O PROFIPE é um programa que busca construir um novo conceito de relacionamento entre as Instituições de Ensino e as Instituições Financeiras para que juntas possam achar uma solução de financiamento para o aluno seguir seu caminho na área acadêmica.
Vamos conversar com o Professor Claiton Muriel Cardoso, Diretor da Editau, especialista em marketing e sistemas de informação com diversos livros técnicos e sistemas publicados e desenvolvidos para o meio educacional, e também fundador do PROFIPE.

GESTU – O que é o Profipe

Claiton Muriel – O Profipe é um programa que visa equacionar um problema fundamental entre a oferta educacional e a demanda desse mercado.
Com a edição da Constituição Federal de 1988, principalmente em seu artigo 209, tornando o ensino livre a iniciativa privada, o que vimos a partir daí foi uma democratização das vagas, mas não uma democratização do crédito.

GESTU – De que forma?

Nós temos hoje cerca de 4.500.000 de alunos no ensino superior, sendo que 72% desse total estão em escolas particulares. Por outro lado, estima-se que outros 1.500.000 de alunos abandonaram há pouco tempo a escola ou estão inadimplentes. Estima-se ainda que outros 4.500.000 de alunos teriam condições de estudar com um nível de desembolso mensal em torno de R$300,00
O Profipe é um programa abrangente, mas a questão da inadimplência e da incapacidade de pagamento é o que causa a maior distorção no sistema. Então temos que tentar, em um primeiro momento equacionar esse problema.
O Profipe aproveitou a oportunidade de uma modalidade de financiamento, regulamentada pela Lei 10.820, o crédito consignado como forma inicial de solucionar parte do problema, este tipo de crédito propicia um menor risco aos agentes financeiros e conseqüentemente uma taxa de juros em torno de 1,75% a 3% ao mês e um prazo de pagamento de até 84 meses.
É uma forma interessante de resolver problemas de inadimplência e de acesso, principalmente, no segundo caso aos cursos que tem um tempo de integralização menor, como os tecnológicos, seqüências e as pós-graduações.

GESTU – Como PROFIPE consegue a integração das IES com os Bancos.

Primeiramente fazemos parte de um grupo tradicional no ensino brasileiro, e contamos com a confiança de nossos clientes, muito deles há 33 anos. A idéia de se juntar forças representadas hoje por mais de 210 Instituições de Ensino que aderiram ao programa com suas mais de 1.000.000 de vagas tem trazido às negociações um outro tipo de questão muito relevante para o mercado financeiro. É bom lembrar que em países como os EUA e Inglaterra, 85% do ensino superior é financiado de alguma forma pelos agentes financeiros. Então este grande volume de instituições negociando em conjunto sinaliza ao mercado financeiro que representam uma grande oportunidade.
Então a questão básica para o mercado financeiro tornou-se muito clara: “estamos dentro ou

fora desse mercado?”

GESTU – O que o Senhor me diz dos Agentes financeiros que já estão atuando com as Instituições Educacionais, porém oferecendo só o que interessa a eles (cartões, contas, cheques especiais etc.)

Eu não encaro essas coisas de forma simples. A verdade é que existe uma grande distância entre o que o mercado financeiro pensa e o que o mantenedor de ensino pensa.
Eles se posicionam segundo as suas oportunidades e convicções. A verdade é que existe um grande “ruído” nesse relacionamento. É mesmo inacreditável que alguns Bancos tenham o que chamam de “conta universitária”. Abre uma conta para o aluno e esta vem acompanhada de um cartão de crédito e um cheque especial. O aluno é tratado como se não tivesse nada a ver com a escola. E a abordagem na escola e para a escola é muito simplória, no que diz respeito ao verdadeiro âmago da questão.

GESTU – Este tipo de financiamento pode ser feito também para o Ensino Médio?

Sim. Não há diferença, apenas por se tratar de cursos não universitários. Pode ser feito para cursos livres, incluindo os pré-vestibulares.

GESTU – Como está sendo a adesão das Instituições Educacionais?

Estou vivendo talvez um dos mais importantes e espetaculares momentos em minha carreira profissional. Estou absolutamente impressionado com a adesão e a vontade dos mantenedores em conseguir reunir forças para mudar esse quadro atual, que foi criado por uma expansão da oferta educacional, o que não foi acompanhado por uma oferta de crédito ou um aumento significativo na renda média da população.

GESTU – E as Instituições financeiras? Como está sendo a adesão ao programa e a resposta às negociações?

Acredito que as negociações têm sido muito proveitosas. Praticamente todos os dias têm novas propostas de outros agentes financeiros, ainda não cadastrados no Programa. Eles estão muito interessados, embora tenha ficado quase sempre a sensação de que eles ainda não têm um entendimento claro desse mercado e de como poderiam participar de forma lucrativa e segura do financiamento do ensino.

GESTU – Você acha que a responsabilidade social, um conceito tão importante, hoje difundido no meio acadêmico e empresarial, pode convencer os agentes financeiros a colaborar com os sistemas de ensino?

Acho que a responsabilidade social é um fator muito importante a se considerar tanto em termos práticos quanto em termos mercadológicos. O problema é que o mercado financeiro ainda é muito pragmático, no sentido de que é preciso ter resultados, lucros, expressados em ganhos monetários em curto prazo e então temo que a responsabilidade social por si só não

seja capaz de mover os recursos necessários ao desenvolvimento, em última análise, do mercado de trabalho, que tanto interessaria à sociedade como um todo e ao próprio mercado financeiro como parte integrante de tal sistema.
É fácil entender o imediatismo, até porque, grande parte dos recursos movimentados no sistema financeiro é extremamente volátil, isto é, são recursos que entram e saem do sistema em um prazo muito curto e com uma expectativa de lucro imediata.

GESTU – Vejo que a ação do PROFIPE é unir a comunidade acadêmica como a financeira, mudar a mentalidade. Como eles podem buscar maiores informações sobre o programa?

Permita-me discordar do entendimento que passei até agora de que poderíamos mudar a mentalidade. Uma das coisas mais difíceis que aprendi como administrador em minha longa caminhada é de que podemos mudar hábitos e isso inclui uma mudança rápida de mentalidade. Nesta velocidade acho mesmo impossível conseguir que isso ocorra em curto prazo. Embora acredite que em longo prazo e com a força do mercado atuando, a tendência, como única regra estável hoje, seja mesmo a de mudança. Nesse sentido o entendimento do que discutimos até agora faz muito sentido, mas gostaria de esclarecer este ponto.
Maiores informações sobre o programa podem ser obtidas acessando o site da www.profipe.com.br . No site temos um cadastro, uma ficha de adesão, para instituições, agentes financeiros e alunos, a partir daí começamos o nosso Programa de relacionamento.
Não entendo o PROFIPE como algo “acabado”, estamos construindo isto juntos, e até por entender de sistemas acredito que teremos diversas alternativas e outros subsistemas derivados desse relacionamento inicial.

GESTU – Até o momento quais os problemas que o PROFIPE tem enfrentado?

O maior problema é o de informação, isto é, de entendimento de como os processos funcionam e o trâmite normal de documentos entre o PROFIPE, escolas, bancos e alunos. Esse é um desafio em que temos que contar com o apoio dos participantes, tendo em vista inclusive que as operações de crédito têm que ser revestidas dos documentos necessários e exigidos pelo Banco Central, apesar de que no crédito consignado esses documentos são poucos e muito simples.

GESTU – Quem avaliza o aluno?

Na verdade nem a instituição de ensino ou mesmo a empresa onde ele ou seu responsável trabalha são avalistas ou fiadores dos alunos. O empréstimo é regulamentado em lei. Se o aluno ou o responsável que pode ser um membro qualquer da família tem carteira de trabalho assinada, até 30% de sua renda pode ser consignada para pagamento das mensalidades.

GESTU – Como o PROFIPE sobrevive?

Você quer dizer ganha dinheiro, não é?
Muitas pessoas me fazem esta pergunta, até de um modo que considero respeitoso.
Mas, apesar dos repasses de comissões pelos bancos, o objetivo principal do Grupo que mantém o Programa é tentar proporcionar às instituições uma vida financeira mais equilibrada

e por conseqüência viabilizar a nossa atuação nesse mercado. O insucesso do mercado educacional significa nosso próprio insucesso.