

Fusão é uma das saídas para aliviar o caixa

União de instituições educacionais para ampliar a receita revela vantagens na hora de aumentar o número de alunos e de enxugar os custos

Christiane Bueno Malta
de São Paulo

As fusões, aquisições e parcerias entre escolas têm se tornado cada vez mais comuns, assim como têm ocorrido entre bancos e outras empresas do cenário econômico brasileiro. O motivo é o mesmo: necessidade de melhorar a situação financeira. "Nos últimos anos, de cada 100 escolas, 90 estão estourando suas verbas", diz Fernando Barão, da CNA Consultores, empresa especializada na área educacional.

A consultoria fez diversas pesquisas que indicam que a rentabilidade das escolas encontra-se, em geral, comprimida ou negativa. "O acirramento da competição entre as escolas, aumentando a oferta de cursos, aliado ao crescente desemprego foram os principais motivos da elevação da ociosidade em muitas delas. Essa situação inibiu qualquer aumento de preços. Por outro lado, as escolas não podiam mais reduzir custos pois estes já estavam em um padrão mínimo. Os administradores de escolas viram então na abertura de um processo de fusão a única saída para acabar com seus prejuízos. Nesse momento, muitas escolas também, a ponto de fechar, apresentaram ofertas atraentes.", explica Barão.

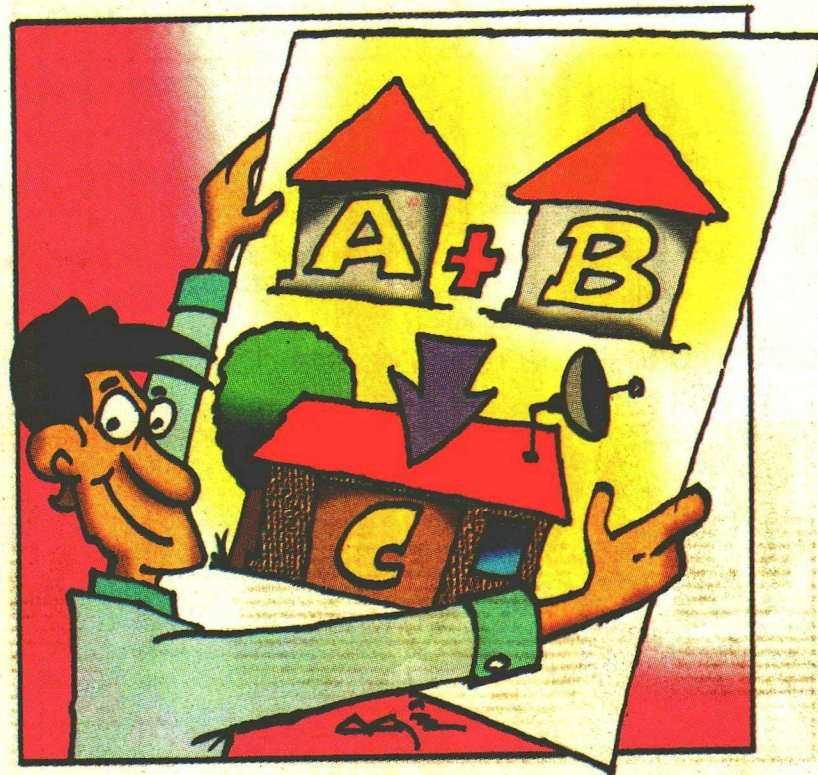
As vantagens financeiras de uma fusão, continua Barão, realmente são grandes: começam pelo enxugamento no quadro de pessoal da área administrativa, da área pedagógica, do corpo docente e do aluguel de uma das instituições. Dessa forma, as perspectivas de aumento de receita passam a ser mais promissoras.

Pelos registros da Secretaria de Ensino Superior, do Ministério da Educação e do Desporto (MEC), conclui-se que alguns mantenedores de instituições já perceberam tais vantagens. De 1996 para cá foram registrados 22 pedidos de transferência de mantenedoras e cinco de incorporações entre instituições de ensino superior federais. Também consta do banco de dados do MEC que nos últimos dois anos foram feitas mil parcerias entre escolas, escolas e prefeituras, estado, empresas e, principalmente, entre organizações não-governamentais (ONGs).

A Escola da Vila, instituição familiar fundada em 1980 na Vila Mariana (São Paulo), é exemplo de fusão entre escolas. Ana Maria da Cunha Cerqueira, uma das sócias, conta que há três anos fez uma fusão com o antigo Colégio Fernando Pessoa, no bairro do Morumbi. "A Escola da Vila, transferida para o Butantã, estava sem espaço para expandir os cursos. Tínhamos até 8ª série e pensávamos em partir para o ensino médio também.

E o Fernando Pessoa, à venda, tinha, além de uma boa área (6,5 mil metros quadrados), uma boa equipe de ensino médio. Outro ponto é que a unidade do Butantã era próxima do Morumbi, cerca de 15 minutos de carro, sinalizando que tínhamos uma clara condição de podermos continuar com os alunos de 8ª série, na nova unidade de ensino médio", explica

A aquisição do Fernando Pessoa, conta Ana Maria, avaliada em R\$ 600 mil, já teve seu retorno com o aumento do número de alunos de 600 para mil. A previsão de faturamento para este ano entre as duas unidades deve crescer, também pelo reajuste de 5% das mensalidades, atingindo R\$ 4 milhões.



A Escola da Vila também está com um projeto de parceria com uma escola argentina para estimular o aprendizado na língua espanhola. "O objetivo é fazer intercâmbio de professores e em seguida de alunos, já que há proximidade regional e pedagógica", diz. "Ainda não temos parcerias com escolas de cursos específicos, como natação ou informática, mas estamos abertos", acrescenta Ana Maria.

O Mágico de Oz (Magno), colégio fundado na Chácara Flora há 28 anos, iniciou neste ano parcerias com a escola de natação Cai N'Água, para os alunos da unidade do Morumbi e com a Pool Place, para os da unidade do Campo Belo. O Magno não só atentou para as vantagens da parceria como também da fusão. A unidade do Morumbi é fruto de uma fusão com o Co-

légio Portal feita há dois anos, revela a diretora-geral e uma das proprietárias do Magno, Myriam Tricate. O Magno ainda tem três unidades na Chácara Flora, da pré-escola ao ensino médio.

Myriam conta que a decisão pela fusão com o Colégio Portal deveu-se, além da oferta atraente, à oportunidade de aumentar o número de alunos. Hoje, as cinco unidades têm cerca de 4,1 mil alunos e só a unidade do Morumbi mais do que triplicou o número de alunos em dois anos.

A previsão de faturamento do Magno para 1998 está em R\$ 1,5 milhão por mês. Para 1999, estima-se um faturamento pouco acima do esperado para este ano, com a aposta de aumento no número de matrículas nas unidades de Campo Belo e Morumbi – bairros com recentes

empreendimentos na área imobiliária, atraindo famílias jovens, com crianças na fase escolar.

O Oswald de Andrade, escola de primeiro e segundo graus fundada há 20 anos no bairro da Lapa é outro exemplo de fusão. O sócio Eugênio Cordaro e o diretor pedagógico, Ricardo Costa Mesquita, preferem definir o negócio com o Poço do Visconde (só de primeiro grau), feito neste ano, como um acordo comercial. "Como já tínhamos um acordo de garantir vagas para os alunos do Poço do Visconde no Oswald de Andrade, a transferência dos alunos acabou finalizando esse acordo já existente", diz Mesquita. A absorção dos alunos do Poço do Visconde também vinha ao encontro do interesse do Oswald em diminuir sua ociosidade. O colégio, que tinha 550 alunos, passou a ter 600. No acordo, parte dos professores do Visconde e um assessor pedagógico também foram absorvidos.

O presidente do Sindicato dos Professores de São Paulo, Luiz Antonio Barbagli, representando 35 mil professores, acredita que a maioria das escolas ainda esteja em um processo de equacionamento de custos e reestruturação interna e que as fusões sejam apenas uma tendência. Segundo Barbagli, as pequenas escolas estão fechando devagar e um movimento mais intenso de fusões deve se dar a partir de 1999.

O Instituto de Estatística e Pesquisas do MEC, na verdade, ainda não aponta uma diminuição do número de escolas, pelo contrário. De 1996 para 1997, as instituições de ensino infantil, fundamental e médio passaram de 220.226 para 225.520, com aumento principalmente da rede particular. As instituições de ensino superior, de

1994 para 1996 – último censo – passaram de 851 para 922.

"Hoje, administradores de escolas, geralmente familiares ou de instituições religiosas, ainda estão em busca de um consenso para a difícil decisão da fusão, já que envolve questões como composição da nova sociedade, postura pedagógica e de doutrina", diz Barbagli. Para ele, essas instituições estão, por enquanto, contornando o problema da ociosidade com uma opção menos radical: o congelamento do valor das matrículas ou mensalidades.

O tradicional Colégio Mater Dei, de 36 anos, com cursos da pré-escola até o ensino médio e duas unidades, uma em São Paulo e outra em São José dos Campos (SP), apesar da significativa perda de 23% de seus alunos em cinco anos, preferiu a estratégia de manutenção do valor da matrícula neste ano a partir para uma fusão. Segundo o diretor Silvio Gomide, a tendência é manter a estratégia de congelamento das matrículas nos próximos

anos em razão da estabilidade econômica e do próprio arrocho salarial. "Essa estratégia deverá conservar os alunos e atrair outros, acabando por otimizar os custos internos do colégio, colocando-o

em melhor posição para enfrentar o surgimento de novas escolas ou mesmo o aumento de cursos nas mais antigas". O colégio tem 2 mil alunos nas duas unidades.

O Mater Dei, apesar de não apresentar experiência de fusão ou aquisição, começou neste ano a terceirizar o curso de educação física, alugando espaço numa academia – por ser mais completa em aparelhagens –, para alunos da 7ª série em diante, com professores da academia e, para a pré-escola, com três professores próprios. ■

Opção menos radical, mensalidade congelada contorna a ociosidade