

NEGÓCIO. CONSULTAS E SERVIÇOS DADOS DURANTE AS FORMAÇÕES SÃO GRÁTIS OU COM DESCONTOS ATÉ 83%

DOIS DIAS NAS MÃOS DE ALUNOS

Tivemos medo. Mas não havia razão para isso: a cabeleireira demorou o dobro do tempo e só a consulta de higiene oral não chegou ao fim. **Por Ana Taborda e Patrícia Silva Alves**



Pagámos 12 euros por uma consulta de higienista numa faculdade. Num consultório privado seriam 60 euros

O regresso ao trabalho foi a prova de que a experiência não correrá mal. Só uma colega reparou que tinha cortado o cabelo. “Ana, está ótimo!” O comentário pareceu-me exagerado para os dois dedos de comprimento que tinham desaparecido, mas não era mau. Confesso: tive medo. E o papel colado por cima da campainha do 3.º andar do n.º 47 da Rua D. Estefânia, em Lisboa, não me tranquilizou. À mão, estava escrito: “Escola.” E era isso. Às 9h15 estava na Sala de Formação número 8 do Instituto Profissional de Estética e Massagem. Fui a primeira cliente a conviver com os quatro painéis com o tema *The Human Skeleton*, o próprio esqueleto e cadeiras com apoio para escrever.

Depois de 15 minutos à espera, fiz o pedido: cortar o cabelo (3,50 euros) e *brushing* (2,50 euros). E passei ao cabeleireiro, onde três jovens com ar de terem no máximo 20 anos se entretinham a pôr rolos em manequins. Uma delas atendeu-me. “Como quer cortar?” Só as pontas, ligeiramente escadeado, atirei. “Sabes porque é que esta menina só quer cortar as pontas? Porque é a primeira vez que vem cá e está com medo”, brincou a formadora.

A aluna fez tudo como uma profissional, com uma diferença: foi muito mais lenta. Demorou 1h45m, quase o dobro do meu cabeleireiro habitual, onde também teria pago bem mais: 29 euros. A formadora foi consultada várias vezes e evitou pequenas falhas, como uma ponta mal cortada (“acerta aqui”). Francisco Bernardino, responsável da esco-

la, diz que estes serviços não são comuns. “Se fizermos 15 trabalhos por mês no cabeleireiro, é muito.”

No grupo Visage, que dá formação estética, há um tipo distinto de utente: a cliente-residente. Fica várias horas entregue às alunas da escola para fazer coloração, cortar e lavar o cabelo e ainda depilação. A razão da fidelidade está no preço: 17 euros por todos estes serviços, que num profissional custariam

A clínica-escola de Pedro Choy tem lista de espera de um mês para consultas de acupunctura

mais de 70; ou 3 euros para cortar o cabelo, se for homem. Mas tem de ser menos exigente. “As alunas estão tão concentradas que as clientes estão tortas e elas nem reparam”, diz a rir Lucília Silva, directora do grupo.

A lógica destes serviços aplica-se aos outros 11 analisados pela SÁBADO. São prestados totalmente ou em parte por alunos, o preço é muito mais baixo do que o de um serviço normal (às vezes grátis), mas pode ter de adaptar os seus horários – nem sempre estão disponíveis todos os dias.

Por exemplo, enquanto um profissional da clínica veterinária Central Pet, em Lisboa, faz uma tosquia numa hora e cobra até 45 euros, um aluno em formação pode demorar três horas, mas não levará mais de 20 euros. Nos hospitais veterinários das universidades do Porto e de Lisboa, vacinar um cão custa 32 a 34 euros – a procura destas consultas e serviços aumentou 11,4% no Porto e 15% em Lisboa entre 2011 e 2012. É normal: no privado, uma vacina custa 47 euros.

Em todos os casos analisados, o nível de ris-

co é baixo: os professores ou formadores estão sempre por perto. Nem que seja ao telefone, como na Creative Academy, que dá formação de consultoria de imagem e onde as alunas vão às compras com as clientes. “Uma vez a aluna e a cliente estavam na dúvida se um vestido era curto demais, tiraram uma foto à cliente no provador e enviaram-me para o iPad para eu decidir”, conta Benedita Pais, directora da Creative Academy.

NO CENTRO UNIVERSITÁRIO de Psicologia e Logopedia da Universidade Autónoma de Lisboa, o nível de risco desce mais. As consultas de psicologia, terapia da fala e orientação vocacional são dadas por um professor e por um aluno-assistente. A diferença é que este só observa, não intervém. Quem estiver interessado no desconto (cada consulta custa 25 euros) tem de ter disponibilidade às quartas e quintas, das 12h às 19h.

O mesmo acontece aos utentes dos serviços dos alunos da Universidade de Medicina Chinesa, do grupo Pedro Choy: a clínica-escola, em Lisboa, só está aberta quando há aulas práticas de acupunctura e tui na (massagem chinesa). Ou seja, entre as 9h e as 18h, nos dias úteis. Mas as restrições de horário não desmobilizam os clientes. Entre 2011 e 2012 houve um aumento de 20% nas marcações e a lista de espera para uma consulta é de um mês. Pode fazer qualquer tratamento por 10 euros (em vez de 30 euros), com excepção de acupunctura para emagrecimento e para deixar de fumar.

► Há casos, como na FEP Junior Consulting (FJC), uma organização sem fins lucrativos gerida por estudantes da Faculdade de Economia do Porto, em que o aumento de procura até é excessivo. Todos os anos, estes alunos, que prestam serviços de consultoria a pequenas e médias empresas, têm de dispensar clientes: durante a época de exames não conseguem dar resposta aos pedidos que lhes fazem, como estudos de mercado. Entre as clientes da ISCTE Junior Consulting, em Lisboa, outra empresa deste tipo, está a PT. Os preços destas consultoras são muito inferiores. Os alunos cobram 4 a 6 euros por hora, os profissionais 50 a 60 euros.

AS GRANDES EMPRESAS tornaram-se um cliente mais comum com a crise. Pelo menos é o que os responsáveis da Escola de Moda de Lisboa sentem. Explicação: como os alunos têm um módulo de fardamento, há empresas que aproveitam para lhes propor que renovem os uniformes dos colaboradores. Um desses casos foi a Autoeuropa. Em 2012, os alunos da escola fizeram um estudo para alterar o *design* das fardas da empresa. O projecto foi feito como um trabalho escolar, de graça – haverá apenas um prémio, pago em *vouchers*. Pelo mesmo serviço, um profissional cobraria mais de 10 mil euros.

Os alunos do Curso Técnico de Restauração da Escola de Formação Profissional em Turismo de Aveiro também já fizeram trabalhos dignos de profissionais, como um *coffee break* para 400 pessoas. Nas escolas hoteleiras de Lisboa, Porto e Setúbal, organiza-se quase tudo, até casamentos, baptizados e actividades de *team building*. Os preços são bastante mais baixos: entre 15 e 17,5 euros por pessoa no caso do baptizado (35 euros no

mercado) e a partir de 20 euros para um casamento (em geral custam, no mínimo, 80 euros). Além destes eventos, as 16 escolas de aplicação geridas pelo Turismo de Portugal servem almoços durante a semana. “Há um senhor que vem cá todas as semanas com a mulher”, conta Maria João Carmo, directora da Escola de Setúbal. Aliás, os clientes já sabem quando devem ir: “Quando as ementas

A destartarização não correu bem. A aula acabou e só fizemos exames preliminares

são preparadas por alunos do terceiro ano servimos sempre mais almoços.”

No início desta semana, foi a vez de a SÁBADO fazer parte do grupo dos clientes do restaurante pedagógico de Setúbal. Tivemos sorte. Era o dia de os alunos do 3.º ano cozinharem. Fomos recebidas no bar, ao som dos reparos do formador: “Têm de receber as pessoas, perguntar se querem que guardem os casacos. Põe a mão na base do copo enquanto preparas o *cocktail!*” Já no restaurante, só

nos pudemos queixar do excesso de atenção: perguntaram-nos duas vezes o que queríamos comer, outras duas se desejávamos mais vinho e o azeite do *couvert* foi reforçado mal começou a desaparecer. Só a primeira pergunta nos pareceu estranha – não havia opções. As ementas destes restaurantes são fixas, com entrada, prato principal e sobremesa, e habitualmente a água, o vinho, o café e o *couvert* também estão incluídos. Tudo por 12 euros.

Depois, uma de nós seguiu para a consulta de Higiene Oral na Faculdade de Medicina Dentária da Universidade de Lisboa. Pouco antes das 16h, ouvi: “Patrícia Alves.”

Entrei para fazer uma limpeza aos dentes e saí de lá uma hora depois com a certeza de que tinha a pressão arterial em condições, a pulsação normal e nenhuma inflamação no pescoço, mas os dentes não tinham sido limpos. Não houve tempo. Como a aluna tinha de fazer cerca de seis exames preliminares antes de o professor lhe dar autorização para fazer a destartarização, o tempo da aula esgotou-se – os alunos tiveram de sair às 17h e não podiam atalhar passos. “Temos nota por cada exame que fazemos”, explicou-me a aluna.

A julgar pela procura, há mais portugueses familiarizados com estas limitações. Na Faculdade do Porto, o número de clientes subiu 5% entre 2011 e 2012 e na Faculdade de Medicina Dentária da Universidade de Lisboa, apesar de haver 158 alunos a dar consultas, há listas de espera de um ano para os tratamentos de dentisteria, ou seja, tratamento de cáries e restauração de dentes. A razão estará no preço: o desconto médio é de 60%.

É preciso estar ainda disponível para ouvir comentários menos comuns, como a pequena alegria da aluna quando descobriu a coroa que disfarça o dente que parti há 18 anos. “Ah, que giro. Nunca tinha visto uma. Anda ver!”, disse a uma colega. Foi a primeira vez que tive orgulho naquele pedaço de porcelana. •

20 ALUNO
CASAMENTO
 POUPA €60
 €80 VALOR DE MERCADO

25 ALUNO
PSICÓLOGO
 POUPA €35
 €60 VALOR DE MERCADO

9 ALUNO
PINTAR O CABELO
 POUPA €36
 €45 VALOR DE MERCADO

5 ALUNO
DEPILAÇÃO DA PERNA
 POUPA €17,5
 €22,5 VALOR DE MERCADO