



XIII Colóquio Internacional "Educação e Contemporaneidade"



19 a 21 de Setembro de 2019 São Cristóvão/SE/Brasil

ISSN: 1982-3657 | PREFIXO DOI 10.29380

Recebido em: **20/08/2019**

Aprovado em: **24/08/2019**

Editor Respo.: **Veleida Anahi - Bernard Charlort**

Método de Avaliação: **Double Blind Review**

Doi: <http://dx.doi.org/10.29380/2019.13.06.23>

POLÍTICAS MULTILATERAIS DE LIBERALIZAÇÃO DO COMÉRCIO DE SERVIÇOS EDUCACIONAIS:
DA ABERTURA COMERCIAL AO APROFUNDAMENTO DAS RELAÇÕES DE DEPENDÊNCIA

EIXO: 6. ENSINO SUPERIOR NO BRASIL

VANESSA MARIA DE OLIVIERA BORGES

RESUMO

O setor educacional tem se delineado como alvo de interesse dos países centrais desde a assinatura do Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (GATS). No Brasil esse processo coloca a universidade enquanto espaço de interesses políticos em uma perspectiva internacional que hoje se intensifica face às incertezas político-administrativas nacionais. Dessa forma, o objetivo deste artigo é analisar as implicações e complexidades da implementação desse modelo de liberalização – e consequente financeirização, na realidade do ensino superior brasileiro. Para tanto, esta pesquisa se debruçou em uma perspectiva qualitativa, consultando documentos oficiais e informações primárias conseguidas a partir da aplicação de questionários a docentes e gestores vinculados a instituições de ensino superior (IES) já privatizadas ao capital externo.

ABSTRACT

The educational sector has been traced by several main countries as their target of interest since the signature of the General Agreement on Trade in Services (GATS). In Brazil, this process places the university as a space of political interests in an international perspective that today is intensified due political-administrative uncertainties. Thus, the purpose of this article is to analyze the implications and complexities of the implementation of this liberalization model – and its consequent financialization, in the reality of the Brazilian higher education. In order to do so, this research focused on a qualitative perspective, by consulting official documents and primary information obtained from the application of questionnaires to teachers and managers linked to Institutions of Higher Education (HEI) that were already privatized under foreign capital.

RESUMEN

El sector educativo se ha delineado como objetivo de interés de los países centrales desde la firma del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). En Brasil, ese proceso emplaza la universidad como un espacio de intereses políticos desde una perspectiva internacional que hoy se intensifica frente a las incertidumbres político-administrativas nacionales. De esta forma, el objetivo de este artículo es analizar las implicaciones y complejidades de la implementación de ese modelo de liberalización - y consecuente financierización, en la realidad de la enseñanza superior brasileña. Para eso, esta investigación se centró en una perspectiva cualitativa, consultando documentos oficiales e informaciones primarias obtenidos a partir de la aplicación de cuestionarios a docentes y gestores vinculados a Instituciones de Educación Superior (IES) ya privatizadas bajo capital extranjero.

INTRODUÇÃO

O processo de internacionalização de Instituições de Ensino Superior (IES) pode ser estudado a partir de diferentes perspectivas vinculadas à globalização, conceito que será aqui entendido a partir da perspectiva teórica proposta por Bartelson (2000), que entende o fenômeno em suas dimensões paradoxais de transferência[i], transformação[ii] e transcendência[iii]. Dessa forma, no sentido micro político, as perspectivas de internacionalização universitária referem-se aos processos de integração das IES através da criação de redes associativas ou da assinatura de acordos de cooperação que vão culminar, principalmente, em parcerias de intercâmbio acadêmico; em seu sentido macro – de transformação e transcendência – concerne aos movimentos de resignificação das soberanias a partir do estabelecimento de fluxos de transferências de capital e predomínio dos modelos de gestão acadêmico-pedagógica para acesso e exploração de instituições universitárias em novos mercados.

Nesse sentido, falar sobre a perspectiva internacional das universidades, pressupõe necessariamente um entendimento crítico sobre a regulamentação do sistema multilateral de comércio de serviços, no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC), e suas repercussões para as IES enquanto estruturas cruciais para o desenvolvimento humano, principalmente se considerarmos o viés essencialmente privatista do Estado Brasileiro e o surgimento de um novo arquétipo de empresa educacional: as pertencentes a grupos com capital eminentemente externo e que adotam um modelo de gestão padronizado, onde a prioridade é a capitação desmensurada de alunos, com vistas unicamente à obtenção de lucro.

Para tanto, este artigo se propõe a analisar, sob a perspectiva da teoria crítica, o papel das Organizações Internacionais enquanto mantenedoras da ordem mundial vigente, focando nos processos de regulamentação do comércio internacional de serviços via OMC – única instituição capaz de estabelecer regras comerciais, em nível global, com efeitos vinculantes para seus membros – bem como as implicações e complexidades de implementação desse modelo de liberalização - e consequente financeirização – na realidade do ensino superior no Brasil.

Entendendo que a atuação internacional não é um espaço pautado por motivações altruístas – ao contrário – retrata os interesses das partes envolvidas (SOUZA, 2012), os processos de internacionalização devem ser percebidos não apenas a partir da interação entre atores políticos de diferentes nacionalidades, mas em uma perspectiva histórica de hegemonia econômica e de expansão do capitalismo que, alterando as relações comerciais e produtivas entre as fronteiras nacionais, favorece a entrada de capital externo e reconfigura a economia mundial em uma perspectiva de financeirização. No setor educacional, esse processo vai se pautar predominantemente na presença de grupos empresariais que exploram, via investimento externo direto (IED), o ensino superior em países estrangeiros – majoritariamente países em desenvolvimento.

Os principais marcos jurídicos que permitiram a entrada dos grupos do Edu-Business no ensino superior brasileiro são a Lei de Diretrizes e Bases da Educação (LDB-96), de orientação preponderantemente liberal, e a Lei 9.870/1999, popularmente conhecida como Lei das S.A da Educação que, ao permitir o estabelecimento de empresas com finalidade lucrativa no setor de educação superior, facilitou o surgimento de companhias de capital aberto e tornou o mercado brasileiro atrativo para os grupos do Edu-Business internacional. Necessário ressaltar que ambas as leis seguem as recomendações de organismos internacionais, como o Banco Mundial e a Organização Mundial do Comércio (OMC), que aconselhavam a implementação de reformas pró-mercado e defendiam a transnacionalização do ensino.

As estratégias de expansão utilizadas por esses grupos do Edu-Business são organizadas, sempre sob a justificativa da “profissionalização da gestão”, a partir da implementação de práticas empresariais com vistas à máxima redução de custos, estabelecimento de baixos níveis salariais para os profissionais docentes, intensificação da expropriação da força de trabalho e utilização do ensino à distância como instrumento para aprofundar os processos de certificação em larga escala. Essa percepção exacerbada do ensino superior enquanto mercadoria, empobrece o sistema educacional nacional e aprofunda as relações de desigualdade e dependência, principalmente se considerarmos que todos os grupos do Edu-Business internacional presentes no Brasil são empresas oriundas de países centrais da hegemonia capitalista.

O discurso privatista em defesa do livre mercado se revela inverídico quando é possível perceber na realidade brasileira a exatidão da afirmação de Mészáros (1997, p.150): “O sistema capitalista não sobrevive um dia sequer sem uma das múltiplas formas de intervenção massiva do Estado”. Dessa forma, não apenas os recursos oriundos dos programas de financiamento estudantil patrocinados pelo Governo Federal seguem sendo um importante sustentáculo[iv] financeiro das instituições privadas, mas – em um contexto de ofensiva neoliberal – é cada vez mais complicado para os países em desenvolvimento vencerem os constrangimentos impostos pelo exercício dos projetos hegemônicos do capital, aparelhados pela aceitabilidade das organizações internacionais.

Robert Cox (2007) e Craig Murphy (2005), partindo de uma leitura gramsciana sobre hegemonia e Relações Internacionais, vão entender a primeira como um processo estrutural que abarca as esferas econômica, política e das relações sociais, onde determinado Estado, em situação de subordinação a outro, se submete à vontade e aos interesses daquele, envolvido em uma espécie de dominação acrítica, mantida mais pelo consentimento que pela coerção. Um Estado hegemônico, portanto, é aquele capaz de sustentar uma estrutura de poder mundialmente aceita e pautada no consenso legitimado. A manutenção da hegemonia necessita, dessa forma, do estabelecimento e da sustentação de uma ordem que precisa ser retratada como universal, mas que em verdade é bastante específica em sua concepção e tem seus princípios vinculados ao sistema mundial de produção, conduzindo – dessa forma – as políticas dos Estados periféricos aos ditames do hegemôn.

A world hegemony is thus in its beginnings an outward expansion of the internal (national) hegemony established by a dominant social class. The economic and social institutions, the culture, the technology associated with this national hegemony become patterns for emulation abroad. Such an expansive hegemony impinges on the more peripheral countries as a passive revolution. These countries have not undergone the same thorough social revolution, nor have their economies developed in the same way, but they try to incorporate elements from the hegemonic model without disturbing old power structures. While peripheral countries may adopt some economic and cultural aspects of the hegemonic core, they are less able to adopt its political models [...] In the world-hegemonic model, hegemony is more intense and consistent at the core and more laden with contradictions at the periphery (COX, 2007, p. 138).

Para que os princípios e valores do *hegemon* sejam entendidos como universais e conformem a sociedade internacional, é imprescindível – no entanto – a observância de alguns elementos que vão propiciar a reprodução deles. Cox (2007), ao desenvolver um modelo de análise denominado Método das Estruturas Históricas, estabelece três categorias de forças capazes de estruturar a sociedade internacional em torno dos objetivos daquele. As dinâmicas resultantes da correlação entre essas categorias (instituições, ideias e capacidades materiais[v]), seriam responsáveis pela criação de uma superestrutura que vai garantir a manutenção dos interesses da elite financeira internacional, através da reprodução ideológica e material de seus valores, que vão ser legitimados (também) pelas organizações internacionais.

Como os interesses dos Estados centrais vão ser orientados principalmente para os setores econômico-sociais que são entendidos como mais estratégicos no sentido da manutenção da ordem, o campo da educação aparece como um domínio bastante significativo, pois “controlar os mecanismos educacionais dos Estados periféricos significa disseminar os valores e ideais necessários para doutrinar essas sociedades de modo a fazê-la perceber esses valores como naturais e garantir que a reprodução da ordem seja feita sob uma condição acrítica” (BORGES, 2018).

DESENVOLVIMENTO

Apesar da ideia de se institucionalizar a regulamentação do comércio internacional ter começado a tomar forma durante as conferências de Bretton Woods[vi], que redefiniram os regimes[vii] financeiro e comercial internacionais considerando a hegemonia estadunidense no ordenamento de poder configurado no pós Segunda Guerra, a Organização Mundial do Comércio (OMC) só foi materializada em 1994. Nesse ínterim, 23 Estados partes-contratantes, entre os quais o Brasil, assinaram um acordo[viii] que supriu as demandas concernentes à regulamentação das relações comerciais entre os Estados, sendo o único instrumento multilateral para promoção da gradativa liberalização comercial global até o surgimento da OMC.

Esse acordo, conhecido por sua sigla em inglês – GATT – se assenta em quatro princípios gerais: (1) Cláusula da Nação Mais Favorecida, que prevê a concessão do mesmo tratamento a bens provenientes de diferentes países exportadores; (2) Cláusula do Tratamento Nacional, que estabelece que o produto importado não pode ser discriminado em relação ao doméstico, depois de cumpridas as exigências tributárias referentes à importação; (3) Princípio da proteção por tarifas, que estabelece as tarifas como meios preferenciais de proteção; e (4) Princípio da transparência, que estabelece que qualquer normativa judicial e administrativa referente ao comércio exterior dos países deveriam ser publicadas com antecedência.

O fato, no entanto, do GATT ser um arranjo juridicamente estruturado como um acordo provisório, foi tornando-o, com o tempo, inadequado para tratar das complexidades advindas das mudanças nas relações comerciais entre os países. Motivo pelo qual, em 1994, depois de quase uma década de negociações, foi criada a Organização Mundial do Comércio, que incorporou todo fundamento legal, princípios e composição, do GATT. A grande inovação no sistema multilateral de comércio com a instituição daquela organização, é seu poder para estabelecer sanções e medidas de retaliação aos países membros que desrespeitem o acordado. “Essa fundamentação jurídica foi organizada de forma a imobilizar a estrutura de poder do sistema sob o sustentáculo do *hegemon*, que consegue operar simultaneamente - de forma consensual e coercitiva, doutrinando os outros atores sobre os benefícios de seu comprometimento com o sistema” (BORGES, 2018).

Nessa perspectiva, seguida à sua fundação, a OMC passou a orientar seus esforços para promover a progressiva liberalização não apenas de bens, mas de modo a facilitar o acesso do capital externo ao comércio de serviços, o que vem sendo conseguido com a implementação do General Agreement on Trade in Services (GATS), acordo que se propõe a fomentar o comprometimento dos Estados com a diminuição de barreiras legais para a privatização e transnacionalização do setor de serviços, seguindo o direcionamento das formas de exploração do capital nas últimas décadas. Dentre esses setores, destacamos o de educação.

Para que o modelo de abertura do comércio de serviços, conforme proposto pelo GATS, seja conformado em âmbito global, faz-se necessário, no entanto, seu encadeamento com políticas

públicas e práticas nacionais. Debruçando-nos sobre as mudanças implementadas no ensino superior brasileiro pós 1994, é possível perceber a clara influência de postulados neoliberais de expansão pró mercado e em consonância com os ditames das instituições internacionais. Essas, na convergência dos elementos que intensificam as relações de assimetria entre os Estados, passam a entoar discursos que sugerem que a implementação de reformas educacionais que ajustem as IES aos modelos neoliberais de gestão empresarial, é uma ação em prol do desenvolvimento nacional. A educação restringe-se, então, à função de mera reprodutora da força de trabalho e demais convenientes para atender aos ditames do capital internacional.

Inserindo-se nessa lógica de subordinação do poder, nas negociações multilaterais sobre a liberalização do setor de serviços, os países desenvolvidos demandam maior abertura comercial dos países em desenvolvimento em modalidades de entrada nos seus mercados para os diferentes modos de prestação. Os preceitos sobre o acesso a esses mercados, através do GATS, vem sendo negociados a partir de doze categorias de setores básicos (Negócios, Comunicação, Construção, Distribuição, Educação, Serviços relativos ao meio ambiente, Serviços financeiros, Saúde e demais serviços sociais, Turismo e viagem, Recreação e esportes, Transportes e Outros), onde a educação, reduzida a um serviço comercial, pode ser negociada da mesma forma que agências de viagem[ix].

Além das obrigações aplicáveis a todos os Estados-membros, o GATS prevê a apresentação, por parte deles, de Listas de Compromissos Nacionais (LCN), documentos redigidos por cada Estado e aplicáveis somente a eles, que detalham os compromissos assumidos individualmente por cada um no que diz respeito aos doze setores básicos de negociação. Essas listas, além de explicitarem o nível de comprometimento de cada Estado em liberalizar determinada categoria de serviço, podem – e geralmente o fazem – apresentar limitações sobre o que cada membro considera um setor chave para a estratégia de desenvolvimento nacional e – como tal – sem abertura ao capital externo.

Importante ressaltar que se um Estado se compromete, no âmbito do GATS, a liberalizar determinado setor, ele estabelece com aquele compromisso de liberalização, um ato juridicamente vinculante, o que o impede de condicionar a atuação estrangeira[x] em seu mercado. No caso de se implementar qualquer tentativa de modificação ou retirada de um compromisso já firmado[xi], o Estado é solicitado a oferecer uma contrapartida a todos os membros que se considerarem afetados por aquelas mudanças.

O projeto de liberalização proposto pelo GATS define quatro modalidades de atuação que, a seguir, serão vinculadas com as possibilidades de exploração do setor educacional:

(1) Modo 1 Cross-border supply - modalidade de prestação em que o serviço é oferecido sem a necessidade da presença comercial do prestador no país de destino do serviço, por exemplo, uma instituição estrangeira ofertando educação à distância no Brasil; (2) Modo 2 Consumption abroad - modalidade de prestação que demanda a presença física de quem vai consumir aquele serviço em outro país. Por exemplo, um brasileiro que viaja para cursar pós graduação stricto sensu em outro país e, nesse caso e nessa modalidade, seria demandando ao Estado receptor a remoção de barreiras para validação do título; (3) Modo 3 Commercial presence - modalidade na qual o prestador de serviços estrangeiro se faz presente comercialmente em outro país, por exemplo, através da abertura de campi ou participação acionária em IES privadas nacionais; e (4) Modo 4 Presence of natural persons - esse modo abarca a presença de profissionais autônomos ou pessoas físicas atuando em nome de prestadores de serviços (pessoas jurídicas) estrangeiros no país destino. Nesse caso também seria demandando ao Estado

receptor o automático reconhecimento dos títulos daqueles profissionais (BORGES, 2018).

Cada LCN é organizada em uma tabela com quatro colunas, cada uma detalhando os compromissos assumidos; a primeira faz referência às categoria e subcategoria de serviços; a segunda e a terceira indicam respectivamente as condições de acesso àquele mercado e as limitações colocadas às empresas nacionais; e a quarta coluna traz quaisquer compromissos adicionais que porventura não estejam previstos nas disposições do GATS e que façam referência à regulamentação governamental do setor. Para cada compromisso, existem três possibilidades de consolidação:

(1) o Estado-membro que opta pela abertura total do setor, sem nenhum tipo de limitação, trará em sua LCN a anotação “none”; (2) O Estado-membro que opta pela não liberalização do setor, com vistas à conservação total de sua autonomia para estabelecer restrições de acesso a seu mercado, trará em sua LCN a inscrição "unbound"; e (3) O Estado-membro pode optar parcialmente pela liberalização de um setor, nesse caso, sua LCN trará a descrição detalhada de cada limitação (BORGES, 2018).

Qualquer Estado-membro, no entanto, pode optar pela liberalização de determinado setor de serviços sem necessariamente acrescentá-lo à sua Lista de Compromissos, como é o caso da liberalização da educação brasileira[xii], que não está vinculada ao GATS, já que o país não assumiu compromissos em serviços educacionais na Rodada Uruguai nem apresentou ofertas na Rodada Doha, mas pode ser promovida pelo Estado a partir de uma regulamentação afrouxada do setor, pois inexistem restrições à participação de capital estrangeiro nas IES brasileiras.

Em consequência dessa liberalização ainda que não institucionalizada, o setor ficou em terceiro lugar em número de fusões e aquisições no país em 2009, com mais de 50% das ações de IES disponíveis na Bolsa de Valores sendo compradas por investidores estrangeiros. Isso significa que, ao mesmo tempo em que a ausência do setor educacional na Lista de Compromissos para liberalização do país denota uma margem de manobra para atuação política do Estado, o não estabelecimento daquele setor na Lista de Isenções, significa que o setor fica sujeito às obrigações do princípio da NMF.

O GATS (WTO W/120, 1994) categoriza o setor educacional em cinco subseções: (A) educação primária; (B) educação secundária; (C) educação superior; (D) educação de adultos; e (E) outros serviços relacionados à educação, que inclui todos os serviços de educação não classificados em outra seção.

A Rodada Doha, oficialmente lançada em 2001, é a atual rodada de negociações comerciais entre os membros da OMC. O seu objetivo é promover uma grande reforma do sistema comercial internacional através da revisão de um plano de trabalho que abrange cerca de 20 áreas, inclusive a educação. Em Doha, os países desenvolvidos apresentaram um pedido plurilateral para que todos os demais Estados apresentassem ofertas de acesso aos mercados de ensino técnico, secundário e superior, em todos os modos de prestação de serviços. Dentre os principais pleiteantes estão os EUA, país de origem de todos os grupos do Edu-business presentes atualmente no mercado brasileiro. À título de exemplo, as exportações de serviços educacionais em 2009 aumentaram em um ano a receita do setor em 3,5% (10,28 bilhões de dólares estadunidenses) para aquele país (SANER, 2015).

Caso as negociações de Doha sejam exitosas, dentre outras resultantes, pode-se citar o

comprometimento da soberania nacional no que diz respeito às discussões e implementação de políticas públicas voltadas à educação e ao fato do Estado se distanciar – ainda mais – de suas funções como agente planejador, financiador e executor do ensino superior, colocando-se à serviço do capital. Ao contrário, no entanto, do que se possa imaginar em um primeiro momento, a “terceirização” das obrigações estatais não desoneraria o Estado, pois tanto a lógica patrimonialista brasileira quanto o direcionamento de desmonte das universidades públicas, características do atual governo, nos levam a crer que os recursos governamentais que seriam direcionados ao ensino superior se converteriam em objeto de disputa da elite que dá sustentação política ao Estado, “seja para financiar o ensino privado, seja destinado a outro setor, na dissimulada lógica capitalista que brada pela diminuição do Estado, ao mesmo tempo que se apegua a ele quando para servir aos seus próprios interesses” (BORGES, 2018).

Dessa forma, a submissão de setores vinculados aos interesses nacionais estratégicos, como deve ser a educação, aos ditames do capital externo, vinculada à percepção do ensino como serviço negociável e que pode ser controlado a partir de um acordo que é, fundamentalmente, irrevogável, é muito controversa e inspira todo tipo de críticas, não apenas de cunho político-econômico, mas também de viés social, pois um processo de liberalização multilateral feito nos moldes propostos pelo GATS evidencia a própria capacidade de regulamentação do setor por parte do Estado. Uma *holding* estrangeira que compra uma IES no Brasil, o faz para explorar um negócio através de uma dinâmica empresarial onde a lógica dos lucros impera categoricamente. Longe de significar o estabelecimento de centros de ensino nos padrões de qualidade providos nos países desenvolvidos[xiii], o que o GATS antecipa é o direito a qualquer provedor estrangeiro de explorar o setor educacional, com a abertura de instituições meramente fornecedoras de diplomas e sem sintonia com as necessidades locais, onde o estudante é alavancando ao patamar de consumidor em termos jurídicos claros, a exploração docente é içada a nível global e a educação ao papel de uma mera ferramenta para atender às necessidades do mundo corporativo: “Tal formato obedece um novo regime de acumulação do capital que o desvincula de suas forças sociais e políticas locais/nacionais, submetendo-as à lei do valor” (SANTOS, 2005).

CONCLUSÃO

As mudanças estruturais nas relações de poder entre os Estados, somada às novas formas de reinvenção do capital, agora em sua perspectiva financeira global, corroboram com a destituição do Estado de Bem Estar Social e podem ser percebidas, na área educacional, através das reformas das estruturas internas, inclusive legislativas, que foram executadas para favorecer o boom da privatização do ensino superior e consequente abertura das IES brasileiras ao capital externo, com a adoção de uma perspectiva mais liberal e de diminuição do Estado, através de uma série de aparatos, como adesão aos princípios neoliberais apregoados por organizações internacionais como o Banco Mundial e a OMC.

Em uma perspectiva de ofensiva neoliberal nos diversos setores das políticas públicas na América Latina, em que prevalece o interesse político e econômico de atores que visam se fortalecer no mercado financeiro internacional, o interesse do capital pela educação vai se estruturar fundamentalmente em duas frentes: (1) a educação entendida enquanto um serviço a ser negociado pelo menor preço; e (2) a educação percebida como um insumo para produzir outras mercadorias. De qualquer maneira, trata-se da mesma lógica comercial atrelada ideologicamente ao capital, orientada para a obtenção de rentabilidade e dissimulada sob o falso discurso da modernização e do desenvolvimento, servindo como instrumento dinamizador da acumulação capitalista.

Constrangidos pela escassez de recursos ou atraídos por promessas longínquas - e por vezes irreais -

de desenvolvimento, os países periféricos incorporam à lógica governamental as ideias anti-protecionistas estabelecidas pelo GATS, no intuito de promover uma gradativa liberalização comercial defendida pelos países que conseguiram desenvolver seus parques industriais e precisam agora de novos mercados para escoamento de sua produção. No entanto, é possível perceber que esses Estados, defensores do livre-mercado, muitas vezes aplicam um liberalismo de via única.

A transposição da percepção da educação superior de bem comum para serviço, através da implementação de políticas públicas de escopo neoliberal, transformaram o setor em um negócio extremamente rentável, o que tem despertado o interesse de grupos estrangeiros em explorar o setor no Brasil. Mais do que a sustentação da tendência de mercantilização do ensino superior brasileiro, a entrada dessas empresas de educação, a partir da década de 2000, formatou mecanismos de concentração desse mercado nas mãos de um grupo pequeno de empresários, resultando na formação de oligopólios e concentrando alunos e IES nas mãos das empresas educacionais transnacionalizadas e cujo centro de tomada de decisão (e remessa dos lucros) está fora do país.

Dessa forma, as dinâmicas dos mercados mundiais e sua expansão oligopolista vão perpetuar a concentração do poder econômico nos Estados centrais, a partir de um processo reorganização produtiva, fundamentada na mundialização da produção e da oferta de serviços, da financeirização do capital e da fragmentação de cadeias produtivas nacionais, através da fusão e aquisição de empresas locais por transnacionais, que vão alçando, cada vez mais rápido, o patamar de atores centrais da economia mundial. O ensino superior também vai ser impactado por essa nova conjuntura do capitalismo mundializado, com o enfraquecimento da capacidade do Estado em definir e implementar políticas públicas para a área e o direcionamento de seus recursos para estruturas privadas e/ou externas de poder, que acabam conformando as necessidades sociais à exploração mercadológica e aumentando as discrepâncias entre países centrais e periféricos, e aprofundando as relações já existentes de dependência.

BANCO MUNDIAL. **Documento do Banco Interamericano de Desenvolvimento**. Brasil: Documento de País. Julho de 2000.

BARTELSON, Jens. **Three concepts of globalization**. International Sociology. Journal of the International Sociological Association, v. 15, n. 2, jun. 2000.

BORGES, Vanessa Maria de Oliveira. **Inserção Internacional às Avestas: ensino superior na periferia do capitalismo**. 2018. 222 f. Tese (Doutorado) - Curso de Programa de Pós-graduação em Educação e Contemporaneidade, Universidade do Estado da Bahia, Salvador, 2018.

COX, Robert. **Gramsci, hegemonia e relações internacionais: um ensaio sobre o método**. In: GILL, Stephen (org.). Gramsci, materialismo histórico e relações internacionais. Rio de Janeiro: UFRJ, 2007.

_____. **Social forces, states and world orders: beyond international relations theory**. In: KEOHANE, Robert O. (org.). Neorealism and its critics. Nova York; Chichester, West Sussex: Columbia University Press, 1986.

KRASNER, Stephen D.. Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables. International Organization, Vol. 36, No. 2, International Regimes. Mit Press, 1982.

LAUREATE. **Form S-1**. Apresentado à Comissão de Títulos e Câmbio dos Estados Unidos em 20/05/2016. Disponível em:
https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/912766/000104746916013340/a2227130zs-1a.htm#43501_trademarks_and_trade_names. Acesso em: 24/06/2017.

MÉSZÁROS, I. **Ir Além do Capital**. In: COGGIOLA, Osvaldo (org.). Globalização e socialismo. São Paulo: Xamã / Núcleo Emancipação do Trabalho, 1997.

MURPHY. Craig N. **International Organization and Industrial Change**. Global Governance since 1850. Cambridge: Polity Press, 2005.

SANER, R. 2005. **Trade in Educational Services and the Doha WTO Round: the need to move out of current impasse**. Paper presented at the ECG-WTO, 2005. Disponível em:
<http://www.diplomacydialogue.org/images/files/Contact%20Group%20ES.pdf>. Acesso em 20/03/2017.

SANTOS, Milton. **Por uma outra globalização – do pensamento único à consciência universal**. Rio de Janeiro: Record, 2006.

SOUZA, M. O.. **Poder municipal local frente à globalização neoliberal: as falácias da chamada paradiplomacia**. In: 1º Seminário Internacional Estado, Território e Desenvolvimento: contradições, desafios e perspectivas, 2012, Salvador. ANAIS DO SETED. Salvador: UFBA, 2012.

WTO. **General Agreement on Trade in Services**. Marraqueche, 15 abr. 1994. Disponível em: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats.pdf. 1994.

[I] “Globalization as an intensified transference or exchange of things between pre-constituted units, be they political, economic or cultural” (BARTELSON, 2000, p. 184).

[II] “Globalization is a process of transformation that occurs at the system level, and it affects this system as much as it affects the identity of the units” (BARTELSON, 2000, p. 186).

[III] “Globalization brings change not only to the identity of the units and system, but also to the conditions of existence of objects of enquiry and the fields where they are situated [...] despatializes and detemporalizes human practices as well as the conditions of human knowledge, and it projects them onto the global as conditions of its existence. (BARTELSON, 2000, p. 189).

[IV] “As of December 31, 2015, approximately 21% of our students in Brazil participated in FIES, representing approximately 26% of our Brazil revenues”(LAUREATE, 2016).

[V] As capacidades materiais são as riquezas do Estado em forma dinâmica, entendidas como capacidade de produção (capacidades tecnológica e organizacional, recursos naturais, armamentos etc), podendo ser destrutivas e produtivas; as ideias são elementos de significados subjetivos que se perpetuam a partir dos hábitos, comportamentos e visões políticas da coletividade e; as instituições, por sua vez, são os instrumentos responsáveis pela estabilização de uma ordem particular e que favorece o grupo social dominante.

[VI] Os acordos oriundos dessas conferências estabeleceram regras, instituições e procedimentos para regulatórios para a política econômica mundial, extremamente favoráveis aos interesses dos EUA. Foram operacionalizados a partir de Bretton Woods o Banco Internacional para a Reconstrução e Desenvolvimento e o Fundo Monetário Internacional. Chegou-se a intentar a criação da Organização Internacional do Comércio, sem sucesso.

[VII] Krasner (1982) define regimes Internacionais como: “principles, norms, rules, and decision-making procedures around which actor expectations converge in a given issue-area”.

[VIII] Acordo Geral Sobre Tarifas e Comércio.

[IX] Com pequenas variações relacionadas às regulamentações domésticas dos Estados-membros.

[X] O GATS prevê que não podem haver restrições em relação aos seguintes aspectos: (a) número de provedores de serviços, sejam numéricas ou monopolistas; (b) valor de ativos ou de transações de serviços; (c) número total de operações de serviços ou quantidade total da produção de serviços; (d) número total de pessoas físicas que possam ser empregadas em determinado setor de serviços; (e) medidas que restrinjam ou prescrevam os tipos específicos de pessoa jurídica ou de sociedade; e (f) participação de capital estrangeiro expressas com limite percentual máximo (WTO, 1994).

[XI] O Artigo XXI do GATS estabelece os procedimentos para modificação ou exclusão de compromissos específicos assumidos. Essas disposições podem ser invocadas depois de três anos da entrada em vigor de um compromisso e preveem a negociação de medidas compensatórias aos governos afetados pelo ajuste, através da adoção de medidas mais liberais em outros setores.

[XII] Se inserida na Lista de Compromissos do Brasil, a educação não poderia mais “ser controlada ou regulamentada pelo poder público nacional, ou seja, acaba a atribuição do Ministério da Educação de aprovar os cursos ministrados no País. Qualquer integrante da OMC poderia implementar seus serviços educacionais em outro país, desde que seguindo as normas da Organização. Além do fato de a educação poder ser ‘globalizada’, sem respeito às necessidades e ao padrão de qualidade regionais, a polêmica gira em torno de o setor passar a ser encarado como um produto comercial, e não mais um bem público” (BRASIL, 2017).

[XIII] O relatório do Banco Mundial sobre educação (2000) afirmou sobre provedores estrangeiros de educação: “well-known universities of developed countries established low-standard branches in backward countries”.