



A inflação da educação infantil, apenas de janeiro a setembro deste ano, foi de 10,34% no Rio, segundo o IBGE.

Já os custos com os ensinos fundamental e médio subiram 11,47% e 10,85% na cidade, respectivamente.

Ganhe mais

EDUCAÇÃO PRIVADA

Educadores financeiros listam dez dicas para os pais se basearem antes e durante a argumentação com as instituições de ensino, na busca por descontos. Confira casos em que a conversa rendeu resultados

O PASSO A PASSO PARA NEGOCIAR COM A ESCOLA

Rafaella Barros
rafaella.barros@extra.inf.br

Procurar a escola para renegociar as mensalidades de filhos ou netos não é tarefa fácil. Se, de um lado, o reduzido poder de compra das famílias exige mais economia, de outro, a vontade de dar uma boa educação às crianças também pesa na conta. Para ajudar os leitores a se equilibrarem nessa corda bamba, o EXTRA consultou educadores financeiros que dão dez dicas sobre como renegociar os valores das mensalidades ou das anualidades (veja abaixo).

A comerciante Maria Núbia Bezerra, de 46 anos, é daquelas pessoas que seguem o ditado “quem não chora não mama” à

risca. Com a crise econômica, o comércio, como um todo, tem vendido menos. Resultado: o orçamento também ficou menor. Por isso, ela foi ao Centro Educacional Portes Costa, em Coelho Neto, na Zona Norte do Rio, para renegociar o valor das mensalidades do filho e do neto, ambos de 10 anos.

NO PAPEL
Os valores acordados após a negociação devem estar em contrato

— Chega o fim do ano, e eu choro um desconto, digo que corro o risco de ter que colocar os dois num colégio público... Argumento também que sempre pago em dia. Temos que barganhar de tudo quanto é jeito. Este ano, vou negociar mais um pouquinho — disse.

Cláudia de Cássia Portes, de 50 anos, proprietária e diretora da instituição de ensino, conta que os pedidos de descontos nas mensalidades aumentaram desde que a situação econômica do país piorou:

— Eles sempre perguntam: “O que você pode fazer para diminuir a mensalidade?”. Pedem nem que sejam 5% ou 10%. Como a crise é muito grande, fiz um projeto para este ano: todos os pais que fizerem a matrícula e a rematrícula até o fim de novembro vão pagar os valores de 2016, sem reajuste.

Segundo Cláudia, os abatimentos variam caso a caso.

— Nossos custos também sobem todos os anos. Está dando para levar, mas damos descontos de acordo com o que podemos — afirmou.



Maria Núbia negocia descontos com Cláudia, diretora da escola onde o filho e o neto estudam

Migração para a rede pública cresce 24%

▶ Apesar do esforço na negociação com as escolas, alguns pais não conseguem mais pagar as mensalidades e acabam sendo obrigados a transferir os filhos para a escola pública. Segundo a Secretaria municipal de Educação, no Rio, o número de alunos oriundos da rede privada subiu 24,4% nos últimos dois anos. Em 2014, 17.420 das 79.921 matrículas foram de crianças e adoles-

centes vindos de unidades particulares. Em 2015, o número pulou para 19.839, num universo de 87.781 inscrições. No início deste ano, foram 21.675 migrações de alunos do ensino privado para a rede municipal, de um total de 91.844 estudantes matriculados.

A diretora Cláudia Portes relata o drama de algumas dessas famílias que enfrentam o dilema de mudar as crianças para a rede pública:

— Na minha escola, muitos pais perdem o emprego e não conseguem mesmo pagar as mensalidades. Para dois deles, concedi bolsos integrais. Quando retornarem ao trabalho, eles voltarão a pagar. ▶

ORIENTAÇÕES

- 1 Antes de ir à escola negociar, verifique se dá e o quanto dá para continuar pagando. Senão, quando for falar com a diretoria, ficará à mercê do que a escola propuser
- 2 Para buscar um bom desconto, agende uma reunião na escola e crie um clima amistoso, elogiando o ambiente e os professores
- 3 Seja transparente. Explique à diretoria a real situação financeira da família
- 4 Para quem tem dinheiro guardado, uma boa saída é propor à escola um pacote anual, contemplando desde a matrícula até as mensalidades. Algumas escolas dão até 20% de desconto, em casos de antecipação
- 5 Argumente com a escola, comparando o reajuste que você teve com o que o colégio está propondo. Neste ano, em média, os reajustes salariais têm sido de 8% a 10%. Se a escola sugere um aumento maior do que isso, diga que o orçamento não vai comportar
- 6 Uma alternativa é o pagamento maior nas férias dos pais, quando, em geral, há dinheiro extra. Assim, dá para fazer uma compensação de parcelas pagas com valores menores em períodos anteriores
- 7 O momento do dissídio também é quando a família consegue fazer algum caixa. Negocie a aplicação de reajuste, ou de um pagamento diferenciado, na época do aumento salarial. Se o dissídio de sua categoria é em maio, proponha pagar a diferença entre a mensalidade atual e a corrigida somente naquele mês
- 8 Se a escola está aplicando um aumento e você verifica que não há como pagar, negocie o congelamento ou a divisão do reajuste em mais parcelas
- 9 Além da matrícula e da mensalidade, verifique os custos dos eventos que ocorrerão durante o ano, como passeios e atividades promovidas pela escola. Esses valores, muitas vezes, estão embutidos na anualidade e, talvez, possam ser cortados
- 10 Quando a situação é de endividamento total, pode ser que seja a hora de rever a permanência de seu filho na instituição. Ainda assim, não desista. Apresente o problema à direção da escola e peça uma bolsa, mesmo que não seja integral

Fonte: Educadores financeiros consultados. Reinaldo Domingos, presidente da DSOP Educação Financeira / Dora Ramos, diretora da Fharos Contabilidade & Gestão Empresarial

‘Eu disse que gostaria muito de estudar lá’

DEPOIMENTO

PAULO VICTOR BAZÍLIO
Universitário e ex-aluno de curso pré-vestibular, 22 anos

▶ No ano passado, eu marquei um horário com a diretora do curso para negociar a mensalidade. Disse que gostaria muito de estudar lá, mas o valor estava acima do que eu poderia pagar. Já tinha conseguido 40% de desconto no provão, e ela me deu mais 25%. Valeu a pena tentar.

‘Vou propor pagar o ano que vem todo’

DEPOIMENTO

MARIA NÚBIA BEZERRA
Comerciante, moradora de Coelho Neto, 46 anos

▶ Neste fim de ano, devido a uma situação ocorrida na minha família, vou propor à escola pagar o ano letivo de 2017 inteiro, para conseguir um bom desconto. A situação está bem difícil. São quatro crianças em escola particular, e eu pago sozinha as mensalidades de todos.

‘Em princípio, é possível o colégio cobrar o desconto, se os pais tirarem o aluno’

ENTREVISTA

RAFAEL COUTO
Diretor jurídico do Procon Estadual do Rio

Quais são as reclamações mais comuns em relação aos valores cobrados pelas escolas particulares?

O que mais recebemos são dúvidas em relação ao número de parcelas. Por exemplo, a escola, na verdade, pode cobrar mais de 12 mensalidades, desde que esse valor esteja incluído no total a ser pago pelo serviço.

As escolas podem fixar um reajuste acima da variação da inflação?

Podem, desde que justifiquem (a necessidade do aumento). O importante é que a informação esteja prevista na planilha de custos, porque os responsáveis não podem ser surpreendidos com reajustes além do previsto, o que caracterizaria prática abusiva no dever de informar. A planilha mostra a variação de custos, de despesas com pessoal... E o reajuste tem que ser informado, no mínimo, 45 dias antes da matrícula.

Numa negociação em que os pais consigam um eventual desconto, a escola pode impor alguma penalidade como contrapartida a esse benefício? Por exemplo, se os pais decidirem, no meio do ano letivo de 2017, tirar o aluno da escola, a instituição poderá cobrar aquele desconto que foi dado antes?

Em princípio, é possível, desde que isso esteja previsto em contrato, e o responsável tome conhecimento prévio da decisão. Ele tem que ter ciência de que perderá esse desconto ou terá alguma multa pela rescisão.

Quando os pais decidem tirar uma criança da escola, seja por motivos financeiros ou não, eles são obrigados a avisar à instituição com antecedência?

Esse é mais um ponto que deve estar previsto no contrato (assinado entre as escolas e os responsáveis). A boa-fé é uma via de mão-dupla. A relação entre as partes deve ser transparente para que nenhuma delas seja surpreendida. Então, o ideal é haver um aviso com antecedência sobre a saída do aluno da instituição de ensino.

