercantilização da educação superior e o caso das universidades comunitárias regionais: a caminho do hibridismo? *Revista Brasileira de Estudos Pedagógicos*, v. 101, n. 257, p.79-98. <https://doi.org/10.24109/2176-6681.rbep.101i257.4356>
- GOMES, Thayse Ancila Maria de Melo; LEHER, Roberto; COSTA, Hellen Balbinotti (2020). O trabalho docente em grupos empresariais de ensino superior e o mercado de ações na bolsa de valores: um estudo a partir dos conflitos. *Education Policy Analysis Archives*, v. 28, n.8. <https://doi.org/10.14507/epaa.28.4902>
- HOPER. *Mercado Educacional: como estamos?* <https://www.hoper.com.br/webinars> (acesso em 09/08/2019).
- INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION (2016). Ideal Invest: Making University Accessible through Student Loans in Brazil. In: *Case Study: Helping Students Afford the Career of their Dreams*. Washington: IFC - World Bank Group, p.1-31. https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/9e9c2bf2-7aff-4a85-8ef3-bc6d42987d86/IdealInvest_FINAL_web.pdf?MOD=AJPERES&CVID=lfCMYjD (acesso em 28 jun. 2020).
- INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION (2018). Case study: Ser Educacional. In: *Private Education in Emerging Markets: an investor's perspective*, v. 1, p. 13-14. https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/89a5a53c-ce04-49b7-9f02-ae6eee92f330/Private+Education+in+Emerging+Markets+Newsletter_for+posting.pdf?MOD=AJPERES&CVID=m6lzM7G (acesso em 12/05/ 2021).
- INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION (2020). *IFC will invest up to BRL 450 million to support Ânima's expansion and help increase access to quality postsecondary education in Brazil*. <https://pressroom.ifc.org/all/pages/PressDetail.aspx?ID=24860> (acesso em 28 jun. 2020).

- KALLO, Johanna (2018). “Role of the World Bank Group in the Field of Higher Education Research”. In: TEIXEIRA, Pedro; SHIN, Jung-Cheol. (orgs). *Encyclopedia of International Higher Education Systems and Institutions*. Dordrecht: Springer Netherlands, p. 1–6. https://doi.org/10.1007/978-94-017-9553-1_192-1
- KLEIN, Lúcia (1992). *Política e Políticas de Ensino Superior no Brasil: 1970-1990*. São Paulo: NUPES/USP. <http://nupps.usp.br/downloads/docs/dt9202.pdf> (acesso em 20/09/2018).
- KOIKE, Beth (2018). Grupos disputam as últimas 1,4 mil vagas de medicina. *Valor*, São Paulo. <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2018/04/05/grupos-disputam-as-ultimas-14-mil-vagas-de-medicina.ghtml> (acesso em 21/07/2020).
- LEVY, Daniel (2009). For-profit versus Nonprofit Private Higher Education. *International Higher Education*, n. 54. <https://doi.org/10.6017/ihe.2009.54.8414>
- MAGALHÃES CASTRO, Maria Helena (2015). “Higher Education Policies in Brazil: A Case of Failure in Market Regulation”. In: SCHWARTZMAN, Simon; PINHEIRO, Romulo; PILLAY, Pundy (Orgs.). *Higher Education in the BRICS Countries: Investigating the Pact between Higher Education and Society*. Dordrecht: Springer Netherlands, p. 271–289.
- MARTELETO, Leticia; MARSCHNER, Murillo; CARVALHAES, Flávio (2016). Educational Stratification after a Decade of Reforms on Higher Education Access in Brazil. *Research in Social Stratification and Mobility*, v. 46, p. 99–111. <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2016.08.004>
- NEVES, C. E. B.; MARTINS, C. B (2016). “Ensino superior no Brasil: uma visão abrangente”. In: DWYER, T. et al (orgs.). *Jovens universitários em um mundo em transformação : uma pesquisa sino-brasileira*. Brasília/Pequim: Ipea; SSAP, p. 95-124.
- NEVES, Clarissa Eckert Baeta; SAMPAIO, Helena; HERINGER, Rosana (2018). A institucionalização da pesquisa sobre ensino superior no Brasil. *Revista Brasileira de Sociologia - RBS*, v. 6, n. 12. <https://doi.org/10.20336/rbs.243>
- NUNES, Edson (2007). Desafio estratégico da política pública: o ensino superior brasileiro. *Revista de Administração Pública*, v. 41, p. 103–147. <https://doi.org/10.1590/S0034-76122007000700008>
- NUNES, Edson; MARTIGNONI, Enrico; RIBEIRO, Leandro Molhano (2006). “Economia Política e Regulação da Educação Superior no Brasil”. In: VESSURI, Hebe (org.). *Universidad e investigación científica*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- OLIVEIRA, Romualdo Portela de (2009). A transformação da educação em mercadoria no Brasil. *Educação & Sociedade*, v. 30, n. 108, p. 739–760. <https://doi.org/10.1590/S0101-73302009000300006>

- ROBERTSON, Susan; KOMLJENOVIC, Janja (2016). Non-state actors, and the advance of frontier higher education markets in the global south. *Oxford Review of Education*, v. 42, n. 5, p. 594–611. <https://doi.org/10.1080/03054985.2016.1224302>
- SALATA, André (2018). Ensino Superior no Brasil das últimas décadas: redução nas desigualdades de acesso? *Tempo Social*, v. 30, n. 2, p. 219–253. <https://doi.org/10.11606/0103-2070.ts.2018.125482>
- SALTO, Dante (2018). To profit or not to profit: the private higher education sector in Brazil. *Higher Education*, v. 75, n. 5, p. 809–825. <https://doi.org/10.1007/s10734-017-0171-8>
- SALTO, Dante; LEVY, Daniel (2021). For-Profit Higher Education in Latin America: Exception or Precursor? *International Higher Education*, n. 106, p. 32–34. <https://www.internationalhighereducation.net/api-v1/article/!/action/getPdfOfArticle/articleID/3182/productID/29/fileName/article-id-3182.pdf> (acesso em 02/07/2021).
- SAMPAIO, Helena (2014a). “Privatização do ensino superior no Brasil: velhas e novas questões”. In: SCHWARTZMAN, Simon (org.). *A educação Superior na América Latina e os desafios do século XXI*. Campinas/São Paulo: Editora da Unicamp.
- SAMPAIO, Helena (2014b). Diversidade e diferenciação no ensino superior no Brasil: conceitos para discussão. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v. 29, n. 84, p. 43-55. <https://doi.org/10.1590/S0102-69092014000100003>
- SAMPAIO, Helena (2015). “Higher Education in Brazil: Stratification in the Privatization of Enrollment”. In: TERANISHI, Robert; BORDOLOI PAZICH, Loni; KNOBEL, Marcelo; ALLEN, Walter (Orgs.). *Advances in Education in Diverse Communities: Research, Policy and Praxis*. Emerald Group Publishing Limited, p. 53–81.
- SCHWARTZMAN, Simon (2014). “Academic Drift in Brazilian Education”. In: MALDONADO-MALDONADO, Alma; BASSETT, Roberta Malee (Orgs.). *The Forefront of International Higher Education*. Higher Education Dynamics, v.42. Dordrecht: Springer Netherlands, p. 61–72.
- SCHWARTZMAN, Simon (2018). “Perspectivas para a educação superior no Brasil”. In: DE NEGRI, João Alberto; ARAÚJO, Bruno César; BACELETTE, Ricardo (orgs.). *Desafios da nação: artigos de apoio*. Brasília: Ipea, p. 333–353.
- SEKI, Allan Kenji (2021). Apontamentos sobre a financeirização do ensino superior no Brasil (1990-2018). *Germinal: Marxismo e Educação Em Debate*, v. 13, n. 1, p. 48–71. <https://doi.org/10.9771/gmed.v13i1.43866>
- SGUISSARDI, Valdemar (2015). Educação Superior no Brasil. Democratização ou massificação mercantil?. *Educação & Sociedade*, v. 36, n. 133, p. 867–889. <https://doi.org/10.1590/ES0101-73302015155688>
- TAFNER, Paulo (2016). “Eficiência do setor público e instituições: um olhar para a educação”. In: TAFNER, Paulo; TOLOSA, Hamilton; FERREIRA, Léo da Rocha;

BOTELHO, Carolina (orgs). *Caminhos trilhados e desafios da educação superior no Brasil*. Rio de Janeiro: EdUERJ.

TRIBUNAL DE CONTAS DA UNIÃO (2009). *Relatório de auditoria operacional: Programa Universidade para Todos (ProUni) e Fundo de Financiamento ao Estudante do Ensino Superior (FIES)*. Brasília.