

Geralmente, o aumento expressivo da oferta de determinado produto ou serviço sem o correspondente aumento da demanda seja mediante o crescimento do número de compradores ou o aumento da renda gera, em um primeiro momento, redução de preços, certo?

Errado. Pelo menos, no mercado educacional essa assertiva tem sido desprezada com veemência. Reduzir anuidades escolares simplesmente, e in casu, pode ser uma solução muito simplória como estratégia mercadológica, com todas as suas implicações para quem já está cursando e para a própria concorrência, que poderia anular uma vantagem comparativa como essa tomando atitude idêntica.

O crescimento da oferta de vagas nos últimos tempos foi, com certeza, muito superior à capacidade de absorção do mercado, considerando o patamar de preços praticados até então. A lembrança de um passado não muito distante em que tudo o que se ofertava era consumido, qualquer que fosse o preço, permanece em nossos corações como uma saudade eterna, daquelas que ocorrem com as lembranças da juventude, que teimam em permear nossos pensamentos e às quais nos agarramos com uma insensata miopia proposital.

Acontece que os preços praticados hoje estão muito acima da capacidade de pagamento do mercado em geral. Não seria o caso de simplesmente baixar os preços, mas, sim, de criar mecanismos de autofinanciamento. A capacidade ociosa que existe hoje em nossas salas de aula financia o prejuízo, quando poderia financiar o lucro, mediante a formação de um fundo, que se fortaleceria com a utilização dessas vagas, transformando o prejuízo em investimento. O prazo de pagamento seria estendido, como forma de suavizar os desembolsos mensais, trazendo-os para valores mais próximos da capacidade de pagamento de nossos alunos.

Uma sala de aula com 25 alunos em um curso de Administração, por exemplo, oferece um enorme potencial para gerar investimento. Se permanecermos com 25 alunos, estamos perdendo, jogando dinheiro fora, queimando receita, deixando nosso aluno à disposição da concorrência. É claro que esse autofinanciamento seria disponibilizado apenas para parte de nosso alunado, mediante a assinatura de contrato específico e a realização de concurso para obtenção da extensão do prazo de pagamento. Se couber no orçamento, o aluno paga. Se não pagar, teremos outros em transferência que poderão se habilitar por concurso à obtenção do parcelamento. O nosso processo seletivo seria concorrido e, assim, teríamos alunos mais preparados, o que também ajuda a inibir a evasão, pois esses têm condições de acompanhar o curso.

O maior problema nem sempre está na inadimplência. Embora com muito sacrifício, essa questão tem sido resolvida nos finais de semestre. Em alguns casos, já virou moda esse tipo de negociação. Até aqueles que podem pagar, às vezes, deixam de fazê-lo, pois sabem que podem negociar na época da matrícula, criando um precedente terrível que detona qualquer capital de giro. E o custo dos juros e das concessões acaba por nos roubar qualquer possibilidade de resultado e, pior, rouba-nos o sono, o entusiasmo, a capacidade de reinvestir na atividade, de desenvolver, de pagar melhor nossos colaboradores e parceiros... Enfim, de

Investindo com o prejuízo

Escrito por Claiton Muriel Cardoso
Qua, 18 de Agosto de 2004 21:00

cumprir a nossa função social em uma comunidade acadêmica mais feliz e promissora.

É bem provável que em algum momento muitos já tenham pensado nessa proposta. Não é necessário generalizar; basta escolher uma amostra e fazer os cálculos. No mínimo, terão a certeza de que estão tentando resolver esse grave problema, sem rodeios, sabendo que esta é uma questão a se enfrentar e que não dá mais para esperar...