

F EIRA LIVRE

Um Mercado Persa Afro-Brasileiro

Ana Lobo*

Jorge Moura* *

Maria Alba Mello* * *

A maior feira da América Latina. Um "mercado persa" afro-brasileiro. Assim é São Joaquim, centro popular semi-atacadista definitivamente incorporado à vida da cidade. Atividades as mais diversas se espelham por entre a "feira" hoje transformada num enorme "Shopping" popular. A estratificação das atividades comerciais confere singularidade ao espaço onde antigos e recentes, atacadistas, varejistas e camelôs se completam numa cadeia hierarquizada e relacionada estreitamente. O crescimento da cidade, a mudança do perfil do consumo, a incorporação de bens industriais e novas formas de contravenção reforçaram a "feira" e trouxeram colorido variado ao espaço que já ganhou as telas e agora foi transformado em objeto de pesquisa.

É estranho se constatar que a Feira de São Joaquim ainda não tenha sido eleita como objeto de estudo dos cientistas das humanidades. Figura tradicional do cenário turístico de Salvador, argumento de trabalhos cinematográficos, vítima de tragédias como o incêndio de 64, ela ainda não ocupou seu devido lugar nas atenções dos estudiosos e administradores desta cidade. É imerecido tal esquecimento! A Feira de São Joaquim tem resistido, há anos, como um centro semi-atacadista com os menores preços da cidade. Possui uma teia de relações econômico-sociais (sempre reconstruídas e moldadas através do tempo e pelos impulsos modernizadores da sociedade global) tão específicas e singulares que a torna única no gênero. Em São Joaquim existem feirantes que aí estão desde a década de 20; filhos de feirantes "criados na Feira", hoje donos de empreendimentos familiares e também an-

tigos empregados atualmente patrões. Além disso há um mundo invisível das atividades clandestinas e marginais, das transgressões e estratégias de convivência e/ou sobrevivência diante das mesmas. Guardadas as devidas proporções e mudando-se os personagens, São Joaquim reedita os antigos mercados persas, mui bem figurado nos roteiros cinematográficos onde se vê desde o flautista das co-bras, à venda de escravos, ouro, alimentos, especiarias, artes mágicas etc; São Joaquim é, pois, assim: tem de tudo. O que está exposto é facilmente negociável: hortifrutigranjeiros, animais vivos, carnes e pescados, secos e molhados, industrializados e semi-industrializados, objetos de umbanda, cerâmicas, palhas, flores. Além de serviços de bares e restaurantes, casas lotéricas, pequenas oficinas de reparos gerais etc. O que não está exposto, possui suas próprias formas de comercialização.

O visível em São Joaquim já é um mundo instigante à compreensão dos cientistas sociais, dos planejadores do espaço físico ou quaisquer outros interessados. A entrada principal da Feira, ainda no abrigo dos ônibus urbanos, há o vendedor de "pumada", mercando com megafone as curas milagrosas que pode efetuar. Na enseada, tomada por floristas e barracas de chapa, aglomeram-se também palafitas que abrigam o comércio de pescados. Numa visão panorâmica salta aos olhos a tendência crescente à verticalização desordenada, desfigurando a tipologia local. O desvio da função dos espaços pela ocupação de ambulantes além de dificultar a circulação de veículos cria a necessidade de coberturas para as vias impedindo o insolejamento. Outro fenômeno observável é a proliferação de ruas mortas que vem-se dando no sentido de dentro para fora num movimento natural dos feirantes de fixarem-se em

* Ana Lobo é economista do GEDEM/C.P.M.

* * Jorge Moura é arquiteto do GEDEM/C.P.M.

* * * Maria Alba Mello é mestra em Ciências Sociais e consultora do CPM.

lugares mais acessíveis aos compradores. A mudança do padrão construtivo, a partir da ampliação da área de diversos boxes, vem gerando uma demanda comprimida dos serviços de infra-estrutura como o fornecimento de energia elétrica e abastecimento de água; aqui se coloca também a atual dificuldade do esgotamento sanitário. Nota-se ainda reminiscências do zoneamento inicial, pela concentração de produtos em determinadas áreas. Os cereais tem uma maior concentração na área nordeste, as cerâmicas exclusivamente na sudeste. Outros produtos são comercializados em toda a área da feira, como os hortifrutis, os industrializados e os serviços de bares e restaurantes. Os animais vivos ocupam uma área reduzida do setor noroeste. O comércio de carnes e pescados tem um ponto de concentração na entrada da feira, seguindo pela rua do meio em direção ao mercado de carnes, no setor sul, próximo à rua do Trilho.

A maior distorção da distribuição espacial está na sua atual divisão em dois espaços: na área original e no canteiro central da Cesta do Povo, sobretudo quando se considera que um canteiro central ja-

mais deveria abrigar este tipo de atividade. Outro componente da paisagem é o cais, ponto de atracação de saveiros, que hoje se encontra parcialmente ocioso. A transformação desta paisagem caótica deve integrar a belíssima vista da baía de Todos os Santos, sem dúvida, um elemento de atratividade a mais.

Do ponto de vista sócio-econômico, as relações presentes são bastantes peculiares. Os comerciantes atacadistas compram mercadorias de várias partes do país e alguns fazem um beneficiamento inicial do produto (como a moagem do milho), armazenam e acondicionam. São o elo principal de ligação da Feira ao universo exterior e o principal sustentáculo para o seu abastecimento. Fornecem aos varejistas, aos ambulantes e a consumidores diretos que desejam e podem comprar no atacado. Têm no seu circuito de compradores, grande parte dos donos de mercearias e feirantes de bairros populares.

Dentre eles existem os que trabalham exclusivamente com cereais; são mais tradicionais, mais antigos e melhores instalados, tanto física quanto comercialmente. São geralmente empresários que fidam

com grande volume de negócios e mercadorias. Funcionam como eixo, amálgama, são quem dão a forma do mercado. Preços, mecanismos de comercialização, qualidade do produto, passam pela determinação destes atacadistas, que não por acaso estão localizados no centro da Feira.

Existe, entretanto, outro tipo de atacadista: comerciantes de hortifrutis, em condições opostas à dos atacadistas de cereais. Não possuem equipamentos ou instalações, localizam-se na parte externa da Feira - mais precisamente no canteiro central entre as avenidas Jequitania e Oscar Puentes - e negociam preferencialmente com os ambulantes.

É digno de se ver a representação, a caricatura. Chegando na rua dos atacadistas de cereais encontra-se a figura do executivo com pasta 007 na mão, roupa de linho, cintos e sapatos combinados, etiquetas de griffes famosas. Passando no canteiro central, junto às inúmeras pilhas de caixotes de hortifrutis, vê-se um empreendimento familiar: marido-mulher e alguns filhos guardando suas mercadorias, fazendo seus negócios e anotando numa caderneta os contratos realizados: seja de



vendas e/ou consignações. O chefe da família sentado num caixote, também possui uma pasta de executivo (B7 com muitos papéis, cheques e "dinheiro vivo"); mas de chapéu de feltro, anel de ouro no dedo mínimo, calças de lã e blusas de poliéster: a caricatura perfeita do pobre enriquecido ou que simplesmente aprendeu a desviar.

A grosso modo, pode-se dizer que por conta de especificidades outras, existe uma hierarquia entre os produtos comercializados e por consequência recíproca, entre seus respectivos agentes. Secos e molhados, onde estão incluídos todos os cereais e grãos diversos, são os mais nobres. Atacadistas e varejistas deste ramo são os remediados da Feira. Seus boxes são ampliados, reformados, bastante diferentes do padrão inicial e estão devidamente aparelhados: telefones, escritório do proprietário, caixa-forte, ventiladores, condicionadores de ar, iluminação fluorescente e assim por diante. Neste ramo, uma boa parte dos feirantes associa a condição de atacadista com varejista e aí diversificam seus produtos acrescentando aos secos e molhados, os semi-industrializados, transformando seu estabelecimento numa mercearia.

Essa associação implica para seus agentes, no exercício de todas as formas de comércio. Como atacadistas eles negociam com varejistas e ambulantes de dentro e fora da Feira; como varejistas vendem aos consumidores/clientes diretos. As formas de contrato comercial são as mais diversas: vão desde as tradicionais com notas promissórias ou documentação equivalente até a cessão da mercadoria "fiado" com prestação de contas diárias, passando pela venda comissionada; isto é: o vendedor ganha conforme seu volume de vendas. É evidente que estas formas de contrato mais flexibilizadas se dão mais na ponta da cadeia de intermediação, ou seja, com os ambulantes em situação mais precária.

Outro ramo que vem se destacando nos últimos anos é o de semi-industrializados, principalmente as bombonieres. Os comerciantes deste ramo têm crescido em quantidade e em porte de negócios, a ponto dos feirantes mais antigos (e estabelecidos) dos secos e molhados estarem incorporando estes produtos no varejo e no atacado.

Os varejistas - apenas varejistas - são a categoria típica, feirantes por excelência. Estão em maioria, preferem dedicar-se exclusivamente a um determinado produto e grande parte é abastecida pelos atacadistas locais. Consideram-se os maiores prejudi-



cados pela desordem existente - e culpam os ambulantes por isso; mesmo assim não deixam de estabelecer "pontos" para os seus negócios nas diversas áreas da Feira - inclusive na área externa - onde ocupam ambulantes temporários e permanentes, sobretudo os que comercializam hortifruti.

O setor mais caótico de varejistas é o de carnes e pescados. Alguns boxes possuem as mínimas condições de comercialização; mas uma boa parte está em bancas no meio das ruas internas (carnes) ou nas vias de acesso (pescados). São abastecidos tanto por frigoríficos gerais como pelos açougues locais e conformam o aspecto mais repulsivo da Feira. Ocupam a principal via interna, expõem partes esquartejadas de animais - geralmente bois e porcos - algumas ainda com o couro e ali mesmo depositam seus resíduos. Ficam ao lado de outras bancas que vendem produtos diversos, como incenso - queimados continuamente - formando um quadro misturado. Por pouco não se confunde com rituais da Antiguidade onde se sacrificam animais aos deuses sob incensos e ao som de recitações sagradas, que a balbúrdia da Feira pode bem se assemelhar. Os ambulantes são atualmente os mais requisitados pela clientela de baixa renda não só porque vendem em qualquer quantidade, como os seus produtos são mais acessíveis à escolha. Sem dúvida, estão nas piores condições: de localização, de equipamento, de possibilidades de investimento. Exatamente por isso, são os mais receptivos à mudanças. Ansiam, evidentemente, por melhorias das suas condições de trabalho. A quase totalidade negocia com hortifruti e ocupa tanto as vias internas quanto as áreas externas da Feira. São absolutamente pauperizados e dependem do fornecimen-

to - quase sempre diário - dos atacadistas/varejistas mais estabelecidos. Entretanto, muitos possuem mais de 5 anos de Feira, o que significa a conquista de um "ponto" (local para comercialização).

Outra categoria em crescimento são os prestadores de serviços, particularmente os donos de bares e restaurantes. Estes são responsáveis pelo lazer (bebidas e serestas), principal forma de socialização dos feirantes. Esta categoria é que mais tem modificado o padrão construtivo da Feira.

Mas, este mundo de todos é ao mesmo tempo um mundo de ninguém. A Feira que hoje é de São Joaquim teve sua trajetória iniciada com a Feira do Sete, assim chamada porque ficava ao lado do sétimo armazém das Docas. Neste começo era uma feira móvel. Os produtos vinham do Recôncavo em sacos, eram os mais diversos: frutas, farinha, rapé, lula, cerâmica, artesanatos em geral. A prefeitura, na época, controlava para que não se estabelecesse pontos fixos, mas, com o tempo, foi inevitável. A Feira do Sete transformou-se na de Água de Meninos, cujo crescimento espontâneo marcou a diversidade das instalações. Uma das marcas deste período era a afluência dos turistas, atraídos pelas "especiarias" locais. A proximidade do cais (em plena atividade à época) foi sem dúvida, um estímulo ao crescimento da Feira. A cerâmica de diversas partes do Recôncavo (Maragogipe e Nazaré das Farinhas, entre outras) em cores e formas diversas, testemunhavam a presença africana neste colorido de raças do baiano. Os artesanatos de palha, produtos de umbanda, frutas tropicais compunham o colorido da Feira de Água de Meninos. O filme - A Grande Feira - registra muito bem a época,



embora os velhos feirantes digam que o cineasta escolheu o que havia de pior; alegam que Água de Meninos tinha um lado mais organizado, mais limpo, do pessoal "melhor situado" que o cineasta não mostrou. Mas lá estão os elementos mais populares: o cordel, o contrabando, a atividade sindical associada à política eleitoral etc.

Incendiada em 1964, a Feira de Água de Meninos foi transferida "provisoriamente por 30 anos" segundo documentos oficiais, para a enseada de São Joaquim. Como Termo de Cessão para ocupação da área foi assinado pelas Docas, Prefeitura Municipal e Sindicato dos Feirantes e Ambulantes da Cidade do Salvador, a administração ficou sob a tutela deste último sem que nenhum documento oficial lhe atribuisse essa prerrogativa. Ao longo do tempo, o Sindicato foi perdendo gradativamente o controle que anteriormente exercia, devido à sua incapacidade administrativa, haja visto não ser próprio deste tipo de instituição, gerenciar empreendimento como a Feira de São Joaquim.

Hoje, o problema da gestão ainda está sendo discutido. O Centro do Planeja-

mento Municipal - CPM - que vem desenvolvendo trabalhos junto aos feirantes, levantou diversas vezes esta questão e chegou a formular uma proposta que incluiu no seu "Plano de Ação Emergenciais para a Feira de São Joaquim". Em outubro/90, foi montada uma equipe multidisciplinar (com arquitetos, economista, sociólogo e advogada) para elaborar um Programa de Trabalho para a Feira de São Joaquim. A equipe técnica optou por um trabalho articulado com diversos órgãos municipais e em conjunto com os feirantes e associações de categorias. E nestes quase dois anos (out/90 a mar/92) foram inúmeras as visitas, algumas vistorias de órgãos diversos e dois "Encontros", que juntos reuniram aproximadamente 500 feirantes. Concluiu-se um Plano de Ações Emergenciais cujos exemplares foram distribuídos às entidades e associações de categorias, órgãos municipais e estaduais, e encontra-se na biblioteca do CPM.¹

Há ainda o lado invisível, o mundo submerso das transgressões e suas consequências. Ninguém prova, aliás ninguém mostra, mas todos sabem quem são os la-

drões, os traficantes de drogas, os usuários e agiotas, os corruptos e os corruptores. Todos parecem acreditar que a punição é eficaz: prendem-se os infratores depois são soltos e aí eles voltam a agir. Assim, optam pela convivência que tanto pode punir-se na "justiça por conta própria" como na cumplicidade. Este é um lado impenetrável, sobretudo para pessoas "de fora". Na Feira de São Joaquim existe toda a sorte de transgressão social que encontra aí um abrigo, diríamos até, um estômulo. Isso é lógico e imediato: a Feira não está imune (muito ao contrário!) à crise social do desemprego e pauperização que faz explodir aos borbotões o mercado informal. A Feira e o informal já consagrado, admitido e necessário.

Tem-se, então, a de São Joaquim, como um grande desafio aos novos administradores e antigos planejadores desta Salvador. O desafio da sua prevenção, do resgate da dignidade do trabalho do feirante, da recuperação da sua função econômica de abastecimento e seu papel turístico enquanto maior Feira Livre da América Latina.

(1) Este Relatório contém os resultados das pesquisas sobre a Feira de São Joaquim, realizadas pelo CPM, a partir das quais foi elaborado este artigo.



COOPERATIVISMO EDUCACIONAL

Um Programa Nacional de Cooperativas Escolares

Milton Cedraz *

A inadequação pedagógica do ensino público e a distância existente entre o que é transmitido e o que é a realidade exige, sugerem mudanças profundas no sistema de educação formal. A crise por sua vez, inviabiliza a presença das crianças de classe média, sobretudo, na escola particular. A cooperativa de ensino surge como dado de realidade. Associações de bairro, pais e professores viabilizam novo modelo de escola sem as deficiências da rede pública e longe da mercantilização da escola privada. Os cooperados por renda, profissão, espaço, etc, devem integrar um programa nacional apoiado pelo Governo e cujo modelo operacional é aqui apresentado.

1 - Considerações Preliminares

O sistema educacional poderá ser o carro chefe do conjunto de medidas que define o modelo de desenvolvimento econômico. Não se trata apenas de expandir-se a rede de escolas e de universidades, mas de proporcionar-se meios para treinamento de mão-de-obra, com vistas ao desenvolvimento tecnológico.

O ensino, mesmo de primeiro grau, deverá ser pragmático, isto é, dirigido para proporcionar sobrevivência e iniciativa individual, tal como na cultura européia, notadamente no meio rural, onde as pessoas são treinadas desde a tenra idade, para produzir com os meios que dispõem. Para segurar a mão-de-obra no meio rural é necessário que as pessoas saibam produzir bens e serviços, a partir de tecnologias que lhes são transferidas de pais para filhos ou por treinamento escolar.

No ensino brasileiro, especificamente

do Norte e Nordeste, há de se começar pelos monitores, pelos professores que estão, até o momento, sendo treinados para alfabetizar e transmitir conhecimentos humanistas. Não existe um currículo dirigido para coisas práticas, principalmente para incorporação de tecnologias, mesmo das mais rudimentares, seja para produção agrícola das mais incipientes, seja para artesanato e pequenos serviços industriais. Como resultado, prepara-se a mão de obra, em todos os níveis, principalmente na rede escolar, para conhecimentos gerais, sem a preocupação dos conhecimentos mínimos que poderiam representar a auto-sustentação do indivíduo. Os alunos são treinados de forma tal que não resta a eles, após a conclusão ou não dos cursos, estejam no campo, nas pequenas ou grandes cidades, senão procurar empregos sem especialização, via de regra no serviço público. Como resultado tem-se o inchaço das cidades e a favelização das metrópoles brasileiras.

Como decorrência da crise econômica e social do país, agudizada pela inflação e nefastos planos e choques heterodoxos, viu-se a população, e em particular a classe média, em dificuldades para pagar o ensino dos seus filhos face ao achatamento salarial e o crescimento desproporcional das mensalidades escolares. Como decorrência vem surgindo um movimento espontâneo para a criação de Cooperativas Escolares, pelos pais de alunos e mestres.

Com base na realidade já exposta, sugere-se portanto a instituição de um Programa de Cooperativas Escolares com abrangência nacional, o qual é objeto do presente documento.

2 - Concepção e Objetivos do Programa

O PRONACE deverá ter como objetivo não só estabelecer o equilíbrio entre a oferta e a procura de vagas nas escolas privadas e públicas do país mas, principal-

* Milton Cedraz é engenheiro agrônomo e Presidente do Centro do Planejamento Municipal - C.P.M.

mente, proporcionar a elevação do nível de remuneração dos professores, bem como o fortalecimento do movimento cooperativo educacional possibilitando, como consequência, a redução da participação direta do Estado na gestão do ensino do primeiro e segundo grau. Dessa forma, seria criada uma nova alternativa entre o ensino público e o ensino privado com fins lucrativos, já que um e outro vem apresentando deficiência. O primeiro, pela ineficiência cada vez mais acentuada da gestão do sistema e o segundo, pelo crescimento desmensurado das mensalidades e pelas constantes greves ocorridas por divergências entre proprietários e mestres, com grandes prejuízos para os próprios alunos.

As cooperativas educacionais estão surgindo em diversas regiões do país, com modelos distintos e em faixas de rendas diversas. Contudo é na classe média onde o movimento vem ganhando corpo, com muito vigor, como uma reação natural à elevação dos valores das mensalidades escolares, extremamente desproporcionais ao aumento dos salários. É evidente que haverá muito o que aprender pelos próprios cooperados já que um modelo acaba do deste tipo de cooperativa ainda não foi testado. É previsível que após algum tempo de pioneirismo empírico que o modelo defina sua essência.

De qualquer forma, julga-se que três modelos básicos servirão para a composição de um Programa Nacional de Cooperativas Escolares. O primeiro seria de uma Cooperativa Educacional constituída em bairros ou cidades de baixa renda, pelas associações de bairros e ou de moradores. Esta cooperativa seria constituída como auxiliar ou substituta da escola pública, onde o funcionamento e manutenção desta não seja satisfatório e cuja manutenção, pelos usuários, pode ser reconhecida pelo estado de depredação dos móveis e equipamentos. O segundo seria de uma Cooperativa constituída pelos pais dos alunos, com ou sem participação dos professores, como cooperados, em bairros de conjuntos residenciais. É o terceiro podendo ser constituído apenas por professores ou por professores e pais de alunos ou somente por pais de alunos, principalmente daqueles de associações profissionais (Banco do Brasil, Petrobras, etc.) e ou por associação espontânea de cooperados oriundos da classe média.

É claro que o crescimento e fortalecimento destas cooperativas irá produzir grande impacto no sistema de escolas privadas, com fins lucrativos. Para que as cooperativas organizadas, naturalmente,



por faixa de renda, possam funcionar, torna-se necessário que se estabeleçam premissas para subsídios e financiamento governamentais. Esta alternativa é a Cooperativa Escolar, autogerida pelos interessados, isto é, pais e mestres.

No caso das Cooperativas de Cooperados de Baixa Renda a sua constituição por si só, já é difícil, contudo, elas deverão receber um tratamento especial, isto é, os órgãos municipais, estaduais ou federais lhes deveriam transferir os espaços físicos disponíveis mediante comodato ou convênio ou lhes forneceriam materiais de construção de baixo custo, a fundo perdido, e os cooperados, na forma de mutirão, executariam as obras. A operação e manutenção destas escolas deverão receber, também, subsídios na forma dos materiais didáticos necessários ou na forma de recursos financeiros. A Cooperativa deve responsabilizar-se apenas pela gestão das unidades escolares.

As Cooperativas Educacionais dos Cooperados de Conjuntos Habitacionais também deverão receber subsídios do setor público para a implantação das unidades escolares, tais como doação de terrenos e ou espaços físicos dos estados ou municípios, mediante comodato ou convênio e, na falta destes, financiamento da Caixa Econômica Federal para a construção das unidades escolares, e para equipamentos.

Este financiamento seria pago pelos cooperados no prazo máximo de um ano, com recursos do próprio FGTS de cada cooperado, o qual no ato da filiação à Cooperativa autorizaria a realização da transação e cuja exigência básica seria estar cadastrado no FGTS.

O custo médio de uma mensalidade escolar do 1º grau em janeiro/92 situa-se entre US\$ 100,00 (cem dólares) a US\$ 150,00 (cento e cinquenta dólares) o que corresponde a US\$ 1,200,00 a US\$ 1,800,00 (um mil e duzentos a um mil e oitocentos dólares) a anuidade. Isto praticamente inviabiliza o uso da escola privada, para o segmento da classe média de conjuntos habitacionais, e até mesmo outros segmentos de classe de renda mais alta. A terceira categoria hipotética de Cooperativas Educacionais seria aquela cujos integrantes estivessem em faixa de renda mais alta. Mesmo esta categoria já vem organizando, espontaneamente, diversas Cooperativas nos centros populacionais de maior porte na Bahia.

Crê-se pois que tal movimento deverá ser estimulado, não só para ir-se de encontro às aspirações populares, configuradas na espontaneidade do movimento de proliferação dessas Cooperativas, como, principalmente, na expectativa de que estas organizações poderão propiciar um crescimento acelerado da oferta de vagas e uma acentuada melhora nos níveis de ensino, já que com uma substancial redução nos custos totais é possível remunerar-se mais adequadamente os professores e como tal proceder-se a uma seleção mais rigorosa.

3 - Modelo Operacional do Programa

O modelo operacional do Programa seria definido pelos Governos Federal, Estadual e Municipal com o concurso das Federações estaduais de Cooperativas escolares ou das Cooperativas Escolares,

onde não houver Federações.

O Governo Federal participaria com recursos próprios e/ou de agências internacionais de financiamento (BIRD, BID, KFW, etc) para subsidiar diretamente através dos estados e/ou municípios, ou através das Cooperativas Educacionais da população de baixa renda, a fundo perdido. A participação, nestes casos, seria através de destinações de terrenos ou imóveis, pelos municípios, estados ou Governo Federal, na forma de convênio ou de comodato, e com material de construção para as edificações, participando as cooperativas apenas com a mão-de-obra dos cooperados.

Estas receberiam ainda os móveis, utensílios e material didático, inteiramente subsidiados. Na maioria dos casos, seria fornecido também o corpo docente pelos Governos estaduais ou municipais. Pode-se prever que na maioria das vezes estas unidades escolares poderão substituir integralmente as escolas públicas, seguramente com melhor desempenho funcional e pedagógico e menor custo operacional.

As Cooperativas Educacionais, para as duas outras categorias já citadas, deveria ser proporcionado o financiamento da Caixa Econômica Federal, sendo que aquelas onde os cooperados fossem da faixa de renda inferior a, por exemplo, 15 salários mínimos, receberiam financiamento equivalente a 100% dos investimentos e ainda poderiam receber subsídios na forma de material didático e/ou equipamentos para laboratórios, oficinas, etc.

As Cooperativas Educacionais cujos cooperados possuam faixa de renda acima de 15 salários mínimos teriam financiamento de 80% dos investimentos, para a construção e equipamento das unidades escolares.

O pagamento destes financiamentos seria viabilizado a partir das subscrições das quotas efetivadas pelos cooperados. As Cooperativas negociariam diretamente com a Caixa Econômica Federal não só o financiamento, cujo pagamento seria efetuado com recursos oriundos das contas individuais do FGTS, de cada cooperado, dentro de limites pré-estabelecidos.

O prazo de carência para o financiamento seria de dois meses e o de amortização de oito meses, com juros de 1% acima de remuneração das contas do FGTS.

4 - Alternativas de Construções Escolares e de Financiamento das Unidades Escolares.

As Cooperativas deveriam optar, inicialmente, por unidades físicas já existentes que lhes seriam cedidas, em comodato, pelo poder público. Na inexistência destes imóveis, as Cooperativas, particularmente as do grupo 2 (conjuntos habitacionais) e do grupo 3 (de classes de renda mais elevadas), deveriam alugar imóveis adequados ou adaptados para tal fim. Na impossibilidade de uma coisa ou outra deveriam então decidir-se pela edificação das unidades escolares.

des escolares.

Em qualquer dos casos, as Cooperativas teriam que, como meta final, partir para construir as suas unidades escolares com projetos adequados às finalidades.

Assim é que se apresenta como uma das melhores alternativas já devidamente comprovadas, o uso de edificações pré-moldadas em argamassa armada, cujos projetos arquitetônicos já foram exaustivamente testados e comprovados pela sua eficácia e economia de manutenção.

O investimento das edificações deste modelo, sem o terreno e terraplanagem é hoje de US\$ 300,00 (trezentos dólares) por metro quadrado, incluindo-se pequena urbanização, reservatório de água e até as luminárias. Dessa forma, em uma unidade escolar para 800 (oitocentos) alunos, em dois turnos, seriam investidos aproximadamente US\$ 300.000,00 (trezentos mil dólares).

Estes financiamentos seriam rateados em quotas partes para cada cooperado e cada quota integralizada daria direito a matrícula de um aluno.

Considerando-se uma escola para cada oitocentos alunos, seriam necessárias portanto 800 (oitocentas) quotas parte no valor de US\$ 375,00 (trezentos e setenta e cinco dólares) para a construção das escolas e mais US\$ 25,00 (vinte e cinco dólares) para aquisição de móveis, equipamentos de oficinas e laboratórios, correspondendo, a preços de janeiro/92, a Cr\$480.000 (quatrocentos e oitenta mil cruzeiros), os quais seriam financiados



pela Caixa Econômica Federal, nas modalidades já sugeridas, para as cooperativas educacionais dos grupos dois e três.

5 - Investimentos Globais Estimados para o Programa

O valor global estimado para o Programa seria de US\$ 650,000,000,00 (seiscientos e quarenta milhões de dólares), correspondendo a Cr\$ 768,000,000,000,00 (setecentos e sessenta e oito bilhões de

6 - Considerações Sobre os Custos Operacionais do Sistema

O valor das mensalidades escolares do setor privado é resultado da junção de três componentes básicos. O primeiro é, como não poderia deixar de ser, aquele que remunera o capital da empresa, seja mobilizado em imóveis (terrenos e construções), ou em equipamentos, e o capital de giro. Estima-se que este componente monte a cerca de 50% dos custos, haja vista que, em geral, estes estabelecimentos

cional elimina da mensalidade escolar o primeiro e último componente citados, restando apenas o custo operacional, que, será o preço da mensalidade escolar. Estima-se que este situa-se no mínimo em 50% (cinquenta por cento) abaixo daqueles praticados hoje no mercado de escolas privadas, podendo, em alguns casos, atingir a 70% (setenta por cento), já que as cooperativas poderão receber subsídios e não pagarão uma série de impostos, inclusive imposto de renda.

As quotas parte das Cooperativas certamente criarão um ativo, devido de transferências pela natural movimentação



cruzeiros) a preços de pouco de 92, 60% (sessenta por cento) deste valor, ou seja Cr\$ 460 bilhões seriam aplicados a fundo perdido, e o restante financiado pela Caixa Econômica Federal, com retorno ao sistema financeiro, no prazo de um ano, a preços reais e juros de 12% (doze por cento) ao ano. Com estes instrumentos torna-se possível elevar em 1.600,000 (um milhão e seiscentos mil) o número de vagas nas escolas através de uma adição de 2.000 (duas mil) escolas, no prazo de três anos.

estão localizados em área cujo preço por metro quadrado é elevado. O segundo componente é o custo operacional propriamente dito, representado pelos salários e encargos dos administradores, professores e funcionários em geral, além de, evidentemente, água, energia, telefone, material escolar, material de escritório, transporte, alimentação, depreciação e manutenção dos imóveis e equipamentos e demais custos que acometem a qualquer empresa.

O terceiro e último componente é o lucro, natural a qualquer empreendimento lucrativo. O sistema de cooperativa educa-

cional elimina da mensalidade escolar o primeiro e último componente citados, seja pela conclusão dos cursos, seja pela mudança de pais de alunos para outros bairros ou para outras cidades. É possível e até previsível que, em inúmeros casos, as quotas parte venham a se valorizar substancialmente, como decorrência do êxito da gestão da escola, traduzido, naturalmente, pela qualidade do ensino, que lhe angariará prestígio. ■