

Universidade empreendedora: um novo paradigma para o ensino superior?

Recebido: 10.06.22
Aprovado: 26.08.22

Carlos Benedito Martins (orcid.org/0000-0002-3154-5674),
Departamento de Sociologia da Universidade de Brasília (UnB), Brasília, DF, Brasil¹.

i. Carlos Benedito
Martins é
professor titular do
Departamento de
Sociologia da UnB.
<carlosb@unb.br>.

Resumo: O artigo aborda as transformações que estão ocorrendo nas concepções sobre o ensino superior num contexto internacional. Apoiado numa bibliografia pertinente, destaca a construção de uma concepção específica para o ensino superior, denominada no artigo de modelo instrumental, que visa estreitar os vínculos das universidades com o campo econômico. Num primeiro momento, aborda o processo de construção desta concepção instrumental, indicando que, longe de seguir uma trajetória linear, constitui o resultado de uma conjugação de trabalhos realizados por acadêmicos, organismos internacionais e centros de pesquisa. Num segundo momento, o artigo aborda o surgimento da noção de *entrepreneurial university*, ou seja, da universidade empreendedora e sua difusão, ressaltando a inserção deste tipo de universidade na construção de uma concepção instrumental para as universidades.

Palavras-chaves: Processo de globalização. Formação de um espaço transnacional de ensino superior. Sociedade do conhecimento. *Entrepreneurial university*. Universidade empreendedora.

Entrepreneurial: a new paradigm for higher education?

Abstract: *The article addresses the transformations that are taking place in the conceptions of higher education in an international context. Supported by a relevant bibliography, it highlights the construction of a specific concept for higher education, called in the article the instrumental model, which aims to strengthen the links between universities and the economic field. At first, it addresses the process of construction of this instrumental conception, indicating that, far from following a linear trajectory, it is the result of a combination of works carried out by academics, international organizations and research centers. In a second moment, the article addresses the emergence of the notion of entrepreneurial university, that is, the entrepreneurial university and its diffusion, emphasizing the insertion of this type of university in the construction of an instrumental conception for universities.*

Keywords: *Globalization process. Formation of a transnational space for higher education. Knowledge society. Entrepreneurial university.*

Introdução:

Um dos legados do pensamento clássico da sociologia ao analisar as relações entre os sistemas de ensino e os contextos sociais consistiu em colocar em relevo as particularidades que estruturam sua conformação num determinado momento histórico, bem como o imperativo de considerá-las como condição

incontornável para sua compreensão (Durkeim: 1983; Weber: 1949). Uma parte considerável do pensamento sociológico contemporâneo tem se dedicado a analisar as complexas mudanças econômicas, culturais, políticas que surgiram a partir da metade do século XX e que desde então têm sido exacerbadas. Entre os novos objetos que surgiram a partir das últimas décadas do século passado e que desencadearam a emergência de novos fenômenos que desafiam os procedimentos teóricos e metodológicos usuais da sociologia, destaca-se o processo de globalização. Não se trata aqui de realizar uma discussão prolongada do conceito de globalização, suas controvérsias e sua emergência no campo da sociologia, pois ultrapassaria os limites deste trabalho. No entanto, seria oportuno destacar a conceituação formulada por Brian Turner e Habidul Khondker que orienta o presente artigo. Segundo esses autores, *globalização é um processo multidimensional que abarca as dimensões econômica, sociopolítica e cultural. Trata-se de um processo histórico que possui uma dimensão macro – e também um nível micro, uma vez que afeta a consciência e a vida cotidiana dos indivíduos* (Turner & Khondker, 2010: 17)¹.

1. A propósito da incorporação da temática da globalização na sociologia, consultar Stéphane Dufoix (2018). Quanto aos trabalhos posteriores sobre a temática da globalização ver, Luke Martell (2007). A respeito das controvérsias a respeito deste conceito ver Darren O'Byrne & Alexander Hensby (2011).

2. Este trabalho utiliza a expressão ensino superior para designar uma variedade de instituições que inclui faculdades, institutos de tecnologia, *colleges*, *community colleges* etc, sendo que o termo universidade representa uma modalidade específica de instituição do ensino superior. A respeito do processo de diversificação do ensino superior, ver Attila Pausits (2015).

Longe de negar a presença das sociedades nacionais, que continuam a existir manifestando-se por meio da defesa de seus territórios e preservação de suas respectivas tradições culturais e acadêmicas, determinados trabalhos sobre o processo de globalização destacam as relações recíprocas entre os níveis local, regional, nacional e global (Turner & Elliot, 2012; O'Byrne & Hensby, 2011). Várias dessas análises têm enfatizado que a existência das sociedades nacionais não esgota a complexidade da realidade da vida social contemporânea e que no contexto diversos fenômenos sociais tendem a estender-se para além das fronteiras geográficas dos países.

Por um longo período, a organização e o funcionamento do ensino superior estiveram basicamente restritos aos limites territoriais de suas respectivas sociedades nacionais. No entanto, no contexto da globalização, a dinâmica do ensino superior, tal como ocorreu com outros fenômenos sociais, não se limita mais aos contornos das sociedades nacionais, uma vez que nas últimas décadas vem se formando *um espaço transnacional do ensino superior*. Este novo *locus* de atuação do ensino superior constitui o resultado da prática de uma pluralidade de atores institucionais e individuais, tais como governos nacionais, organizações supranacionais (como Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico, Banco Mundial, Unesco, Organização Mundial do Comércio etc.), cujas agendas de trabalho tendem a repercutir direta e/ou indiretamente nos sistemas nacionais de ensino superior².

A emergência deste novo espaço transnacional reverberou na configuração do ensino superior por meio do surgimento de novos fenômenos que ocorreram no seu

interior, como acirrada competição entre as universidades e seus países por recursos financeiros e conquista de reputação acadêmica, surgimento dos *rankings globais* que intensificaram esta concorrência, processo de desregulamentação e desterritorialização de ensino terciário (Martins: 2015). Nos dias correntes, os diversos sistemas nacionais de ensino superior estão inseridos neste novo *locus*, no qual as instituições que possuem maiores recursos financeiros e materiais e padrão de excelência em pesquisa e ensino ocupam posições de dominação na hierarquia deste espaço, que, de forma geral, são aquelas que mais se destacam nas classificações realizadas pelos *rankings globais*. Neste espaço, milhares de instituições existentes nos quatro cantos do mundo encontram-se entrelaçadas no processo de concorrência acadêmica de tal forma que o ensino superior nas sociedades contemporâneas assumiu uma dimensão crescentemente relacional, na qual universidades e seus países comparam constantemente, de forma recorrente, umas com as outras, em termos de performance acadêmica, disputando posições nos *rankings* regionais, nacionais e globais. Se, por um lado, cada instituição possui a liberdade de definir seus objetivos acadêmicos e procedimentos de atuações, por outro, nenhuma delas comanda inteiramente seus destinos, posto que estão imbricadas entre si e cada uma constitui parte de uma vasta e complexa rede local, regional, nacional e global, marcada por uma intensa luta concorrencial.

O presente artigo, redigido em forma de ensaio, tem o objetivo de assinalar que no contexto da globalização encontra-se em processo a elaboração de um modelo que visa estreitar os vínculos do ensino superior com o campo econômico, afastando-se de uma outra concepção que marcou os rumos da vida universitária por um extenso período. Simultaneamente, o trabalho procura salientar que este processo impactou tanto a configuração do ensino superior e das universidades quanto no interior da organização e cultura acadêmica das universidades. Num primeiro momento, numa perspectiva mais geral, aborda a emergência de uma concepção instrumental de ensino superior, ou seja, de uma relação mais estreita entre universidade e campo econômico – utilizando esta noção na perspectiva teórica desenvolvida por Bourdieu – que, por um longo período, foram considerados como duas esferas relativamente isoladas e que desde meados do século XX tendem a se mover numa rota de maior proximidade³. Num segundo momento, o artigo salienta uma concepção específica de universidade denominada de *entrepreneurial university* (universidade empreendedora), destacando sua gênese e continuidade nos dias correntes e ressaltando a inserção deste tipo de instituição na construção de uma concepção instrumental para as universidades, cujos participantes desta elaboração adotam uma perspectiva normativa, visando a uma intensificação das relações entre a universidade e o campo econômico.

3. Segundo Pierre Bourdieu, as sociedades que possuem esferas diferenciadas de atividades são compostas por um conjunto de microcosmos sociais relativamente autônomos, denominados por ele como campos no interior dos quais existem relações objetivas entre os agentes e as instituições que os integram. É possível perceber, no conjunto de seus trabalhos, a existência de três campos principais: político, econômico e cultural. Em cada um destes campos os participantes envolvem-se em questões, conflitos, disputas e interesses específicos que são irredutíveis a outros campos. O campo econômico indica a presença de relações do sistema produtivo e comporta a existência de eventos como mercado, empresas e supõe uma *illusio*, ou seja, a adesão dos atores de participar do jogo econômico, particularmente no processo de acumulação de uma forma específica de capital, qual seja, o capital econômico. Embora cada campo apresente sua autonomia relativa, nas sociedades capitalistas o campo econômico possui uma posição hegemônica em relação aos demais. Bourdieu (1984, 1992, 2016).

O presente artigo guarda uma proximidade com o conceito de tipo ideal concebido por Max Weber, como recurso heurístico e meio para organizar e sintetizar ideias. Trata-se de uma abstração da realidade com vista a capturar determinados elementos constitutivos de um fenômeno que não pode ser confundido com uma descrição empírica da realidade. Esse recurso é utilizado neste trabalho para formar um quadro de pensamento a respeito de determinadas transformações das universidades em escala internacional nos dias correntes, mediante a acentuação mental de certos traços destas mudanças, cujas manifestações empíricas podem assumir formas extremamente variáveis, dependendo de cada contexto histórico. (Weber: 1949).

Um novo espírito para as universidades

Na trajetória do ensino superior constata-se a existência de diversos modelos que estruturaram a vida das universidades. Nesse sentido, destaca-se o modelo napoleônico, que enfatizou a formação de quadros profissionais para administração pública francesa; o modelo britânico, que emergiu no contexto das universidades de Oxford e Cambridge e privilegiou uma educação geral para os estudantes, em vez de prepará-los para uma profissão específica; o norte-americano, que diversificou suas instituições de ensino de terceiro grau, tal como as *research universities*, *colleges* e *community colleges*, de tal modo que cada uma delas possui objetivos e públicos específicos (Altbach, 2001; Ben-David, 1992; Sam & Sijde, 2014). No entanto, entre os modelos de universidade, o que foi criado em 1810 por Alexander von Humboldt e por Friedrich Schleiermacher, durante a formação da Universidade de Berlim, ocupou uma posição paradigmática na história das universidades, na medida em que marcou durante aproximadamente 150 anos a trajetória de várias universidades em diversas partes do mundo (Collini, 2012; 2018; Charle, 2012). Influenciado pelo conceito alemão de *Bildung*, identificava na universidade um *locus* propício para realizar o desenvolvimento de uma personalidade individual autônoma, por meio de um trabalho de autoformação efetuado pelo estudante, num processo de interação constante com os docentes e com o meio universitário. Nessa concepção, a identidade institucional da universidade repousava no livre cultivo do conhecimento enquanto finalidade que se encerrava em si mesma. Nessa visão, a autonomia institucional da universidade diante de forças externas, como religião, política e a economia, constituía uma condição necessária para a plena realização de suas atividades de ensino e produção do conhecimento (Backhaus, 2015; Lude, 2012; Nybon, 2003; Von Humboldt, 1970).

Alguns autores denominam a concepção de universidade formulada por Humboldt como modelo humanista, que pavimentou uma linhagem de pensamento que abar-

cou vários autores, desde John Henry Newman e suas Conferências, realizadas em Dublin, em 1859, perpassando também pelas reflexões de Karl Jaspers, elaboradas após a Segunda Guerra Mundial, para quem as universidades perderiam sua identidade institucional se se propusessem a fornecer apenas o treinamento profissional para cientistas e profissionais especializados. Essa vertente de pensamento permanece nos dias atuais nos trabalhos de Jürgen Habermas, Stefan Collini, Stephen Ball, entre outros, que tendem a compartilhar a visão de que a universidade constitui uma instituição *sui generis*, na qual professores e estudantes produzem o conhecimento como uma substância *a priori*, e deve preservar sua autonomia diante de diversos tipos de demandas externas que a circundam (Collini, 2012; 2018; Ball, 2012; 2015; Jaspers, 1961; Habermas & Blazek, 1989; Newman, 1891).

Entretanto, desde as últimas décadas do século passado, encontra-se em processo a construção de uma outra concepção, que se caracteriza pela tendência em estabelecer uma relação mais estreita com o campo econômico. Essa mudança de itinerário vem ocorrendo *pari passu* com o surgimento de um novo vocabulário para se referir à inserção das universidades nas sociedades contemporâneas, que expressa a incorporação de uma perspectiva marcadamente econômica para abordar as relações entre universidade e sociedade. Entre esses termos destacam, *knowledge economy* (Hayek, 1937), *knowledge society* (Drucker, 1969; 1993; 2018) *knowledge based economy* (OCDE, 1996; 2019), *entrepreneurial university* (Clark, 1998), *triple helix* (Etzkowitz, 2008; Etzkowitz et al., 2008), *innovative universities* (Van Vught, 1999), *university technological transfer* (Brandley, Hayter & Link, 2013) etc. Estes termos vêm se difundindo globalmente por meio de relatórios, *working papers*, elaborados por organismos internacionais e assimilados de forma acrítica em diversos trabalhos acadêmicos. Torna-se oportuno assinalar brevemente que os conceitos apresentam uma história social e suas construções estão associadas a contextos sociais específicos. Nesse sentido, o conceito de *knowledge economy*, amplamente utilizado em trabalhos acadêmicos, teve seu início nos trabalhos de Friedrich Hayek, que enfatizou a importância do conhecimento para o crescimento econômico. Em sua crítica ao socialismo e ao planejamento estatal, postulava que a forma mais adequada de modernizar as sociedades seria adotar os fundamentos do mercado, cujo funcionamento, alinhado com a produção de conhecimento e ciência, funcionaria como sistema autorregulador da vida social, capaz de conter “disfunções sociais” (Hayek, 1937; 1945).

As categorias de pensamento contidas neste novo léxico têm contribuído na elaboração de um novo paradigma para as universidades, sugerindo um conjunto de novos atributos e valores a serem adotados por elas com vista a sua (re)definição institucional. Vários autores assinalam que se encontra em processo a construção

gradativa de um novo modelo de universidade, cujas características contrastam com a tradição inaugurada por Humboldt, e que vem sendo denominado de *managerialist model*, ou seja, modelo gerencialista (O'Byrne & Hensby, 2014). Contudo, considero mais apropriado designar esta nova concepção como modelo instrumental, uma vez que o *ethos* gerencial constitui apenas um de seus componentes. A construção deste modelo instrumental, longe de seguir uma trajetória linear, tem sido o resultado de uma conjugação de diferentes trabalhos realizados por acadêmicos, organismos internacionais, centros de pesquisa sobre ensino superior, cujos resultados tendem a convergir intelectualmente para um terreno comum de ideias, concepções e valores sobre o ensino superior em escala internacional (Tight, 2019; Canizzo, 2018; O'Byrne & Bond, 2014). Torna-se oportuno salientar, de forma breve, alguns trabalhos que direta e/ou indiretamente participaram ao longo do tempo para a construção deste modelo instrumental.

A partir da década de 1960 surgiu um conjunto de abordagens que, apesar de suas diferenças de perspectivas analíticas, irão contribuir para aproximar as universidades das demandas do campo econômico. Um dos primeiros trabalhos que colocaram em questionamento a tradição de universidade formulada por Humboldt e que aplainou o caminho para a formulação de um modelo de universidade com contato mais estreito com o campo econômico foi publicado em 1963 por Clark Kerr, que possuía formação acadêmica em economia e foi reitor da Universidade da Califórnia entre 1958 e 1967. Em seu livro *The uses of university*, em grande parte baseado em sua vivência como administrador universitário, Kerr analisou as complexas relações que algumas universidades norte-americanas passaram a estabelecer com amplos setores da sociedade, entre as quais destacou empresas públicas, privadas, diferentes níveis de governo, cujas interações, segundo ele, abalaram a natureza institucional que fundamentara até então a vida universitária. Partindo dessas circunstâncias, formulou a noção de *multiversidade*, indicando que as universidades não exerciam somente atividades de ensino e pesquisa, mas realizavam simultaneamente uma pluralidade de operações, assim como assumiam a missão de formar especialistas em várias esferas profissionais. Em sua visão, ao contrair múltiplos encargos, a universidade que estava surgindo no contexto norte-americano se afastava do modelo concebido por Humboldt, assim como sua vocação de formação do intelectual humanista (Scott, 2006; Bok, 2003; Kerr, 2001).

A discussão posterior realizada por um conjunto de autores a propósito da inserção do conhecimento no processo produtivo nas sociedades contemporâneas acentuou o afastamento do modelo de universidade configurado por Humboldt e franqueou o caminho para a gradual emergência de uma concepção instrumental. Nesse sentido, o conceito de *knowledge society* adquiriu popularidade no meio acadêmico,

na mídia e na linguagem cotidiana. Os trabalhos de Peter Drucker, professor de administração da Universidade de Harvard, *Landmarks of tomorrow* (2018) e *The age of discontinuity* (1969), constituem o marco inicial na divulgação da noção de sociedade do conhecimento (*knowledge society*). Para Drucker, as mudanças que estavam ocorrendo na “sociedade pós-industrial” sinalizavam para a emergência de uma “nova economia”, na qual o conhecimento tornou-se o principal recurso estratégico enquanto “fator de produção” (Amaral, 2018; Drucker, 1969; 1993). Em sua percepção, neste novo tipo de sociedade os sistemas de ensino e particularmente as universidades ocupariam um papel central no processo de inovação econômica e tecnológica. Ao assumir uma visão otimista com relação ao papel do conhecimento nas sociedades contemporâneas, os trabalhos de Drucker sugerem que sua expansão teria uma função de integração social e deslocaria para um segundo plano os conflitos sociais que tinham marcado até então as chamadas sociedades industriais. Apesar de diferenças teóricas, os trabalhos de Daniel Bell e Alain Touraine realizados na década de 1970 – que também estavam voltados para a análise da temática da “sociedade pós-industrial – caminhavam numa direção similar, uma vez que consideravam que a universidade desempenhava um duplo papel neste tipo de sociedade. Para eles, a universidade contribuía para o processo de inovação econômica e, ao mesmo tempo, fomentava o surgimento de novos grupos sociais, como os cientistas, que atuavam em diferentes áreas do conhecimento, e os profissionais qualificados, que operavam em nichos dinâmicos nesse tipo de sociedade (Bell, 1969; Touraine, 1973).

Os trabalhos desenvolvidos por Nico Stehr também exerceram um papel importante na difusão do conceito de *knowledge society*, o qual retomou argumentos elaborados por Peter Drucker e Daniel Bell, salientando que o conhecimento constituiu um elemento central no processo econômico, na orientação do comportamento dos agentes sociais e impactou a própria tessitura da vida social. Para ele, as teorias sociais que analisaram as chamadas sociedades modernas em termos de relações de conflito, opondo capital e trabalho, perderam seu teor explicativo, uma vez que foi acrescentado um novo princípio na estrutura social: o conhecimento científico, que desafia a propriedade e o trabalho como mecanismos fundantes da sociedade (Stehr, 1988).

A penetração da perspectiva econômica na esfera educacional e nas universidades foi reforçada pelos trabalhos de Gary Becker, então professor de economia em Chicago e que recebeu o Prêmio Nobel de Economia, em 1992.

Seus trabalhos deram continuidade à noção de capital humano desenvolvido anteriormente por Theodore Schultz, salientando que o investimento em educação era

um dos meios mais importantes para aumentar a capacidade cognitiva dos indivíduos, aumentar suas rendas e incrementar a produtividade econômica das sociedades. Becker adicionou a abordagem do capital humano à teoria da escolha racional, uma vez que, para ele, os indivíduos tendem a direcionar suas ações levando em conta meios apropriados para alcançar alvos desejados em suas diferentes práticas sociais. Ao analisar os efeitos dos resultados dos *rankings* na avaliação das universidades, salientou que eles fornecem informações úteis para os indivíduos realizarem de maneira mais eficiente suas escolhas racionais em diversas áreas da vida social. Ao tratar os indivíduos enquanto consumidores de bens e serviços, suas análises abriram uma brecha para as universidades conceberem os estudantes como potenciais consumidores de produtos educacionais e também contribuíram para a percepção de um mercado universitário competitivo no qual os estudantes realizam a escolha das instituições com vistas a maximizar seus resultados econômicos e sociais a longo prazo (Becker, 1964; 2009).

Num período mais recente, os trabalhos realizados por Kathryn Mohrman, professora de administração pública na Universidade de Arizona, e David Baker, professor de educação na Universidade da Pensilvânia, formularam o conceito de *emerging global model* (EGM), que se baseia na estrutura acadêmica e organizacional das *research universities*, ou seja, nas universidades de pesquisa norte-americanas, que geralmente ocupam posições destacadas nos *rankings globais* (Mohrman, Ma & Baker, 2008; Geiger et al., 2017). Os formuladores do EGM partem do pressuposto de que no contexto da *knowledge intensive society* – cuja noção é utilizada como categoria analítica autoevidente, como conceito natural e atemporal – as universidades desempenham uma função estratégica nos processos de desenvolvimento econômico e de competitividade de seus países, destacadamente as que realizam de forma intensiva a atividade de pesquisa. Numa visão normativa, este modelo preconiza uma série de medidas para as universidades, como diversificação das fontes de financiamento, uma vez que consideram que está ocorrendo uma diminuição da participação dos governos de diversos países no custeio de suas universidades públicas. Para tanto, recomenda captação de recursos financeiros suplementares para suas atividades por meio de parceria com indústria e governo, introdução de cobranças de taxas escolares de estudantes nacionais e, principalmente dos provenientes de outros países, acordos de prestação de serviços com empresas de grande, médio e pequeno porte, particularmente *spin-offs*, obtenção de receitas por meio de invenções patenteadas etc. Indica também padrão de eficiência, gestão centralizada, rapidez nas decisões administrativas e também a propagação de um *ethos* empresarial no interior das universidades a ser adotado pelo corpo administrativo, pelos docentes e estudantes, como condição indispensável para este tipo específico de universidade alcançar seus objetivos (Collini, 2018; Wildavsky, 2010)

As recomendações preconizadas pelo *emerging global model* mantêm afinidade com os trabalhos realizados por agências multilaterais, como Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), Banco Mundial, Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (Unesco), que detêm uma capilaridade mundial na difusão de suas ideias e propostas para o ensino superior. Embora cada um desses organismos apresente objetivos específicos, tendem a convergir quanto ao aspecto estratégico que conferem ao ensino superior no processo de competitividade econômica no contexto da *knowledge economy*, *knowledge society*, termos utilizados de forma recorrente nos documentos divulgados por essas instituições internacionais e que reverberam em esfera global em vários trabalhos elaborados por acadêmicos.

Os trabalhos produzidos por esses organismos reforçam o ponto de vista de criar uma interação mais explícita entre o conhecimento realizado nas universidades e as demandas advindas do campo econômico. Recomendam também que as universidades devam substituir a administração colegiada por uma gestão mais centralizada, integrada por um corpo profissional capaz de imprimir métodos mais eficazes de comando, introduzir critérios de *accountability* da produtividade de seus docentes etc. (World Bank, 2002; Unesco, 2005; OECD: 1996; 2020). A realização de *wokshops*, conferências e fóruns constitui procedimentos adotados para transmitir e divulgar a produção de seus trabalhos para um conjunto de atores que se movem nos planos regional, nacional e internacional do ensino superior, que passam a ser expostos a concepções, estruturas de pensamento e agendas de reformas e recomendações elaborados por estes organismos.

Entrepreneurial University: nova palavra de ordem no ensino superior

O surgimento e a expansão do tema da *entrepreneurial university* têm exercido papel relevante na construção de um paradigma instrumental para as universidades. Este tema passou a ocupar posição de destaque na agenda de discussão do ensino superior por meio de uma extensa produção bibliográfica, bem como pela realização de fóruns de discussão que mobilizam acadêmicos, *policy makers* e administradores universitários de diferentes partes do mundo. Por sua vez, a disseminação desses trabalhos realizados numa ótica normativa – pois consideram que as propostas de mudanças contidas no modelo de universidade empreendedora constituem a forma legítima de conduzir o ensino superior nas sociedades contemporâneas – tem estimulado a implantação deste tipo de universidade em escala mundial.

Um dos pioneiros a formular o conceito de *entrepreneurial university* foi Burton Clark, cujo termo passou a ser utilizado de forma corrente no interior das instituições de ensino superior. Um dos fundadores da sociologia do ensino superior contemporâneo realizou uma série de trabalhos sobre universidades de pesquisa norte-americanas, numa perspectiva comparada, influenciado pelo ponto de vista organizacional levado a cabo por Robert K. Merton. Em seus primeiros trabalhos sugeriu a metáfora de um triângulo para se referir ao ensino superior, constituído pelas presenças do Estado, do mercado e dos valores acadêmicos, ressaltando a manifestação de uma constante tensão entre esses três componentes de sua hipotética figura (Clark, 1983). Nos anos seguintes à publicação do influente livro de Burton Clark (1998), *Creating entrepreneurial universities: organizational pathways of transformation*, ocorreu uma mudança no interior do triângulo concebido por ele, uma vez que passou a predominar em vários países uma inclinação das universidades em direção ao mercado econômico. Neste livro, Clark concentrou sua atenção em cinco universidades europeias – Warwick (Inglaterra), Strathclyde (Escócia), Twente (Holanda), Joensuu (Finlândia), Chalmers (Suécia) – com vista a analisar as mudanças que essas instituições processaram tanto em suas estruturas organizacionais internas como em suas relações com o ambiente externo, que segundo sua análise, as tornaram inovativas e proativas institucionalmente (Clark, 1998).

Num trabalho posterior (2004), *Sustaining change in universities: continuities in case studies and concepts*, incorporou novas universidades em sua investigação, como Makerere (Uganda), Católica (Chile), Monash (Austrália), Stanford, MIT (Michigan), UCLA, North Caroline, Georgia Institute of Technology. As análises de Burton Clark partiam do princípio de que as universidades estavam diante de um turbilhão de desafios, manifestado pela pressão contínua de expansão do acesso de estudantes, ao mesmo tempo em que enfrentavam reduções de financiamento estatal para suas atividades. Para Clark, os governos nacionais esperavam que as universidades pudessem solucionar problemas econômicos e sociais, bem como as empresas que as circundavam nutriam a expectativa de que elas formassem profissionais capazes de atuar de forma empreendedora no mercado de trabalho. Em sua visão, as universidades estariam pressionadas a produzir pesquisas alinhadas à produção de novas tecnologias, de tal modo que deveriam rever seus currículos, modernizar seus procedimentos de gestão, alterar as atitudes e condutas de seus docentes por meio da internalização de uma cultura acadêmica empresarial etc. Diante deste cenário complexo, as instituições abordadas por Clark adotaram um comportamento deliberadamente empreendedor, objetivando distanciar-se de regulamentações governamentais e conduzindo seus dirigentes para assumirem riscos institucionais ao se abrir para oportunidades advindas de suas relações com o campo econômico (Clark, 2004).

A noção de *entrepreneurial university* formulada por Burton Clark apoiou-se em medidas adotadas pelas instituições examinadas em seus trabalhos, destacando que esta noção comportava tanto um aspecto analítico e descritivo como uma dimensão normativa, uma vez que as mudanças realizadas por elas poderiam servir como protótipo para outras universidades. Torna-se oportuno assinalar, brevemente, determinadas características deste modelo de universidade identificadas por Burton Clark. Face a retração de fundos governamentais, este tipo de universidade implementou uma diversificação de fontes de financiamento para realização de suas atividades, por meio de parcerias com empresas, com governos, fundações filantrópicas, comercialização de invenções patenteadas e de propriedade intelectual, mas também através de cobrança de anuidades etc.

Segundo Clark, ao contrário das tradicionais universidades europeias que demonstravam uma incapacidade de se orientar diante das transformações sociais, as *entrepreneurial universities* se caracterizam por apresentar um núcleo centralizado de gestão que as possibilita formular estratégias de ação e tomar decisões rápidas com relação a demandas sociais e econômicas nos níveis regional, nacional e/ou global; para tanto, contam com um corpo especializado de *managers* visando impulsionar mudanças internas na universidade e captar recursos financeiros. Para Clark, outra característica das *entrepreneurial universities* repousa na existência de sólidos departamentos acadêmicos dotados de uma cultura empreendedora que em função de seu dinamismo absorve quadros de docentes qualificados, incorpora estudantes promissores, capta recursos adicionais para suas atividades e passam a exercer um papel impulsionador no processo de mudanças de outras unidades deste tipo de universidade. Outra característica da *entrepreneurial university* identificada em sua investigação trata da presença de uma cultura empresarial que perpassa os atores e as atividades desenvolvidas por eles, pois, segundo seu ponto de vista, tal como as empresas de alta tecnologia, este tipo de universidade desenvolve um conjunto de valores e crenças tomado de empréstimo da vida das empresas, que propicia um comportamento de contínua mudança institucional e que tende a se alastrar para todas as suas unidades institucionais. Para Clark, o conjunto de ideias, percepções e crenças que compõe a cultura organizacional constitui o lado simbólico da *entrepreneurial university* e a condição *sine qua non* na orientação das práticas dos seus atores com vista à realização de seus propósitos materiais.

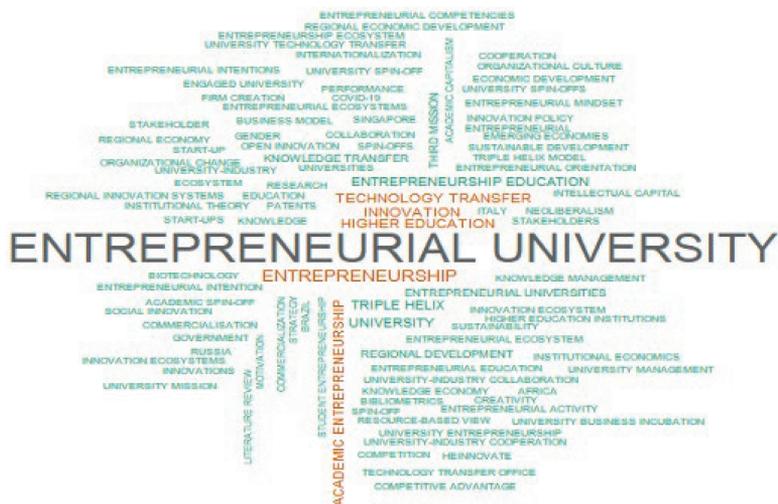
A formulação inicial da noção da universidade empreendedora realizada por Clark teve continuidade na literatura do ensino superior nos trabalhos realizados por uma série de autores que têm participado na concepção deste modelo de universidade (Audretsch & Belitski, 2021; Bezanilla, 2020; Guerreo & Urbano, 2019; Ortiz et al, 2017; Guerrero, Cunningham & Urbano, 2015; Baldini & Fini, 2015). Entre esses

autores, destaca-se a presença de Henry Etzkowitz, que tem exercido um papel proeminente na difusão em escala global do conceito de universidade empreendedora, através de seus trabalhos publicados por editoras de circulação internacional. Em sua análise, o modelo de universidade concebido por Humboldt representou a primeira revolução acadêmica ao introduzir a realização da pesquisa ao lado da atividade de ensino. No entanto, para Etzkowitz, neste modelo de universidade, a produção do conhecimento era realizada enquanto finalidade em si e relativamente afastada do campo econômico. A segunda revolução acadêmica, que, para ele, está em andamento, vem sendo realizada pelo surgimento da universidade empreendedora, que assumiu uma “terceira missão”, qual seja, gerar novas empresas e impulsionar o desenvolvimento econômico, articulando as atividades de ensino e pesquisa nesta direção. Ao lado de Loet Leydesdorff, Etzkowitz lançou, em 1996, a noção da *triple helix* (tríplice hélice), que constitui uma variante do modelo de *entrepreneurial university*. Para eles, as esferas institucionais da universidade, do governo e da indústria, que permaneceram isoladas por um extenso período, passaram a manter relações entrelaçadas a partir do século XX. Nesse processo interativo, ocorrem mudanças internas em cada uma das três instituições, seguidas da influência de cada uma sobre as demais, criando novas combinações, cujo efeito reverbera na sociedade como um todo. Posteriormente, fundaram o Triple Helix Association, que impulsionou a formação de ampla rede internacional de atores, que atuam nos planos regional, nacional e internacional de ensino superior e participam da elaboração, divulgação e implantação deste modelo de universidade em diferentes partes do mundo (Etzkowitz, 2008; Etzkowitz et al, 2008; Etzkowitz & Zhou 2008).

A nuvem e o quadro na sequência mostram os termos mais utilizados nos artigos dos autores que têm se dedicado ao tema da universidade empreendedora no período de 2004 a 2022, cujos dados foram extraídos no *Web of Science*, destacando-se em ordem decrescente a utilização das seguintes palavras: universidade empreendedora, com 399 ocorrências, aparecendo em seguida inovação (173); conhecimento (88), empreendedorismo (85), performance (81), empreendedorismo acadêmico (80), transferência tecnológica (70), universidade (64), comercialização (62) e ciência (62). Ao lado desses termos, aparecem expressões como economia do conhecimento, criação de firmas, colaboração universidade e indústria, modelos de negócios e outras palavras que indicam a incursão de um vocabulário e uma perspectiva econômica para se referir às universidades.

Esses autores realizam seus trabalhos em relativa oposição à concepção “humboldtiana” de universidade, que tende a ser considerada por eles como expressão de uma “universidade tradicional”, caracterizada de forma depreciativa como *ivory*

GRÁFICO 1
 TERMOS MAIS UTILIZADOS NOS ARTIGOS
 SOBRE UNIVERSIDADE EMPREENDEDORA (2004-2022)



Fonte: Autor a partir do *Web of Science*.

tower, que desenvolveu ao longo do tempo suas atividades de ensino e pesquisa pautada por um *modus operandi* marcadamente acadêmico. Isso teria isolado a universidade de acordo com este ponto de vista das demandas econômicas de suas sociedades. Os trabalhos dos autores que mantêm afinidades com o modelo de *entrepreneurial university* tendem a adotar uma perspectiva prescritiva, uma vez que suas análises, de forma recorrente, propõem medidas práticas a serem adotadas pelas universidades, visando torná-las mais competitivas em termos de reputação acadêmica no espaço internacional do ensino superior e convertê-las em artefato estratégico dos países diante da concorrência econômica no contexto da globalização. De forma recorrente, esses trabalhos amparam suas considerações no conceito denominado *knowledge based economy* (economia baseada no conhecimento), formulado pela OECD, que é incorporado de maneira acrítica e reproduzido de forma automática pelos participantes do movimento. A partir desse conceito, destacam que em contraste com fatores produtivos tradicionais, como terra, recur-

QUADRO 1
 OCORRÊNCIA DOS TERMOS MAIS
 UTILIZADOS NOS ARTIGOS
 SOBRE UNIVERSIDADE
 EMPREENDEDORA (2004-2022)

Key-words	Ocorrências
<i>Entrepreneurial university</i>	399
<i>Innovation</i>	173
<i>Knowledge</i>	88
<i>Entrepreneurship</i>	85
<i>Performance</i>	81
<i>Academic entrepreneurship</i>	80
<i>Technology-transfer</i>	70
<i>University</i>	64
<i>Commercialization</i>	62
<i>Science</i>	62

Fonte: *Web of Science*.

tos naturais, maquinários e capital, nas sociedades contemporâneas a elaboração de novos conhecimentos tornou-se um fator estratégico no processo econômico e, diante desta situação, as universidades devem contribuir para o surgimento e/ou inovação de empresas (Godin, 2006; OECD, 1996) Esses trabalhos analisam e avaliam as universidades priorizando sua relação com a dimensão econômica da vida social, ou seja, sua capacidade de operar enquanto ator econômico, privilegiando também sua contribuição para os governos nacionais implementarem estratégias competitivas na economia nos planos regional, nacional e global. Diante da saliência do enfoque econômico, os trabalhos produzidos por esta vertente marginalizam outras questões concernentes às relações entre universidade e sociedade, tais como sua contribuição institucional para a formação da cidadania, a construção da democracia, a equidade e a inclusão social, cujas críticas são formuladas, entre outros, por autores como Bob Jessop (2017), Gerlinde Mautner (2012), Peter Streckeisen (2009); Jussi Valimaa e David Hoffman (2008) e Mark Olsen e Michael Peters (2005).

Ao lado desses trabalhos, verifica-se a implantação desse tipo de universidade em diversas partes do mundo, impulsionada por uma constelação de fenômenos como redução de fundos governamentais, propagação da crença de que a translação de “boas práticas” adotadas na organização empresarial para a vida acadêmica constitui o modo mais eficiente de conduzir sua gestão (Pollitt & Bouckaert, 2004). Nesse sentido, a universidade Warwick, considerada no contexto inglês um caso exemplar de instituição empreendedora, decidiu diversificar o financiamento de suas atividades, tal como recomendado pelos trabalhos de Burton Clarck, de modo a tornar-se mais independente diante dos recursos governamentais. Com isso, no período de 1970 a 2008, ocorreu um decréscimo de 69% para 18% no financiamento público para suas operações. Em contrapartida, passou a manter interações de maior proximidade com o meio empresarial local e iniciou a cobrança de anuidades, introduzida no governo de Tony Blair, de tal maneira que os recursos não governamentais passaram de 29% a 65% entre os anos 1970 e 2010. As universidades que seguem este modelo procuram engajar-se em atividades lucrativas, por meio da comercialização de patentes, cursos, consultorias, abertura de *branch campuses* em outros países, instalação de sucursais de suas universidades e/ou por meio do estabelecimento de consórcio com instituições locais e oferta de cursos on-line (Dal-Soto, Souza & Benner, 2021; Lose & Kapondoro, 2020; Alsultan, 2020; Somers, 2018; Mok, 2013; Middlehurst, 2013).

A diversificação de financiamento praticado por esse tipo de universidade tende a introduzir mudanças em sua estrutura interna de administração. Por um longo período as universidades europeias, bem como de outras partes do mundo, tomaram

suas decisões a partir de um conjunto de órgãos colegiados, conduzidos por seus docentes, mediados por um quadro burocrático, buscando a construção de consensos diante de diferentes interesses acadêmicos existentes em seu meio. A produção bibliográfica indica que essa modalidade de condução da vida acadêmica vem sendo gradativamente substituída em diversas partes do mundo por outra forma, o managerialism, ou *gerencialismo*. O modelo vem ganhando espaço, especialmente no meio de universidades empreendedoras (Deem, 2020, Law, 2019; Ntshoe, 2008).

Nesta nova modalidade de gestão, as relações entre o núcleo que concentra o poder da universidade e a sua base, constituída pelos docentes e estudantes, é mediada por um conjunto de administradores e/ou gestores, ou seja, um corpo profissional especializado – que vem substituindo os quadros acadêmicos da instituição, que anteriormente desempenhavam funções administrativas – que assumem cargos executivos para operar em determinados setores da universidade, como centros e/ou seções administrativas voltadas para a elaboração do planejamento estratégico, da captação de recursos financeiros externos, do estabelecimento de parcerias com empresas privadas e órgãos governamentais, da transferência de tecnologia etc. Neste tipo de instituição, a administração central da universidade, ao lado destes gestores, procura introduzir valores de eficiência e padrões de produtividade, através de uma série de iniciativas, remanejando departamentos considerados pouco rentáveis, elaborando modelos de *accountability*, ou seja, sistemas de avaliação que procuram mensurar os resultados alcançados pelas diversas unidades acadêmicas e seus docentes. Ao mesmo tempo, estimula a prática da competição entre os departamentos acadêmicos e entre os docentes no processo de alocação de recursos, premiando os que alcançaram níveis mais elevados de produtividade em termos de ensino, pesquisa e relações com o ambiente externo (Shepherd, 2018; Pollitt, 2016; Klikauer, 2015).

Esse modelo de universidade não se restringe à preservação de uma relação de maior proximidade com o campo econômico, expressa também a disposição de imprimir um *ethos* empresarial em sua cultura institucional, perpassando o corpo administrativo, docente e estudantil, incentivando mudanças de atitudes, comportamentos e suas estruturas cognitivas de tal forma que os atores que se movem em seu interior possam transformar a universidade num “empresário coletivo”, como postula um dos mais enfáticos entusiasta da universidade empreendedora (Etzkowitz, 2003). Nessa direção espera-se que os docentes não sejam movidos apenas por sua curiosidade intelectual, mas que direcionem suas pesquisas para aplicações práticas, tendo como alvo demandas do mercado econômico, uma vez que este tipo de universidade incentiva a formação de espaços específicos para transferência de tecnologias para empresas privadas e/ou públicas. Por consequência, instaura-se uma concepção instrumental da vida universitária e o exercício de uma

cultura acadêmica que enfatiza uma relação pragmática com o conhecimento, concebendo-o prioritariamente como meio voltado para a solução de problemas econômicos. Na visão de alguns adeptos deste tipo de universidade, os docentes que lideram grupos de pesquisa devem proceder como empresários acadêmicos, tal como se estivessem gerenciando uma pequena empresa, uma vez que seu grupo encontra-se inserido num contexto de acirrada competição por recursos financeiros, que exige deles uma dedicação quase integral de seu tempo na gestão de seu grupo, procurando manter suas operações. Ao objetivar a aquisição de uma mentalidade e prática de comportamento empresarial, algumas instituições, tal como a Universidade de Newcastle, instituíram a modalidade de *professor of practice (PoP model)*, ou seja, professor de prática a ser conduzido por empresários que criaram empresas de alta tecnologia, com formação acadêmica e interesse em dedicar parte de seu tempo na organização de grupos de pesquisa para este tipo de universidade. Ao mesmo tempo, ocorre o incentivo para que os docentes dediquem parte do tempo de contrato de trabalho em empresas, de modo destacado nas que estão em fase de formação (Etzkwowitz & Dzisah, 2007).

Simultaneamente, esse tipo de universidade tem introduzido mudanças em seus currículos, pretendendo desenvolver em seus estudantes uma educação que incentive um comportamento empreendedor que possa ser utilizado em sua vida profissional. Para tanto, tem incorporado desde as últimas décadas o que vem sendo designado no meio educacional como “educação empresarial” a tal ponto que uma série de autores passou a reivindicar a existência deste tópico como campo de estudo e de pesquisa (Henry & Hill, 2017; Heinonen & Hytti, 2010). A aprendizagem do comportamento empreendedor, por longo período, concentrou-se nas escolas de administração de empresas, nas instituições de ensino de finanças, *marketing* e correlatas. No entanto, no contexto atual, devido à expansão da “educação empresarial”, seus princípios vêm sendo introduzidos em diferentes áreas do conhecimento – como em ciências, engenharias, tecnologia –, espalhando-se para as ciências humanas, penetrando na economia, na ciência política e na sociologia, tendo em vista formar um *entrepreneurial intellectual*, ou seja, um intelectual empreendedor (Barrow, 2018).

Situadas num competitivo espaço transnacional de ensino superior, no qual ocorre uma acirrada concorrência por recursos financeiros e reputação acadêmica, o modelo de universidade empresarial vem desenvolvendo uma cultura institucional que promove a incorporação de esquemas de pensamento e princípios de ação que impulsionam seus atores a produzirem um conhecimento com estreita proximidade com o campo econômico, o que, por sua vez, reverberaria na manutenção, na reprodução material e na própria concepção deste modelo de universidade.

Conclusões

Por um extenso período a vida acadêmica foi orientada em vários países pelo modelo de universidade concebido por Humboldt, fundamentado nos princípios de liberdade de ensino e pesquisa, livre cultivo do conhecimento enquanto uma tarefa em si mesma e defesa da autonomia institucional da universidade diante das pressões externas advindas da religião, da política e da economia. Este modelo de universidade continua presente no pensamento de vários autores contemporâneos, como Jurgen Habermas, Stefan Collini, Stephen Ball, Zygmunt Bauman e outros, para os quais a universidade, ao assumir o encargo de transmissão e produção de novos conhecimentos, constitui uma instituição *sui generis*, cujas incumbências requerem sua autonomia diante de diversos tipos de demandas externas que a circundam. No entanto, desde meados do século passado, encontra-se em processo de construção outra concepção de universidade, de caráter instrumental, que procura estabelecer uma relação mais estreita com o campo econômico. A elaboração deste modelo, longe de seguir uma trajetória linear, decorre de uma conjugação de diferentes trabalhos realizados por acadêmicos, organismos internacionais, que foram mencionados no texto, cujos resultados têm convergido para um terreno comum de ideias, concepções e valores sobre o ensino superior em escala internacional, que têm enfatizado sua contribuição para o desenvolvimento econômico dos países.

Esta mudança de percurso tem sido associada à introdução de um novo vocabulário que vem se difundindo globalmente, tais como, *knowledge society* e *entrepreneurial university*, para se referir à inserção das universidades nas sociedades contemporâneas. O uso desses termos e outros correlatos contribuem para a disseminação em escala global de categorias de pensamento, atributos e valores na redefinição institucional da universidade, estimulando-as, direta ou indiretamente, a tornar-se mais próxima das questões econômicas.

Com relação à noção de *knowledge society*, o artigo destacou que na visão dos adeptos desta visão, a expansão do conhecimento na vida social deslocou a questão das relações de conflito entre capital e trabalho para um âmbito secundário da vida social, ao mesmo tempo que apontou que o conhecimento poderia exercer um papel relevante no processo de integração social. Não se trata aqui de questionar a importância do conhecimento na vida social, uma vez que ele sempre desempenhou e continua ocupando posição importante nas sociedades contemporâneas. A questão sociológica que a noção da sociedade do conhecimento suscita é: até que ponto a produção do conhecimento por si só pode transformar as relações sociais e econômicas existentes nas sociedades? O que se observa na análise dos autores

orientados por esta noção é a ausência de uma série de mediações sociais que perpassam a produção do conhecimento, tais como as relações de força, ou seja, a existência de processo de dominação econômica, cultural, política existentes na vida social, assim como processos de desigualdades materiais e simbólicas que direta e/ou indiretamente interferem na construção do conhecimento.

A concepção de *entrepreneurial university* representa um caso exemplar do modelo instrumental de universidade, na medida em que acentua que a “terceira missão” da universidade consiste em manter uma interação ativa com o setor de negócios, ou seja, com o campo econômico. Nesta concepção, a esfera empresarial se beneficia da produção de conhecimentos realizada na universidade e, em contrapartida, a universidade obtém recursos financeiros adicionais em função da parceria com empresas e governos.

A adoção desta concepção em várias partes do mundo tem impactado a organização interna das universidades na medida em que os colegiados, dirigidos por docentes e intermediados por um estamento burocrático, vem sendo substituídos por um corpo de gestores que, ao lado da administração central da universidade, introduzem valores de eficiência e padrões de produtividade através de modelos de *accountability* para as unidades acadêmicas e seus docentes. Este tipo de universidade imprimiu também uma cultura institucional conduzida por um *ethos* e uma mentalidade empresarial a ser interiorizada pelo corpo docente, administrativo e estudantes, de tal forma que suas ações convertam este tipo de instituição num “empresário coletivo”.

Além de expressar uma concepção estreita do conhecimento que privilegia uma dimensão instrumental do conhecimento, esta concepção tende a propiciar a formação de uma mentalidade e um comportamento individualista nos docentes e nos estudantes. Trata-se de formar um *self entrepreneur*, que deve governar a si próprio e seus interesses acadêmicos e profissionais, de forma calculada, como condição necessária para se movimentar numa sociedade na qual os indivíduos encontram-se em desamparo social e devem lutar por sua sobrevivência e realização pessoal.

Os indivíduos socializados neste tipo de instituição são projetados tendencialmente para serem competitivos, ágeis, criativos e ativos no governo de sua vida e perseguir de forma frenética seus objetivos privados. Diante da corrosão de mecanismos de proteção social que vem ganhando terreno nas sociedades contemporâneas, o *ethos* empresarial apreendido e valorizado neste tipo de instituição tende contribuir para a formação de microempresários de si mesmo, que devem ser considera-

dos como o único responsável de sua ação, tal como um átomo social, realizando investimentos em proveito próprio, em sua carreira, família, administrando e autopromovendo publicamente seus sucessos profissionais e ocultando cuidadosamente seus eventuais fracassos para os outros membros sociais.

Referências

ALSULTAN, Hana. *Strategic change in the Kingdom of Saudi Arabia: the entrepreneurial university concept in practice*. Manchester (UK): The University of Manchester, 2020.

ALTBACH, Philip; GUMPORT, Patricia; JOHNSTONE, D. Bruce (Eds.). *In defense of American higher education*. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 2001.

AMARAL, Alberto. Universities and the knowledge society revisited, in: BARNETT, Ronald; PETERS, Michael A. (Orgs.). *Peter Lang the idea of university: contemporary perspectives*. Oxford, UK: Oxford, 2018.

AUCOIN, Peter. New public management and new public governance: finding the balance. In: *Professionalism and Public Service*, p. 16-33. Toronto, CA: University of Toronto Press, 2017

AUDRETSCH, David; BELITSKI, Maksim. Three-ring entrepreneurial university: in search of a new business model. *Studies in Higher Education*, v. 46, n. 5, p. 977-987, 2021.

BACKHAUS, Jürgen Georg (Ed.). *The university according to Humboldt: history, policy, and future possibilities*. New York: Springer, 2015.

BALL, Stephan. Living the neo-liberal university. *European Journal of Education*, v. 50, n. 3, p. 258- 261, 2015.

_____. *J. Global Education Inc: new policy networks and the neoliberal imaginary*. London: Routledge, 2012.

BALDINI, Nicola; FINI, Ricardo. *The transition toward entrepreneurial universities. Chicago handbook of university technology transfer and academic entrepreneurship*, p. 218-244. London: Imperial College Business School London, 2015.

BARROW, Clyde W. *The entrepreneurial intellectual in the corporate university*. New York: Springer International Publishing, 2018.

BECKER, Gary S. *Uncommon sense: economic insights from marriage to terrorism*. Chicago, MA: The University Chicago Press, 2009.

_____. *Human capital. A theoretical and empirical analysis with special reference to education*. Chicago, MA: The University Chicago Press, 1964.

BELL, Daniel. *The coming of post-industrial society: a venture in social forecasting*. New York: Basic Books, 1973

BEN-DAVID, Joseph. *Centers of learning: Britain, France, Germany, United States*. London: Routledge. 1992.

BEZANILLA, María José et al. Developing the entrepreneurial university: factors of influence, *Sustainability*, v. 12, n. 3, p.2-19, 2020.

BOK, Derek. *University in the marketplace: the commercialization of the higher education*. New Jersey: Princeton University Press, 2003.

BOURDIEU, Pierre. *Sociologie générale*, v. 2, p. 296-326. Paris: Raison d'Agir, 2016.

_____. *Réponses*, p. 71-116. Paris: Les Éditions du Seuil, 1992.

_____. *Questions de sociologie*, p. 113-120. Paris: Les Éditions de Minuit, 1984.

BRADLEY, Samantha R.; HAYTER, Christopher S.; LINK, Albert N. Models and methods of university technology transfer. *Foundations and trends in Entrepreneurship*, p. 2-74, 2013.

BRONSTEIN, Johann; REIHLEN, Markus. Entrepreneurial university archetypes: a meta-synthesis of case study literature. *Industry and Higher Education*, v. 28, n. 4, p. 245-262, 2014.

CANIZZO, Fabian. Tactical evaluations: everyday neoliberalism in academia. *Journal of Sociology*, v. 54, n. 1, p. 77-91, 2018.

CHARLE, Christophe; VERGER, Jacques. *Histoire des universités (XIIe-XXIe siècles)*. Paris: Presses Universitaires France, 2012.

CLARK, Burton R. *On higher education. Selecting writings (1956-2006)*. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 2008.

_____. *Sustaining change in universities: contiunities in case studies and concepts*. New York: Society for Research into Higher Education & Open University Press, 2004.

_____. *Creating entrepreneurial universities: organizational pathways of transformation*. Oxford, UK: Pergamon, 1998.

_____. *The higher education system: academic organization in cross-national perspective*. Berkeley, CA: University of California Press, 1983.

COLLINI, Stefan. *Speaking of university*. London: Verso, 2018.

_____. *What are universities for?* London: Penguin Books, 2012.

DAL-SOTO, Fabio; SOUZA, Yeda Swirski de; BENNER, Mats. Trajetórias basilares em direção a um modelo de universidade empreendedora. *Educação em Revista*, v. 37, p. 2-21, 2021.

DEEM, Rosemary. New managerialism in higher education. In: *The International Encyclopedia of Higher Education Systems and Institutions*. Dordrecht, Springer, p. 2083-2088, 2020.

DRUCKER, Peter. *Landmarks of tomorrow*. London: Routledge, 2018 [1957].

_____. *Post-capitalist society*. New York: Harper Business, 1993.

_____. *The age of discontinuity: guidelines to our changing society*. New York: Butterworth Heinemann, 1969.

DUFOIX, Stéphane. Premiers éléments pour une sociologie historique des théories de la globalisation. In: CAILLÉ, Alain; VANDENBERGHE, Frédéric (Orgs.). *Des sciences sociales à la science sociale: fondements anti-utilitaristes*. Lormont, FR: Éditions le Bord de l'Eau, 2018.

DURKHEIM, Émile. *Éducation et sociologie*. Paris: Presses Universitaires de France, 1983.

ETZKOWITZ, Henry. *The triple helix university – industry – government innovation in action*. London: Routledge, 2008.

_____. Research groups as “quasi-firms”: the invention of the entrepreneurial university. *Research Policy*, v. 32, n. 1, 2003.

ETZKOWITZ, Henry et al. Pathways to the entrepreneurial university: towards a global convergence. *Science and Public Policy*, v. 35, n. 9, p. 681-695, 2008.

ETZKOWITZ, Henry; ZHOU, Chunyan. Building the entrepreneurial university: a global perspective. *Science and Public Policy*, v. 35, n. 9, p. 627-635, 2008.

ETZKOWITZ, Henry; DZISAH, James. Professors of practice and the entrepreneurial university. *International Higher Education*, n. 49, p. 10-11, 2007.

ETZKOWITZ, Henry; LEYDESDORFF, Loet. The triple Helix as a model for innovation. *Science and Public Policy*, v. 25, n. 3. p. 195-203, 1998a.

_____. Triple Helix of innovation: introduction. *Science and Public Policy*, v. 25, n. 6, p. 358-364, 1998b.

GEIGER, Roger L. *Research relevant knowledge: American research universities since World War II*. New York: Routledge, 2017.

_____. *Research and relevant knowledge: american research universities since world II*. London: Transaction Publishers, 2004.

GODIN, Benoît. The knowledge-based economy: conceptual framework or buzzword? *The Journal of Technology Transfer*, v. 31, n. 1, p. 17-30, 2006.

GUERRERO, Maribel; URBANO, David. Effectiveness of technology transfer policies and legislation in fostering entrepreneurial innovations across continents: an overview. *The Journal of Technology Transfer*, v. 44, n. 5, p. 1347-1366, 2019.

GUERRERO, Maribel; CUNNINGHAM, James A. & URBANO, David. Economic impact of entrepreneurial universities' activities: An exploratory study of the United Kingdom. *Research Policy*, v. 44, n. 3, p. 748-764, 2015.

HABERMAS, Jürgen; BLAZEK, John. The idea of the university: learning process. *New German Critique*, n. 41, Special Issue: The Critique of the Enlightenment, p. 3-22, 1987.

HAYEK, Friedrich A. The use of knowledge in society. *American Economic Review*, v. 4, p. 519-530, 1945.

_____. Economics and knowledge. *Economica IV*, p. 33-54, 1937.

HEINONEN, Jarna; HYTTI, Ulla. Back to basics: the role of teaching in developing the entrepreneurial university. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, v. 11, n. 4, p. 283-292, 2010.

HENRY, Colette; HILL, Francis; LEITCH, Claire. *Entrepreneurship education and training*. London: Routledge, 2017.

HUMBOLDT, Wilhelm von. On the spirit and organisational framework of intellectual institutions in Berlin. *Minerva*, v. 8, n. 2 p. 242-250, 1970.

JASPER, Karl. *The idea of a university*. London: Peter Owen, 1961.

JESSOP, Bob. Varieties of academic capitalism and entrepreneurial universities, *Higher Education*, v. 73, n. 6, p. 853-870, 2017.

KERR, Clark. *The uses of the university*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2001.

KLIKAUER, Thomas. What is managerialism? *Critical Sociology*, v. 41, n. 7-8, p. 1103-1119, 2015.

KWIEK, M. Academic entrepreneurship vs. changing governance and institutional management structures at European universities. *Policy futures in Education*, , 6.(6). 757-p. 770. 2008.

LAW, Wing-Wah. *Politics, managerialism, and university governance: Singapore. lessons from Hong Kong under China's Rule since 1997*. eBook, Springer 2019.

LOSE., Thobekani; KAPONDORO, Lloyd. Functional elements for an entrepreneurial university in the South African context. *Journal of Critical Reviews*, v. 7, n. 19, p. 8083-8088, 2020.

LÜDE, Rolf von. *From Humboldt to market. State and market in higher education reforms*. Rotterdam, NE: SensePublishers, 2012.

MARTELL, Luke. The third wave in globalization theory. *International Studies Review*, v. 9, n. 2, p. 173-196, 2007.

MARTINS, Carlos Benedito. Notas sobre a formação de um sistema transnacional de ensino superior. *Cadernos CRH*, v. 28, p. 291-308, 2015.

MAUTNER, Gerlinde. The entrepreneurial university: a discursive profile of a higher education buzzword. *Critical Discourse Studies*, v. 2, n. 2, p. 95-120, 2005.

MIDDLEHURST, Robin. Changing internal governance: are leadership roles and management structures in United Kingdom universities fit for the future? *Higher Education Quarterly*, v. 67, n. 3, p. 275-294, 2013.

MOHRMAN, Kathryn; MA, Wanhua; BAKER, David. The research university in transition the emerging global model. *Higher Education Policy*, v. 21, n. 1, p. 5-27, 2008.

MOK, Ka Ho. The quest for an entrepreneurial university in East Asia: impact on academics and administrators in higher education. *Asia Pacific Education Review*, v. 14, n. 1, p 11-22, 2013.

MOUSSIOS, Stavros. International organisations and transnational education policy. *Compare*, v. 39, n. 4, p. 469-481, 2009.

NEWMAN, John Henry. *The idea of a university*. London: Longmans, 1891.

NTSHOE. I. et al. The changing academic profession in higher education and new managerialism and corporatism in South Africa. *South African Journal of Higher Education*, v. 22, n. 2, p. 391-403, 2008.

NYBOM, Thorsten. The Humboldt legacy: reflections on the past, present, and future of the European university. *Higher Education Policy*, v. 16, n. 2, p. 141-159, Jun. 2003.

O'BYRNE, Darren; BOND, Christopher. Back to the future: the idea of a university revisited. *Journal of Higher Education Policy and Management*, v. 36, n. 6, p. 571-584, 2014.

O'BYRNE, Darren; HENSBY, Alexander. *Theorizing global studies*. New York: Palgrave, 2011.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). *Education at a glance*. Paris; OECD, 2020.

_____. *The knowledge based economy*. Paris: OECD, 1996.

OLSSSEN, Mark; PETERS, Michael. Neoliberalism, higher education and the knowledge economy: from the free market to knowledge capitalism. *Journal of Education Policy*, v. 20, n. 3, p. 313-345, 2005.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). *Education at a glance*. Paris: OECD, 2019.

_____. *The knowledge based economy*. Paris: OECD, 1996.

O'SHEA, Rory et al. Delineating the anatomy of an entrepreneurial university: the Massachusetts Institute of Technology experience. *R&D Management*, v. 37, n. 1, p. 2-16, 2007.

ORTIZ, Marta Peris et al (Eds.). *Entrepreneurial universities exploring the academic and innovative dimensions of entrepreneurship in higher education*. Switzerland: Springer, 2017.

PAUSITS, Attila. The knowledge society and diversification of higher education: from the social contract to the mission of universities. In: CURAJ, Adrian et al. *The European higher education area*, p. 267-284. Switzerland: Springer, 2015.

- POLLITT, Christopher. Managerialism redux? *Financial Accountability & Management*, v. 32, n. 4, p. 429-447, 2016.
- POLLITT, Christopher; BOUCKAERT, Geert. Public management reform. Oxford. UK: Oxford University Press, 2004.
- SAM, Chanphirun; SIJDE, Peter van der. Understanding the concept of entrepreneurial university from the perspective of higher education models. *Higher Education*, v. 69, p. 891-908, 2014.
- SCOTT, John C. The missions of the university: medieval to postmodern transformations. *The Journal of Higher Education*, v. 7, n. 1, p. 1-39, 2006.
- SHAHJAHAN, Riyad A. The roles of international organizations in globalizing higher education policy. In: PERNA, LAURA B.; PAULSEN, Michael B. (Orgs.). *Higher education: handbook of theory and research*, p. 369-407. London: Springer, 2012.
- SHEPHERD, Sue. Managerialism: an ideal type. *Studies in Higher Education*, v. 43, n. 9, p. 1668-1678, 2018.
- SOMERS. Patricia et al. Academic capitalism and the entrepreneurial university: some perspectives from the Americas. *Roteiro*, v. 43, n. 1, p. 21-42, 2018.
- STEHR, Nico. *Knowledge societies*. London: Sage, 1988.
- STRECKEISEN, Peter. Knowledge society – or contemporary capitalism’s fanciest dress. *Analyse & Kritik*, v. 31, n. 1, p. 181-197, 2009.
- TIGHT, Malcolm. The neoliberal turn in higher education. *Higher Education Quarterly*, v. 73, n. 3, p. 273-284, 2019.
- TOURAINE, Alain. *La société post-industrielle*. Paris: Denoël, 1969.
- TURNER, Brian S.; ELLIOT, Anthony. *On society*. Cambridge, UK: Polity Press, 2012.
- TURNER, Brian S; KHONDKER, Habibul Haque. *Globalization: East and West*. London: Sage, 2010.
- UNESCO. *Toward knowledge societies*. Paris: Publishing Unesco, 2005.
- VÄLIMAA, Jussi; HOFFMAN, David. Knowledge society discourse and higher education. *Higher Education*, v. 56, n. 3, p. 265-285, 2008.
- VAN VUGHT, Frans. Innovative universities. *Tertiary Education and Management*, v. 5, n. 4, p. 347-355, 1999.

WATTS, Rob. *Public universities, managerialism and the value of higher education*. London: Palgrave Macmillan, 2017.

WEBER, Max. *Methodology of social sciences*. Illinois: The Free Press of Glencoe, 1949.

WILDAVSKY, Ben. *The great brain race: how global universities are reshaping the world*. New Jersey: Princeton University Press, 2010.

WORLD BANK. *World Bank knowledge for development, constructing knowledge societies: new challenges for tertiary education*. Washington, DC: World Bank, 2002.

