

AUGUSTO MARZAGÃO \*

**V**olta à ordem do dia a questão das mensalidades escolares. Em Brasília, o Serviço de Proteção do Consumidor (Procon) multa diversos colégios por punirem pesadamente a inadimplência dos estudantes, entendendo que a penalidade não pode ultrapassar o limite de 2% fixado pelo governo. E obriga certa escola a readmitir uma aluna do 2º grau impedida de frequentar as aulas porque a mãe, em difícil situação financeira, atrasara o pagamento de duas mensalidades.

Para muitos são medidas justas, além de legais. Dívidas devem ser cobradas, evidentemente, mas segundo trâmites próprios. Para isso existem inclusive firmas especializadas, existem cartórios, ajuizam-se ações, enfim, sobram meios regulares e adequados.

Pode acontecer que parte do débito se torne de incerta recuperação. Mas, para cobrir essa eventualidade, as empresas bem organizadas lançam, em seus custos, a provisão correspondente aos riscos assumidos. Trata-se de praxe centenária.

E por que vemos a escola particular como uma empresa? A resposta é óbvia. Porque na sua esmagadora maioria, além de educandários, os estabelecimentos particulares de ensino visam ao lucro. Imperdoável é submeter crianças e adolescentes a situações constrangedoras por conta de dificuldades financeiras ou mesmo da ocasional negligência dos seus pais ou responsáveis. Para empresários que se dizem educadores, essa atitude carece de conteúdo ético. Na verdade, depõe contra a qualidade do serviço educacional que prestam, pois a missão de educar não se esgota na tarefa de instruir.

Impedir o acesso do estudante à sala de aula, por motivo financeiro, constitui discriminação inaceitável. Negar-lhe os documentos necessários para matricular-se em outra escola, ou até mesmo os que atestam a sua aprovação no ano letivo, significa prendê-lo à dívida. E a lei veda a prisão por dívida, pena vizinha da prática escravocrata.

Um breve exame dos dados estatísticos preparados pelo Ministério da Educação aponta as possíveis razões da crise das mensalidades.

Na educação, do 1º grau, por exemplo, os últimos anos assistiram a uma impressionante proliferação de escolas particulares. Eram pouco mais de 11 mil em 1988 e chegaram a 14.200 em 1994. Quer dizer, em seis anos, surgiram no país 3.165 estabelecimentos para o nível básico. Mas o alunado dessas

escolas não acompanhou tal crescimento. Dos 305 alunos por escola, em 1988, a média caiu para 254 em 1994. No 2º grau, o fenômeno é semelhante. De 1988 para 1994, aumentou o número de educandários, enquanto caiu o de estudantes. A média de alunos matriculados, por escola, despencou de 285 para 247.

O analista afoito diria que o "aumento de oferta" verificado beneficiou o consumidor, pois estaria fomentando a competição e a conseqüente redução dos preços do ensino. Entretanto, essa análise é irrealista, porquanto não se troca de escola como se troca de um



fornecedor de bens. O ambiente que envolve a criança e o adolescente no lugar do aprendizado acaba fazendo parte de sua formação, de sua vivência. Os pais sabem dessa entranhada identificação e tendem a respeitar as preferências dos filhos.

Ademais, a única oportunidade real que cabe aos pais para negociar a mensalidade é no momento da matrícula. Ora, muitas escolas de 1º grau, premidas pelo crescimento da concorrência, procuram atrair "clientes" com preços competitivos, porém depois da matrícula invertem a tendência e passam a cobranças abusivas, alegando a evasão da clientela e a elevação dos seus custos (não raro apenas desorganizados). E o fazem em pleno ano letivo, quando qualquer transferência de escola pode significar prejuízo psicológico e pedagógico para o aluno e sua família.

Fato importante a registrar, também, é a falta de disposição de gran-

de parte dos dirigentes municipais em assumir seus compromissos com o ensino. Como todos sabemos, é do município a responsabilidade pelo ensino básico, mas as estatísticas do MEC, atualizadas em 1994, são decepcionantes a respeito. O número de escolas públicas de 1º grau diminuiu de 1988 para 1994, apesar da ampliação do corpo discente. São 4 milhões e 200 mil alunos a mais e 4.200 escolas a menos.

Diferente foi a atitude da maioria dos governos estaduais, responsáveis pelo ensino público do 2º grau, no mesmo período pesquisado. O número de escolas aumentou de 6.398 para 9.246, ou seja, 2.848 novos estabelecimentos, numa evolução de mais de 44%.

A verdade é que, com a política de preços elevados, as escolas particulares em geral vêm perdendo parte de sua "fatia" no bolo do mercado. Em 1987, por exemplo, as do 2º grau registraram, no início do ano letivo, 1 milhão e 125 mil matrículas, o que correspondia a mais de 35% do alunado brasileiro desse nível de ensino. Em 1994, sete anos depois, os matriculados somavam 1 milhão e 39 mil, representando apenas 23% da massa discente. Se houvesse mantido a mesma proporção, a escola particular captaria, em 1994, 543 mil alunos a mais, só no 2º grau. No primeiro, em igual período, a perda equivaleria a

495 mil alunos.

Apesar de tais perdas de participação proporcional, o mercado do serviço educacional privado continua portentoso em nosso país. Conforme os dados oficiais mais recentes, em 1994 eram 6.956.392 os alunos matriculados em escolas particulares de ensino regular, do pré-escolar ao curso universitário de graduação. Se imaginarmos uma mensalidade média de R\$ 120 — estimativa bastante modesta —, a receita do sistema alcançaria R\$ 835 milhões por mês e R\$ 10 bilhões por ano. Para um PIB de R\$ 500 bilhões, os ganhos da educação privada correspondem a 2%.

São recursos suficientes para sustentar um poderoso lobby e até constituir uma bancada parlamentar. E nessa estimativa não estão incluídos cursinhos pré-vestibulares, cursos de línguas, preparatórios para concursos e outros não enquadrados na definição de ensino regular.