

Hora de negociar a dívida

FERNANDO RODRIGUES

Da Redação

A inadimplência nas escolas particulares do Distrito Federal atingiu a casa dos 10%, tirando o sono não apenas donos dos estabelecimentos de ensino, mas também dos pais que não conseguem pagar a mensalidade em dia. Para quem está nessa situação, a dica é correr para a escola e fazer uma negociação o mais rápido possível. Isso porque durante o segundo semestre será possível acertar as contas e, assim, evitar que o aluno seja impedido de renovar a matrícula para o ano que vem.

Essa situação acontece porque os colégios não podem aplicar qualquer tipo de sanção ao aluno durante o curso — não podem proibir que ele faça provas, que frequente a sala de aula, e nem negar qualquer tipo de documentação. Mas, a legislação concede aos estabelecimentos o direito de, ao final do ano, não querer permanecer com o aluno na escola. Ou seja, não estão obrigadas a renovar a matrícula.

Segundo a presidente do Sindicato dos Estabelecimentos Particulares de Ensino do Distrito Federal (Sinepe), Amábile Pacios, de acordo com a análise mensal feita pela entidade, o índice atinge a margem de 10% em dependendo da época, chega a cair para 6% na virada da cada mês. Atualmente, o sindicato possui 157 escolas filiadas, que correspondem a 60% do setor. As escolas que a entidade representa atendem ao número próximo de 180 mil alunos.

Para ela, a chave do bom relacionamento entre escolas e os pais de alunos é a diferenciação entre os devedores casuais e aqueles que agem de má-fé. "As escolas tendem a oferecer as condições favoráveis para que os pais possam cobrir a dívida com tranquilidade. Mas, ainda assim, elas têm que dar conta dos mau pagadores que querem se beneficiar e causam enormes prejuízos", destaca.

Nos últimos anos, com os danos causados no orçamento

"As escolas tendem a oferecer as condições favoráveis para que os pais possam cobrir a dívida com tranquilidade"

AMÁBILE PACIOS, PRESIDENTE DO SINEPE-DF

pela inadimplência, as escolas tiveram que aprender a cobrar dos pais devedores com maior eficiência. Para isso, a maioria delas recorreu à ajuda de escritórios de cobrança, deixando para eles a desagradável tarefa.

■ Prioridade

O diretor financeiro do Colégio Leonardo da Vinci, Jorge Manzur, afirma que são raros os casos de pais que agem de má-fé. "Quando eles percebem que o ensino oferecido na escola realmente tem valido a pena, a educação dos filhos se torna uma prioridade também em termos financeiros. Diante daqueles que não cumprem o pagamento das mensalidades, a melhor solução é chamar para um atendimento, equacionar a dívida e, claro, sem que o filho fique sabendo", diz.

A publicitária Janete Gomes, 40 anos, sabe bem o preço que se paga por atrasar a mensalidade. Há dois anos, a empresa onde trabalha começou a atrasar o salário e ela, por tabela, deixou acumular a mensalidade da escola dos dois filhos. "Meus filhos estudaram por oito anos no mesmo colégio. Mas, em virtude dos atrasos, não consegui renovar a matrícula no ano passado e tive que mudá-los. Foi uma pena", lamenta.



■ RENATO, PRESIDENTE DO SINDEPES-DF, AFIRMA QUE O ÍNDICE DE INADIMPLÊNCIA NAS FACULDADES SE MANTÉM EM TORNO DE 20%