



Revista

Administração Escolar

UMA PUBLICAÇÃO DA B. W. CONTABILIDADE

PUBLICAÇÃO TRIMESTRAL
EDIÇÃO JANEIRO, FEVEREIRO E MARÇO

MINHA ESCOLA NÃO ATINGIU O NÚMERO DE MATRÍCULAS ESPERADAS PARA 2022, QUAL O REFLEXO DISSO NO BUDGET?

**APOSENTADORIA
DO PROFESSOR**

**COMO PLANEJAR AS AÇÕES
DE MARKETING PARA A SUA
ESCOLA EM 2022**

**A VIGILÂNCIA DO
CICLO VACINAL PELAS
INSTITUIÇÕES DE ENSINO**

Revista Administração Escolar

Publicação da B.W. Assessoria Contábil e Recursos Humanos Ltda.

Rua Conselheiro Nébias, 1215, Campos Elíseos - Cep: 01203-002, São Paulo/SP - (11) 3554-2960 - comercial@bwcont.net.br

02 EDITORIAL
O Difícil Caminho da Retomada do Crescimento

04 MATÉRIA PRINCIPAL
Minha Escola não Atingiu o Número de Matrículas Esperadas para 2022

07 ARTIGO 1
Aposentadoria do Professor

09 ENTREVISTA
Um Panorama sobre a Volta às Aulas - Bruna Gusmão

10 ARTIGO 2
Como Planejar as Ações de Marketing para a sua Escola em 2022

11 ARTIGO 3
A Vigilância do Ciclo Vacinal pelas Instituições de Ensino

12 MATÉRIA 2
Regularização de dívida do Simples Nacional

EDITORIAL

O DIFÍCIL CAMINHO DA RETOMADA DO CRESCIMENTO

POR ANTONIO CARLOS BARBOSA

Os anos de 2020 e 2021 foram fortemente impactados economicamente pela pandemia da corona vírus, que trouxe paralização parcial para a maioria das atividades empresariais mundo afora.

Em 2020, dados oficiais mostram retração da atividade econômica da ordem de 3,9% no Brasil. Já em 2021 a recuperação é de 4.5%, mas fica a impressão de que a queda de 2020 foi muito maior. Alguém duvida?

Desafortunadamente, as projeções dos especialistas para o ano de 2022 não é nada animadora, apontando neste momento, crescimento de 0,3 a 0,5%, ou seja, nada.

Para 2023, embora ainda seja prematuro fazer análises, irá pesar com certeza, atitudes populistas já tomadas, como por exemplo a PEC dos precatórios e o reajuste salarial dos servidores.

É certo que nosso país tem apresentado inconsistência no quesito cres-

cimento do PIB, ao longo das últimas 4 décadas, alternando pequenos períodos de bonança e na sequência, tempestades em mesma proporção.

Então, por que isso aconteceu e tudo indica que continuará acontecendo? A resposta é simples: Políticas públicas erradas, privilegiando castas empresariais e políticas entre outras, em detrimento do todo da sociedade, além de alguma dose de incompetência.

Precisamos urgentemente das reformas estruturais, principalmente administrativa e tributária, como ponto de partida para uma mudança irreversível, cortando privilégios e buscando maior competitividade com os principais países do mundo.

Todo ano eleitoral criamos nova expectativa de que vamos avançar, mas muito rapidamente a expectativa se frustra, seja pela incompetência ou pela má fé dos eleitos, que não cumprem o prometido, seja lá por qual motivo. Quem sabe acertaremos desta vez!

ANTONIO CARLOS BARBOSA

CEO da B.W. Contabilidade
Contabilista com mais de 40 anos de experiência, sendo 28 anos atuando exclusivamente em Escolas Particulares.

E-mail: antonio.barbosa@bwcont.net.br





GESTÃO CONTÁBIL ASSERTIVA PARA ESCOLAS QUE PRECISAM VOLTAR A CRESCER COM SEGURANÇA

CONHEÇA OS SERVIÇOS DA B.W. CONTABILIDADE

Conte com uma
assessoria contábil
que possui **28 anos**
de **experiência**
exclusiva no
setor educacional



**Assessoria Fiscal
e Tributária**



**Assessoria em
Departamento
de Pessoal**



**Assessoria
Contábil
Especializada**

Agende uma visita com o nosso gerente comercial

bwcontabilidade.com.br | comercial@bwcont.net.br | (11) 3554-2960



MINHA ESCOLA NÃO ATINGIU O NÚMERO DE MATRÍCULAS ESPERADOS PARA 2022, QUAL O REFLEXO DISSO NO BUDGET?

POR JOSÉ ARANHA JULIO

Nesses três últimos anos o segmento educacional privado tem se deparado com algo atípico no setor, as matrículas estão sendo realizadas cada vez mais tarde nas escolas, ou seja, o cliente está postergando o máximo que se pode.

Comparativamente em anos anteriores, iniciava-se a campanha de matrículas em agosto do ano corrente já para matricular os alunos para ano o seguinte, em novembro do mesmo ano as escolas já apresentavam indicadores de 95% de rematrículas e novas matrículas para o ano seguinte, muitas vezes com margens e tempo suficiente para vender melhor os atributos da escola.

Sabemos o quanto são importantes as respostas dos indicadores acima, pois, decisões para formação de turmas x quantidades de alunos por turma x ticket médio, nos remetem também para decisões em saber qual o corpo docente necessário.

Mas, não é isso que vem ocorrendo nesses últimos anos, pior ainda, a escola não sabe se terá ou não as turmas dos seus respectivos segmentos que atua, cabe a ela a dura decisão até dezembro, por força de convenção/legal, se mantém ou não o seu professor.

Na contramão de tudo isso já se sabe que a Escola deverá arcar com elevado reajuste em sua folha de pagamento, que representa em média 50% de sua receita (quando bem equilibrada), alinhados e já acordados entre sindicatos das partes, percebe-se cada vez mais que essa conta está longe de fechar.

Com a perda de renda dos clientes e a concorrência no segmento, as escolas estão com suas margens cada vez menores, muitas vezes algumas escolas conseguem atingir e até ultrapassar a quantidade de matrículas esperadas, porém, os números financeiros da mesma mostra uma retração, ou seja, em algum momento na captação houve concessão de descontos elevados pressionados por força concorrencial, ou seja, o percentual de reajuste aplicado sobre a mensalidade/anuidade acaba se perdendo por falta de ferramenta que mostre em tempo real o teto de desconto médio por turma, ou outros mecanismos que lhe dê segurança para tomar decisão.

Consequentemente, o resultado de tudo isso é que vemos muitas escolas quantitativamente cheias, mas com resultados financeiros "vazios", e lá se vai um ano se iniciando com muitos desafios, mas, temos que nos debruçar sobre o budget da escola e, cirurgicamente analisar no detalhe todas as linhas de saídas para o ano, e, possibilidade para enxergarmos outras receitas, enfim, este é o desafio.

Muito importante neste momento é que todas as áreas se reúnam (diretoria, pedagógico, financeiro e administrativo) para traçar as ações a serem seguidas e, incansavelmente mudar a rota de alguns números/resultados pré-definidos no budget, dispor de ferramentas e indicadores de gestão capazes de ajudar a tomar uma decisão rápida e, se possível mudarmos radicalmente para não entrar em rota de colisão.

Alguns exemplos básicos de indicadores que agregam e norteiam para tomada de decisão na gestão de uma escola:

COLÉGIO MODELO - BUDGET - ANO XXXX	ED. INFANTIL - TOTAL	FUNDAMENTAL I - TOTAL	FUNDAMENTAL II - TOTAL	EN SINO MÉDIO TOTAL	COLÉGIO MODELO - TOTAL
RECEITA OPERACIONAL MEN SALIDADES (PÓS DE SCONTOS)	6.236.844,29	10.715.599,58	7.443.626,59	4.848.831,24	R\$ 29.244.901,70
% Receita Operacional Bruta Após Renúncia x Receita Operacional Bruta	91,54%	92,00%	91,50%	89,41%	91,37%
TOTAL GERAL COM DOCENTES	3.417.491,22	3.490.360,62	1.832.691,56	1.177.291,37	9.917.834,76
% CUSTO DOCENTE X RECEITA LÍQUIDA	54,80%	32,57%	24,62%	24,28%	33,91%
TOTAL GERAL COM COORDENADORES	567.339,90	582.416,33	306.726,40	197.001,77	1.653.484,40
% CUSTO COORDENADOR X RECEITA LÍQUIDA	9,10%	5,44%	4,12%	4,06%	5,65%
TOTAL GASTOS COM TREINAMENTO ÁREA PEDAGÓGICA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
% Gastos com Treinamento à área Pedagógica x Receita Líquida Total	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
TOTAL GASTOS COM LABORATÓRIOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
% Gastos com Laboratórios x Receita Líquida Total	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
TOTAL GASTOS COM ÁREA ESPORTIVA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
% Gastos com Área Esportiva x Receita Líquida Total	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
TOTAL OUTROS CUSTOS LIGADOS À ATIVIDADE FIM	54.376,68	96.999,74	63.676,26	40.427,32	255.480,00
% Outros Custos com Atividade Fim x Receita Líquida Total	0,87%	0,91%	0,86%	0,83%	0,87%
TOTAL DETRIBUTOS	695.408,14	1.194.789,35	829.964,36	540.644,68	3.260.806,54
% Total de Tributos x Receita Líquida Total	11,15%	11,15%	11,15%	11,15%	11,15%
TOTAL GERAL COM ADMINISTRATIVOS	964.353,00	1.002.044,07	531.410,27	341.172,19	2.838.979,53
% CUSTO FUNC. ADMINISTRATIVO X RECEITA LÍQUIDA	15,46%	9,35%	7,14%	7,04%	9,71%
TOTAL SERVIÇOS DE TERCEIROS	204.548,99	364.884,30	239.531,24	152.075,61	961.040,13
% Serviços de Terceiro Total x Receita Líquida Total	3,28%	3,41%	3,22%	3,14%	3,29%
TOTAL GASTOS COM MATERIAL DE CONSUMO	129.462,13	86.885,69	57.036,75	36.211,97	309.696,44
% Gastos de Material de Consumo x Receita Líquida Total	2,08%	0,81%	0,77%	0,75%	1,06%
TOTAL GASTOS COM OCUPAÇÃO	135.852,00	251.780,35	165.283,24	104.936,42	657.852,00
% Gastos com Ocupação x Receita Líquida Total	2,18%	2,35%	2,22%	2,18%	2,25%
TOTAL GASTOS COM LOCAÇÕES	42.908,80	76.542,77	50.247,12	31.901,31	201.600,00
% Gastos com Locações x Receita Líquida Total	0,69%	0,71%	0,68%	0,66%	0,69%
TOTAL GASTOS COM VIAGENS	127.128,06	226.777,13	148.869,67	94.515,63	597.290,49
% Gastos com Viagens x Receita Líquida Total	2,04%	2,12%	2,00%	1,95%	2,04%
TOTAL GASTOS COM MANUTENÇÃO E CONSERVAÇÃO	58.754,83	104.809,68	68.803,16	43.682,33	276.050,00
% Gastos com Manutenção e Conservação x Receita Líquida Total	0,94%	0,98%	0,92%	0,90%	0,94%
TOTAL GASTOS COM SEGUROS	2.128,41	3.796,76	2.492,42	1.582,41	10.000,00
% Gastos com Seguros x Receita Líquida Total	0,03%	0,04%	0,03%	0,03%	0,03%
TOTAL GASTOS COM COMUNICAÇÃO	12.770,48	22.780,59	14.954,50	9.494,44	60.000,00
% Gastos com Comunicação x Receita Líquida Total	0,20%	0,21%	0,20%	0,20%	0,21%
TOTAL GASTOS COM PROPAGANDA E PUBLICIDADE	117.062,69	208.822,04	137.082,91	87.032,36	550.000,00
% Gastos Marketing x Receita Líquida Total	1,88%	1,95%	1,84%	1,79%	1,88%
TOTAL AMORTIZAÇÃO	284.526,38	507.551,80	333.186,47	211.536,24	1.336.800,89
% Amortização x Receita Líquida Total	4,58%	4,74%	4,48%	4,38%	4,57%
TOTAL DESPESAS FINANCEIRAS	116.315,79	207.489,69	136.208,28	86.477,06	546.490,82
% Despesas Financeiras x Receita Líquida Total	1,86%	1,94%	1,83%	1,78%	1,87%
TOTAL OUTROS GASTOS DA ADMINISTRAÇÃO	60.828,19	108.508,25	71.231,12	45.223,81	285.791,37
% Outras despesas da Administração x Receita Líquida Total	0,98%	1,01%	0,96%	0,93%	0,98%
TOTAL GASTOS COM TREINAMENTO DA ÁREA ADMINISTRATIVA	4.256,83	7.593,53	4.984,83	3.164,81	20.000,00
% Treinamento Área Administrativa x Receita Líquida Total	0,07%	0,07%	0,07%	0,07%	0,07%
(=) LUCRO OU PREJUÍZO DAS ATIV. OPERACIONAIS	-R\$ 758.668,21	R\$ 2.170.766,99	R\$ 2.449.246,04	R\$ 1.644.459,51	R\$ 5.505.804,34
% Lucro das Atividades Operacionais x Receita Líquida Operacional	-12,16%	20,26%	32,90%	33,91%	18,83%
(-) TOTAL DISTRIBUIÇÃO DE LUCROS	294.997,98	526.231,55	345.448,94	219.321,54	R\$ 1.386.000,00
% Distribuição Lucros x Receita Líquida Total	4,44%	4,58%	4,34%	4,17%	4,42%
E.B.T.I.D.A. - Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization	R\$ 207.400,77	R\$ 3.923.231,40	R\$ 3.619.373,31	R\$ 2.471.036,26	R\$ 10.221.041,75
% E.B.T.I.D.A. x Receita Líquida Operacional	3,06%	32,89%	42,14%	46,05%	31,29%
LUCRO DE OUTRAS RECEITAS	R\$ 409.305,71	R\$ 769.532,93	R\$ 514.641,85	R\$ 407.342,67	R\$ 2.100.823,16
% Lucro de Outras Receitas x Receita Líquida Operacional	6,56%	7,18%	6,91%	8,40%	7,18%
LUCROS OU PREJUÍZO TOTAL	-R\$ 644.360,48	R\$ 2.414.068,37	R\$ 2.618.438,96	R\$ 1.832.480,64	R\$ 6.220.627,50
% Lucro Total x Rec. Líq. Oper. + Outras Rec. Tot.	9,50%	20,24%	30,49%	34,15%	19,04%
TICKET MÉDIO X RECEITA OPERACIONAL	1.234,53	1.189,04	1.258,22	1.290,96	1.232,09
TICKET MÉDIO X RECEITA TOTAL (Operacional + Não Operacional)	1.342,21	1.323,75	1.451,75	1.428,57	1.376,17
NÚMERO DE ALUNOS NECESSÁRIOS PARA P. E. DOS CUSTOS DIRETOS	320	376	201	126	1020
NÚMERO DE ALUNOS NECESSÁRIOS PARA P. E. DOS CUSTOS TOTAIS (OPERACIONAL)	472	599	331	207	1606
NÚMERO DE ALUNOS NECESSÁRIOS PARA P. E. DOS CUSTOS TOTAIS (OPER. + N. OPER.)	461	599	343	206	1601
% NECESSÁRIA DE AUMENTO DA ANUIDADE PARA ATINGIR P. E. (OPERACIONAL)	10,85%	-25,40%	-49,04%	-51,32%	-23,19%
FOLHA DE PAGAMENTO TOTAL X ALUNO	11.755,78	6.757,42	5.417,50	5.480,72	7.285,29
FOLHA DE PAGAMENTO DOCENTES POR TURMA / ANO	126.573,75	129.272,62	130.906,54	130.810,15	128.803,05
FOLHA DE PAGAMENTO COORDENAÇÃO PEDAGÓGICA POR TURMA / ANO	21.012,59	21.570,98	21.909,03	21.889,09	21.473,82
(-) TOTAL INVESTIMENTOS	210.389,61	210.389,61	109.090,91	70.129,87	R\$ 600.000,00
% Investimento Total x Resultado Líq. Total	32,65%	8,72%	4,17%	3,83%	9,65%
(=) RESULTADO GERAL CONSOLIDADO	-854.750,09	2.203.678,76	2.509.348,05	1.762.350,77	R\$ 5.620.627,50
% RESULTADO GERAL X RECEITA TOTAL	-12,61%	18,47%	29,22%	32,84%	17,21%

O segmento educacional está em constante movimento e transformação, novos produtos e serviços nascem da noite para o dia, assim temos que ter flexibilidade na gestão para nos adequar neste ambiente adverso.

Muito importante que a ferramenta de gestão apresente indicadores para fazermos uma leitura interna (pedagógico, administrativo, financeiro, TI, marketing etc.) e externa (concorrência, novos entrantes,

produtos, serviços, poder público etc.).

Desejamos que sua escola tenha um excelente início de ano letivo, que você possa transformar as adversidades e desafios em novas oportunidades.

Estamos aqui com você e para você. Conte conosco!

JOSÉ ARANHA JÚLIO

CEO - JULIU'S BUSINESS FINANCIAL CONSULTING

Com 35 anos de experiência na área contábil e financeira, atuou nos segmentos de indústria, comércio e serviços. Foi Auditor da Arthur Andersen. Atualmente, desenvolve projetos de melhoria e performance administrativa e financeira em diversas instituições de ensino, em todo território nacional, participa diretamente nas estratégias com os sócios ou CEOs de grandes grupos educacionais que cresceram acima de 400% nos últimos 5 anos. Diagnosticou e implantou vários projetos de reestruturação organizacional em várias instituições de ensino no país. Conferencista da School Business, Saber e Educar, ministra palestras, nas áreas financeira, econômica e tributária para todos os segmentos do setor educacional, inclusive terceiro setor. Coautor do livro Gestão educacional, marketing, pessoas e finanças: os pilares de uma gestão de sucesso.

Contato: 11 98195-8662 E-mail: julio@juliusauditing.com / contato@juliusauditing.com Instagram: @consulteria.escolar



Associado ABF
A Força do Franchising



COLÉGIO FORÇA MÁXIMA

- APROVAÇÃO**
QUALIDADE PEDAGÓGICA
VALIDADA E APROVADA
POR NOSSOS CLIENTES, ALÉM DE
DIFERENCIAIS EXCLUSIVOS
- MARCA FORTE**
MARCA CONSOLIDADA NO MERCADO,
COM VASTA PENETRAÇÃO E
COMUNICAÇÃO CONSTANTE
- PRESENÇA**
TREINAMENTO E SUPORTE
CONSTANTES PARA TODAS AS
ÁREAS DA OPERAÇÃO



A EDUCAÇÃO É UM MERCADO QUE CRESCE TODOS OS DIAS E OS INVESTIMENTOS NELA TAMBÉM!

Venha fazer parte de um negócio com faturamento de mais de **R\$ 300.000,00 mensais** com rápido retorno e amplo cenário de crescimento.

ENTRE EM CONATO

WWW.COLEGIOFORCAMAXIMA.COM.BR/FRANQUIA



[WWW.LINKEDIN.COM/COMPANY/COLÉGIO-FORÇA-MÁXIMA](https://www.linkedin.com/company/colégio-força-máxima)



[@FRANQUIACOLEGIOFORCAMAXIMA](https://www.instagram.com/franquiacolégioforçamaxima)

VENHA SER UM FRANQUEADO DO COLÉGIO FORÇA MÁXIMA!

Saiba mais
Acesse via QR code





APOSENTADORIA DO PROFESSOR

POR ESCRITÓRIO TEIXEIRA

Aposentadoria do professor é um benefício concedido pelo INSS àquele profissional que exerce atribuições voltadas ao magistério em estabelecimentos de ensino infantil, fundamental ou médio, que pertençam à rede particular ou pública federal.

Com o advento da Reforma da Previdência ficaram estabelecidas regras de transição, que fixam os requisitos que devem ser atendidos para a concessão do benefício.

Os atuais requisitos ou regras que precisam ser preenchidos pelo professor que quer se aposentar são os abaixo relacionados, sendo eles alternativos, ou seja, o professor deve atender ao menos um deles.

1. Regra dos pontos (art. 15, § 3º)

Para conseguir a concessão do benefício de aposentadoria por esta regra, o professor deve atingir **84 pontos (para as mulheres)**, com no mínimo 25 anos de magistério e **94 pontos (para os homens)**, com no mínimo 30 anos de magistério.

A pontuação será o resultado da soma compreendida entre a idade e o tempo de contribuição. (IDADE + TEMPO DE MAGISTÉRIO = PONTOS)
Os requisitos exigidos em 2022, portanto, são os seguintes:

- 25 anos de magistério (se PROFESSORA) – Soma idade + tempo = **84 pontos**
- 30 anos de magistério (se PROFESSOR) – Soma idade + tempo = **94 pontos**

2. Regra da idade mínima progressiva (art. 16, § 2º)

De acordo com esta regra, poderá o professor(a) se aposentar caso atinja a **idade mínima de 52 anos e meio (mulheres) e 57 anos e meio (homens)**, regras estas vigentes em 2022. Além disso, deverá contar a professora com, no mínimo, 25 anos de magistério e o professor com, no mínimo, 30

anos de magistério. Perceba como ficaram os requisitos em 2022:

- 25 anos de magistério PROFESSORA e 30 anos de magistério PROFESSOR;
- **52,5 anos de idade MULHER e 57,5 anos HOMEM.**

3. Regra do pedágio 100% (art. 20, § 1º)

Esta última regra se aplica somente aos professores de estabelecimentos de ensino da rede particular. Além desta peculiaridade, seus requisitos não sofrerão alteração no ano de 2022.

Nesta regra é acrescentado à exigência de idade mínima e tempo de contribuição uma espécie de pedágio, que nada mais é que o tempo que falta para o professor se aposentar.

Esta modalidade de aposentadoria é prevista ao professor que ainda não cumpriu o tempo de contribuição exigido para almejar o benefício à época da aprovação da reforma da previdência, devendo, para tanto, cumprir um pedágio de 100% sobre o tempo de contribuição que faltaria para percepção da aposentadoria.

Os requisitos para esta modalidade de aposentadoria são os seguintes:

- * Professora: 52 anos de idade e 25 anos de magistério
- * Professor: 55 anos de idade e 30 anos de magistério
- * Pedágio de tempo de contribuição adicional de 100% sobre o que faltava quando a Reforma da Previdência entrou em vigor em 2019 (este requisito se aplica a ambos).

 TEIXEIRA ADVOGADOS	<p>Rua Clara Regina, 133, SÃO PAULO / SP Contato: 11 2703-6181</p>
--	---



A SEGURANÇA CONTÁBIL QUE A SUA ESCOLA PRECISA PARA **RETOMAR** **O CRESCIMENTO**

CONHEÇA OS SERVIÇOS DA **B.W. CONTABILIDADE**

Conte com uma
assessoria contábil
que possui **28 anos**
de **experiência**
exclusiva no
setor educacional



**Assessoria Fiscal
e Tributária**



**Assessoria em
Departamento
de Pessoal**



**Assessoria
Contábil
Especializada**

Agende uma visita com o nosso gerente comercial

bwcontabilidade.com.br | comercial@bwcont.net.br | (11) 3554-2960



UM PANORAMA SOBRE A VOLTA ÀS AULAS

ENTREVISTA COM BRUNA GUSMÃO - DIRETORA DA ESCOLA DE EDUCAÇÃO INFANTIL HIGIENÓPOLIS

Todo início de ano temos que pensar no fim das férias escolares e a volta às aulas. Embora alguns alunos já estejam adaptados, é sempre um desafio a troca de ritmo do descanso para a rotina escolar, sem contar os que iniciaram pela primeira vez no ambiente escolar. Pensando nisso, convidamos a Diretora Bruna Gusmão da Escola de Educação Infantil Higienópolis que nos revelou algumas dicas para o início do ano letivo 2022.

As indicações que se seguem visam criar um clima propício para tornar esse período o mais agradável possível.

1. Converse com seu filho sobre a Escola antes do início das aulas, passando-lhe informações agradáveis sobre a nova situação.

2. Jamais engane seu filho.

Diga-lhe quando e porque vai levá-lo à Escola e ressalte os benefícios que ela lhe trará.

3. Não se inquiete com o choro de seu filho.

Chorar é uma reação normal da criança ante situações novas. Não é preciso lhe dizer que não deve chorar; seu filho ainda é muito pequeno e pode estar assustado. Respeite seu medo. A professora seguramente encontrará tempo para aliviá-lo, dando a atenção necessária para que, naturalmente, adquira confiança.

4. Procure controlar seus próprios temores.

Esclareça suas dúvidas de modo a estar seguro que a Escola que escolheu é a melhor para seu filho. Sua segurança e confiança são fundamentais para que ele enfrente com tranquilidade o novo ambiente.

5. Procure não interferir na conversação entre seu filho e a professora.

A criança se confunde quando várias pessoas falam, ou quando recebe várias informações ao mesmo tempo. É através do entendimento dessas necessidades que a professora firmará uma relação de confiança com seu filho.

6. Não iniba a curiosidade da criança.

Deixe-a pesquisar tudo que existe na Escola. A professora terá prazer em ter a oportunidade de lhe dar explicações e observará suas preferências.

7. Evite relacionar à Escola a prêmios e castigos.

Essa associação é negativa e poderá prejudicar a vida escolar do aluno.

8. Respeite o espaço de seu filho.

a) A sala de aula é de uso exclusivo da criança, sendo de opção deles entrar ou não. Uma vez que ela se sinta segura na Escola, entrará na sala espontaneamente, e terá concluído sua adaptação.

b) Porém, sua presença na Escola é muito importante para que seu filho possa recorrer a você quando necessário. Para tanto pedimos que, no início, permaneça no pátio, próximo à sala de aula e, gradativamente, vá se distanciando até que seja possível se despedir da criança.

9. Evite falar sobre atitudes características de seu filho quando ele estiver presente.

A criança percebe tudo que se diz a seu respeito e, muitas vezes, corresponde a essa expectativa com atitudes negativas ou sente-se inibida para agir com naturalidade. Os pais terão, no decorrer do ano, quando sentirem necessidade, a oportunidade de marcar entrevistas com os profissionais da Escola – Diretora – Coordenadora.

10. O uniforme é também um instrumento de adaptação. Estimule seu filho a usá-lo.



COMO PLANEJAR AS AÇÕES DE MARKETING PARA A SUA ESCOLA EM 2022

POR ANDRE ALVES

Podemos dizer que o ano de 2022 chegou para colocar à prova, a capacidade estratégica e operacional dos gestores de escola.

No momento em que estamos retomando as atividades comerciais depois de quase dois anos de restrição social, ainda teremos pela frente as eleições que definirão os principais cargos políticos do país.

Esses eventos provocam oscilações econômicas e comerciais fazendo com que o mercado se comporte de maneira ainda mais instável.

Toda essa movimentação mercadológica faz com que o gestor escolar se sinta inseguro para tomar decisões em relação ao seu negócio, por isso, é imprescindível que as escolas adotem ferramentas estratégicas com o objetivo de seguir de forma mais assertiva e previsível.

Um dos grandes obstáculos que o gestor escolar encontra para desenvolver o planejamento anual para a sua escola, seja ele com a visão estratégica (institucional) ou de marketing, está na complexidade para transformar as informações coletadas em ações efetivas, no tempo certo.

O que precisamos ter em mente é que não há uma forma única para desenvolver o planejamento estratégico de marketing, porém, algumas premissas podem ser levadas em consideração para que a estrutura siga um processo lógico e assertivo, conforme veremos a seguir:

1. Defina os objetivos e metas, identificando onde a escola deseja chegar e em quanto tempo.
2. Analise quais recursos (financeiros, tecnológicos e pessoais) serão necessários para que os objetivos e metas sejam realizados.
3. Desenvolva um calendário com o plano macro e detalhe as ações que precisam ser realizadas.
4. Estabeleça as métricas para avaliar as ações. Prefira poucos indicadores, mas que sejam fáceis para mensurar e reflitam os desafios propostos para a escola.
5. Faça uma análise periódica para saber o que está dando certo e também identificar os processos que precisam de correções.

É bom ressaltar que o planejamento não possui um início, meio e fim, por isso, o processo deve ser sempre revisto e otimizado, fazendo com que fluxo estratégico se torne cada vez mais eficiente.

Por fim, esqueça aquele tipo de planejamento burocrático, repleto de informações que na maioria das vezes não serão úteis para a tomada de decisão.

Opte por estruturas mais enxutas e dinâmicas como a Canvas, assim você conseguirá executar as ações com mais agilidade e eficiência.

Bom planejamento e que 2022 seja um ano positivo para a sua escola.

ANDRE ALVES

Consultor e palestrante nas áreas relacionadas ao Planejamento de Marketing. Publicitário, pós-graduado em gestão de marketing de serviços pela Fundação Armando Alvares Penteado (FAAP) e certificado em gestão de marketing digital de alta performance pela ComSchool. Empreendedor do mercado de comunicação e marketing desde 2009, tendo como experiência o desenvolvimento de estratégias mercadológicas e de comunicação para grandes players do mercado nacional. Fundador da consultoria de Marketing: Linkys Marketing Solution & Performance e produtor de conteúdo para a marca pessoal André Alves Marketing. Mentor do programa de aceleração de startups: Bootcamp SEBRAE SP. Consultor responsável pelo desenvolvimento dos cursos de Design de Serviços Aplicado ao Marketing e Inbound Marketing, SENAC SP.

Autor dos livros: Tópicos Avançados em marketing - 2016, Empreendedorismo e Modelo de Negócios - 2020 e Planejamento Estratégico: Métodos para Gestão e Marketing - 2021, Editora SENAC. Contatos: andre@linkys.com.br / 11 98948-7944





ARTIGO 3

A VIGILÂNCIA DO CICLO VACINAL PELAS INSTITUIÇÕES DE ENSINO

POR LINDALVA DUARTE ROLIM

A Lei nº 17.252, de 17 de março de 2020, tornou obrigatória a apresentação de carteira de vacinação, em todo o Estado de São Paulo, para a realização de matrículas de alunos com até 18 anos de idade, nas escolas públicas e particulares com ensino infantil, fundamental e médio.

O aluno que não dispor de carteira de vacinação atualizada, sendo essa a que conta com as vacinas previstas no Calendário de Vacinação da Criança e no Calendário de Vacinação do Adolescente, conforme disposições do Ministério da Saúde e da Secretaria de Estado da Saúde, não será impedido de realizar a matrícula, devendo regularizar seu ciclo vacinal em até 60 dias, por seu responsável, sob pena de comunicação imediata ao Conselho Tutelar, ou apresente laudo médico de contraindicação.

Em relação à Covid-19, os médicos afirmam que o vírus mata mais crianças e adolescentes do que todas as doenças do calendário infantil somadas anualmente. O Ministério da Saúde, em seu Plano Nacional de Operacionalização da Vacinação Contra a Covid-19, incluiu crianças ao referido plano, portanto, de acordo com o artigo 14, §1º, do Estatuto da Criança e do Adolescente (ECA), é obrigatória a vacinação

das crianças por recomendação de autoridade sanitária.

O objetivo da Lei é controlar e evitar situações de surto e epidemia de doenças que podem ser prevenidas por meio da vacinação; o aluno menor de idade não pode ser “penalizado” pela negligência ou esquecimento de seus responsáveis, portanto, poderá frequentar às aulas, uma vez que a impossibilidade fere o direito à educação, e estes serão comunicados sobre a necessidade de proteção do aluno e/ou o Conselho Tutelar tomará as medidas cabíveis para garantir sua imunidade, tendo em vista que, em qualquer caso em que os responsáveis pelo aluno impeçam sua vacinação, poderão sofrer a perda ou suspensão do poder familiar e, ainda, pagarem multa de 3 a 20 salários mínimos, aplicando o dobro em caso de reincidência, conforme o artigo 249, do ECA.





REGULARIZAÇÃO DE DÍVIDA DO SIMPLES NACIONAL

POR JONATHAN DUARTE DA ASSEMPRE ASSESSORIA EMPRESARIAL

Oportunidade de regularização de dívida de Simples Nacional com redução de valor vai até 29/04/2022 (prazo prorrogado pela PORTARIA PGFN Nº 1701, DE 23 DE FEVEREIRO DE 2022).

A PROCURADORIA GERAL DA FAZENDA NACIONAL – PGFN, publicou no dia 11 de janeiro deste ano a Portaria PGFN/ME n. 214 de 10 de janeiro de 2022, referente a duas medidas para regularização de débitos do Simples Nacional inscritos em Dívida Ativa até 25/02/2022 (data alterada pela PORTARIA PGFN Nº 1701, DE 23 DE FEVEREIRO DE 2022).

As medidas são, a Transação do Contencioso de Pequeno Valor do Simples Nacional e o Programa de Regularização do Simples Nacional, ambas permitem que empresas com débitos do Simples Nacional (DAS) regularizem sua situação junto a PGFN com descontos extraordinários e entradas de 1% do valor do débito.

A Transação do Contencioso de Pequeno Valor do Simples Nacional permitirá que seja parcelados débitos que alcancem o valor de até 60x o salário-mínimo vigente. Nesta categoria o contribuinte não precisará fazer a declaração de Receita/Rendimento para a PGFN.

A entrada para essa modalidade será de 1% do valor total do débito sem descontos e poderá ser parcelada em até três vezes, após a entrada o restante do débito poderá ser parcelado em até 57 meses. Os descontos dessa modalidade podem alcançar até 50% dependendo da quantidade de prestações escolhidas.

Já o Programa de Regularização do Simples Nacional não tem limite de valor para o débito, porém, é necessário fazer a declaração de Receita/Rendimento para a PGFN. Essa Declaração de Receita/Rendimento usa

informações de Faturamento, de folha e de Patrimônio Líquido para comparar a situação do contribuinte nos anos de 2019 e 2020, e com isso tomar conhecimento da situação econômica e a capacidade de pagamento do contribuinte. Após tais verificações o contribuinte será classificado de “A” a “D” sendo “A” – “créditos com alta perspectiva de recuperação”, ou seja, o contribuinte possui condições de quitar seus débitos em um parcelamento convencional sem desconto mesmo com o impacto causado pela pandemia do COVID 19, e “D” – “créditos considerados irrecuperáveis” que é o pior cenário para a empresa.

As empresas classificadas como “C” e “D” poderão aderir ao Programa de Regularização do Simples Nacional e com isso conseguir descontos que podem chegar a 100% do valor dos juros, das multas e dos encargos-legais.

O desconto será mensurado a partir dos dados declarados na Declaração de Receita/Rendimento.

Para essa modalidade a entrada também é de 1% do valor total sem desconto, porém, pode ser parcelada em até oito vezes, o restante poderá ser parcelado em até 137 vezes.

A parcela mínima para ambas as modalidades é de R\$ 100,00 e no caso de MEI R\$ 25,00.

O prazo para adesão é até 29/04/2022 (prazo prorrogado pela PORTARIA PGFN Nº 1701, DE 23 DE FEVEREIRO DE 2022).

Caso tenha dúvidas ou interesse em aderir, enviar e-mail para assempre@assempre.net.br



JULIU'S BUSINESS FINANCIAL CONSULTING

DIAGNÓSTICO ECONÔMICO E FINANCEIRO

O objetivo do trabalho consiste em assessorar a ESCOLA, no processo de análise e diagnóstico econômico e financeiro com ênfase em planos estratégicos de melhoria e otimização de resultados econômicos e financeiros. Na prestação de serviços ora proposta serão desenvolvidas as seguintes atividades e objetivos:

1

Levantamento de informações

Levantamentos de dados e informações para preenchimento de relatórios, gráficos e mapas analíticos.

2

Modelos de análise

Definição da composição e modelos dos mapas de análise e mapeamento, conforme a estrutura comercial, trabalhista, fiscal, contábil e de custos da ESCOLA.

3

Pesquisa de dados

Pesquisa de dados e informações relevantes ao processo de diagnóstico econômico e financeiro.



José Aranha Júlio – Responsável final e direto pela elaboração e execução de todas as fases de ambos os projetos.

Com 35 anos de experiência na área contábil, financeira e serviços, atualmente, desenvolve projetos de melhoria e performance administrativa e financeira em diversas instituições de ensino, em todo território nacional, participando diretamente nas estratégias com os sócios e CEO's de grandes grupos educacionais que cresceram acima de 400% nos últimos 5 anos. Consultor e aliado da B.W. Assessoria Contábil.



Conecte-se com a B.W. Contabilidade



@bwcontabilidade