

Escola, um negócio incipiente

● *Com administrações anacrônicas, escolas privadas contratam empresas de consultorias*

Paula Guatimosin

Depois que o governo editou a Medida Provisória 290, reiterando a livre negociação para o reajuste das mensalidades, os colégios particulares passaram a conviver com uma nova realidade, que tende a se agravar, a partir de agora, quando deve ser fixada a primeira mensalidade. Os primeiros sintomas desse novo tempo poderão ser observados, hoje, quando estudantes cariocas do 3º grau realizam, às 9h, com o apoio da Associação de Pais e Alunos do Estado do Rio de Janeiro (Apaerj), uma manifestação, em frente a Faculdade Cândido Mendes, em Ipanema.

Logo depois de instituída a livre negociação, a saída encontrada pelas escolas foi a adoção de um contrato de prestação de serviços que impunha o valor da matrícula para este próximo ano letivo e um indexador (geralmente o BTN) para o reajuste das mensalidades. Denunciada como formação de cartel, pela Associação de Pais e Alunos do Estado do Rio de Janeiro (Apaerj), a manobra foi anulada pela ação pública movida pela Equipe de Proteção ao Consumidor do Rio de Janeiro, que garante aos pais o direito de matricularem seus filhos e anula o contrato. A M.P. 290 diz que as negociações devem ser feitas por associações criadas há pelo menos seis meses e com representatividade de 2/3 de seus componentes. O que é praticamente impossível neste período de férias escolares. A solução é encaminhar as constatações e negociações através da Apaerj.

Para o diretor do Colégio Andrews, Edgard Flexa Ribeiro, as raízes das dificuldades das escolas são mais antigas: tiveram início no Plano Cruzado e foram se agravando com os demais planos econômicos. No Rio, depois de mudarem de donos e nomes, algumas escolas particulares, tradicionalmente administradas por várias gerações de uma mesma família, acabaram fechando suas portas.

Auditorias — Seja por utilizar métodos contábeis ultrapassados, ou por enfrentar dificuldades no balanço entre receita e despesa, a maioria dos estabelecimentos de ensino particulares teve problemas para fechar o ano letivo passado. Na empresa de consultoria Arthur Andersen, por exemplo, o segundo problema da pauta das escolas que contratam os serviços de consultoria é como melhorar a produtividade. “Algumas, por problemas de caixa, outras porque querem cortar desperdícios administrativos, ou para se precaverem no futuro”, alega Howard Johnson, responsável pela área de treinamento da Arthur Andersen. Segundo ele, a maior preocupação na pauta das escolas é a contratação de uma auditoria independente que prove seus altos custos e a necessidade de reajuste das mensalidades nos índices propostos aos pais.

“Ser dono de escola, atualmente, no Brasil é um péssimo negócio”, diz Nei Suassuna, diretor do Colégio Anglo-Americano. Segundo ele, à medida em que o governo descuidou-se da escola pública, transferiu para os colégios particulares a responsabilidade da educação, ao mesmo tempo em que “adotou medidas demagógicas de interferir no ensino privado”. Para Suassuna, o investimento em educação é excessivamente alto para ter tutela governamental. Este ano, o Anglo-Americano fechou duas de suas cinco unidades do Rio de Janeiro e decidiu investir pesado fora do país.



Nei Suassuna

Precapções — “Hoje temos alunos em 38 países”, comemora Suassuna. Segundo ele, o investimento na abertura de um colégio para 1.500 alunos, na Barra da Tijuca, não sai por menos de US\$ 5 milhões, enquanto no Paraguai — onde a rede Anglo-Americano tem dois colégios — e outros países da América Latina uma unidade em local tão valorizado quanto a Barra sai por uma média de US\$ 400 mil, “com a vantagem de não se pagar impostos” diz Suassuna.

O diretor diz que, no contrato de prestação de serviços do Anglo-Americano, fixa a matrícula média (equivalente a 30 aulas semanais) em Cr\$ 22.000, ou valor 80% superior à mensalidade de novembro. “Estamos nos precavendo para diluir a elevação de custo que teremos em consequência do aumento salarial de quase 300% reivindicado pelos professores, que têm dissídio em fevereiro”, alega Suassuna.

“O valor da mensalidade não pode ser considerado alto, pois equivale a cerca de Cr\$ 700 por dia, menos que um jantar em qualquer restaurante barato do Rio”, compara. “Além disso, continua Suassuna, a maioria dos pais de nossos alunos não se incomoda em pagar de Cr\$ 8.000 a Cr\$ 10.000 por duas horas semanais de inglês nem Cr\$ 12.000 por duas horas de balé na semana com seus filhos”. Segundo Suassuna, cerca de 60 alunos do Anglo entraram na Justiça contra os reajustes propostos no contrato. O colégio também está indo à Justiça para provar que a medida provisória é inconstitucional, derrubando, assim, os mandados judiciais impetrados por 60 alunos. Devido ao impasse criado entre escola e pais de alunos, Suassuna espera uma redução de 30% no número de alunos para o ano que vem. “Estamos torcendo por isso”, afirma.

