

Não é só o preço que importa

LUÍS CARLOS EWALD*

Quando se fala de reajuste de mensalidade escolar está-se tratando de aumento da receita das escolas. A receita de uma empresa é a contrapartida da despesa e é o que baliza o lucro do empreendimento. E ninguém entra racionalmente num negócio para perder dinheiro, daí toda a briga pelo valor dessa receita.

Quando se tem um sistema educacional cuja qualidade está assentada no fornecimento de um serviço gerador de receita para uma empresa, não é lícito exigir que prejuízos sejam absorvidos por esse empreendedor. Por pagar mal aos professores e ter instalações deficientes, o ensino público deixa a desejar e é rejeitado por quem pode pagar.

Passa por aí a análise da solução. Numa economia capitalista e liberal cabe à concorrência equilibrar os preços entre os participantes. E quem seleciona a concorrência é o consumidor, no caso, os alunos, ou melhor, os pagantes, que são os pais dos alunos.

E havemos de convir que uma escola sem alunos dará prejuízo, daí o interesse que essa escola terá em cativar seus fregueses oferecendo bom ensino, boa localização, adequadas instalações, preços compatíveis e até descontos para bons alunos ou irmãos.

Se, porém, os pais teimarem em querer aquela escola para o filho, a tradução será "quero aquela a qualquer preço" e terão que se sujeitar às leis de procura e oferta do mercado, embora exista outra na próxima esquina com idênticas condições globais, com preços mais convenientes, porque estará interessada em arranjar alunos. Mas, se os pais gostarem de acordar às 5 horas da manhã (de horário de verão) no Recreio dos Bandeirantes para pegar engarragamentos no Leblon, Humaitá ou na São Clemente às 7 da

manhã e ainda voltar em pista única, aí só uma terapia familiar poderá explicar o masoquismo ou a culpa envolvidos...

Se eu fosse mandatário da cidade, seria proibido a alunos estudar em colégios fora de seu bairro ou localizados a distâncias que não pudessem ser atingidas a pé. Nos EUA todo mundo estuda ao lado de sua casa ou pega aquele ônibus amarelo tradicional, artista de vários filmes, que pertence à escola do bairro. Nada de mães, disfarçando ocupação doméstica, engarrafando o trânsito de manhã e de tarde, junto com motoristas de bacanas. E se, pelo menos, houvesse algum esforço para transformar esse caos em transporte solidário... seria mais racional.

A alegação para a continuidade desse processo que alimenta essa demanda costuma ser parecida com aquela usada para médicos e dentistas: tem que ser de confiança! Como se, naquele caso, não houvesse milhares de outros tão competentes quanto, e com preços mais compatíveis com nossa condição sócio-econômica.

Os alunos não casam com suas escolas. Assim sendo, saber negociar com as escolas abrange avaliar o retorno do investimento, a relação custo versus benefício e o orçamento familiar. E se esses fatores não forem interessantes, tem-se que mudar de escola.

"Se os pais quiserem 'aquela' escola para o filho, a tradução será 'quero aquela escola a qualquer preço'"

Aí os donos das escolas aprendem o que não sabem ensinar. E o mundo não vem abaixo por

causa disso: quando o filho derrapa no aproveitamento e repete o ano, os pais não hesitam em mudar de colégio para tentar salvar o ano perdido...

Por outro lado, se o governo fizesse a sua parte (quando será?) e oferecesse ensino gratuito com a necessária e suficiente qualidade, teríamos escolha. Se todas as escolas públicas fossem do padrão do tradicional Pedro II, do Colégio de Aplicação, do Colégio Militar e outras honrosas exceções cariocas, a população poderia optar em não cair nas mãos de empresários que só visam lucro imediato com retorno duvidoso para o cliente-estudante. Acabei de ouvir a história de uma família que viajou com os dois filhos durante 20 dias.

* Luís Carlos Ewald é professor do Departamento de Economia da PUC-Rio