



COBRANÇA ESCOLAR do zero

O caminho básico para o advogado que quer fechar a primeira
escola e começar a recuperar crédito educacional.

GUIA INICIAL

Queila Cristina de Andrade Souza

OAB/RJ 198.632 · AD3 Assessoria de Cobrança Escolar

Por que eu escrevi isto

Depois da minha apresentação, muita gente me perguntou a mesma coisa: “*por onde eu começo?*”. Este material é a minha resposta.

Eu comecei sozinha, com uma planilha e o WhatsApp do meu celular. Não tinha sistema, não tinha equipe, não tinha ninguém para perguntar. Levei anos organizando na tentativa e erro aquilo que hoje é um método — mais de mil execuções em andamento e mais de R\$ 1,5 milhão recuperado para as escolas que eu atendo.

O que você vai ler aqui é a espinha dorsal do trabalho: como conseguir a escola, como fechar o contrato, como cobrar sem quebrar a relação da escola com a família e como manter autoridade quando o acordo não é cumprido. É o suficiente para você entender o modelo, começar e não cometer os erros que me custaram tempo e carteira.

Não é um manual completo, e eu prefiro ser honesta sobre isso desde a primeira página. Aqui você não vai encontrar indicação de sistemas, réguas detalhadas nem o detalhamento minucioso da minha operação — esse não é o objetivo deste material. O que está aqui é o suficiente para qualquer advogado iniciar na cobrança escolar, desenvolver o próprio método e conquistar os primeiros honorários. Eu comecei com muito menos: eu não tinha absolutamente nada.

Meu objetivo com este e-book é construir parcerias. Hoje a AD3 tem estrutura para gerenciar carteiras de cobrança escolar de qualquer porte, e o que eu busco são indicações de novas instituições de ensino, com divisão de honorários entre nós. Existem diferentes formatos possíveis — inclusive aquele em que a sua única atuação é a indicação da escola, e ainda assim você participa do resultado. Se isso fizer sentido para você, me chame no privado.

Uma observação importante

Nada aqui substitui a sua análise. Confira cada fundamento legal, cada prazo e cada cláusula contra a sua prática, a sua comarca e a sua jurisprudência local antes de aplicar.

Boa leitura e bom trabalho,

Queila Andrade

Por que cobrança escolar

Antes do passo a passo, entenda o que torna esse crédito diferente de todos os outros que você já cobrou.

1

O cliente fabrica carteira nova todo ano

Uma empresa devedora você cobra uma vez e acabou. A escola gera inadimplência todo mês e recebe matrícula nova todo janeiro. Você não capta um cliente: você capta uma esteira que se renova sozinha.

2

A prova já vem pronta

Contrato de prestação de serviços educacionais assinado pelo responsável e por duas testemunhas é título executivo extrajudicial (art. 784, III, do CPC). Sem as testemunhas, o caminho é a ação monitória (art. 700). Em qualquer dos dois, você não começa do zero.

3

O devedor está identificado

A escola entrega nome completo, CPF, endereço, telefone, e-mail e contato de emergência do responsável. Nenhum outro nicho coloca o cadastro do devedor na sua mão no primeiro dia.

4

A escola é legalmente impedida de cobrar sozinha

A Lei 9.870/99 proíbe a instituição de reter documentos, suspender provas ou aplicar qualquer penalidade pedagógica por inadimplência. Ela tem o crédito e não tem o braço — e é exatamente aí que você entra.

Guarde esta ideia

Uma execução de R\$ 1 milhão te dá um evento. Mil execuções pequenas te dão um sistema — e sistema é o que paga as despesas básicas.

Conseguir a escola

Não existe operação de cobrança escolar sem escola. Esse é o passo que trava a maioria — e o único que ninguém pode fazer por você no começo. São quatro caminhos, e o certo é usar os quatro ao mesmo tempo.

Networking

Comece pela sua própria agenda antes de olhar o mercado: cliente, vizinho, parente, pai de colega de turma do seu filho, contador que atende mantenedoras. A primeira escola quase sempre já está no seu círculo, e o custo de captação é zero.

Indicação

Dono de escola conversa com dono de escola. Uma única instituição bem atendida abre portas em toda a região — por isso a primeira entrega precisa ser impecável. Peça indicação formalmente, sem constrangimento, sempre depois de um resultado.

Ligação e visita

Liste as escolas particulares da sua cidade e das cidades vizinhas, ligue e peça uma reunião com o mantenedor ou o financeiro — não com a secretaria. É trabalho braçal e funciona. Comarca pequena tem menos concorrente e mais escola sem assessoria nenhuma.

Tráfego pago e presença digital

Conteúdo e anúncio segmentado para donos de escola aceleram muito a captação. Mas trate como acelerador, nunca como base: quem depende só de plataforma fica refém dela.

A reunião: não chegue vendendo cobrança

Chegue oferecendo diagnóstico. Peça a relação de inadimplentes e devolva organizada: quanto existe, de qual ano, o que ainda é cobrável e o que provavelmente já não é. A maioria das escolas nunca soube o próprio número. Depois desse mapa na mesa, a contratação é consequência.

O contrato com a escola

Esse contrato é a sua estrutura inteira. Ele precisa estar amarrado **antes** da primeira cobrança, porque tudo o que não estiver previsto ali vira discussão depois — e discussão com cliente custa mais caro que qualquer processo.

O que ele precisa prever

- Poderes expressos para negociar, parcelar, conceder desconto e transacionar, com os limites que a escola autoriza.
- Todas as hipóteses de acordo: à vista, parcelado, com e sem desconto, com e sem entrada.
- Exclusividade sobre a carteira entregue e o que acontece se o devedor procurar a escola diretamente.
- Data fixa de prestação de contas e de repasse.
- Autorização para o ajuizamento das ações após o encerramento da fase administrativa.
- Prazo, renovação e regras claras de rescisão — inclusive o que acontece com os acordos em curso.

Honorários — como eu estruturo

Honorários de cobrança (sucumbência), de 10% a 20%: previstos em contrato e acrescidos ao débito, cobrados do devedor *inclusive nos acordos administrativos*. É o que remunera o trabalho sem tirar da escola.

Honorários contratuais, de 10% a 30%: combinados com a escola, sobre o valor recuperado. O percentual varia conforme a idade do débito e o tamanho da carteira — quanto mais antiga a dívida, maior o esforço e maior o percentual.

Ajuste os percentuais à sua realidade, à tabela da sua seccional e ao que a sua região suporta. O que não muda é o princípio: dívida velha custa mais caro para recuperar, e o contrato precisa refletir isso.

O raio-X da carteira

A escola vai te entregar uma planilha desorganizada. Antes de cobrar um único centavo, organize — esse é o trabalho que separa o profissional do amador, e ele já é a sua primeira entrega de valor.

Levante, para cada débito: valor, data de vencimento, ano letivo, dados do responsável e se o contrato daquele ano tem ou não as duas testemunhas. Depois classifique em três faixas.

1**Fresca**

Inadimplência recente. É onde a conversão administrativa é mais alta e onde você deve concentrar a primeira campanha.

2**Madura**

Já passou pela negociação e não converteu. É a faixa que alimenta a fase judicial.

3**Prescrita ou próxima disso**

A pretensão de cobrança de dívida líquida constante de instrumento particular prescreve em cinco anos (art. 206, §5º, I, do Código Civil), e o prazo corre parcela a parcela. Trabalhe só no administrativo ou descarte — e nunca prometa resultado sobre ela.

O erro que eu cometi

No começo eu prometi resultado sobre uma carteira sem olhar a idade dos débitos. Perdi tempo, perdi credibilidade e quase perdi o cliente. Diagnóstico primeiro, promessa depois.

A campanha de renegociação

Aqui está o coração do modelo. A cobrança escolar não começa no processo — ela começa numa **campanha de renegociação com data marcada para acabar**. É isso que faz o devedor sair da inércia.

Como se monta

- **Nome próprio e prazo definido.** Data de início e data de fim, geralmente de 15 a 20 dias.
- **Condição melhor que a habitual** dentro daquela janela, e só dentro dela.
- **Encerramento real.** Acabou, acabou. Campanha prorrogada uma vez nunca mais é levada a sério.
- **Contato individual.** Nunca exponha o devedor, nunca fale com terceiros, nunca constranja. Cobrança vexatória é vedada e destrói a relação da escola com a família.

O argumento que converte

O devedor não está escolhendo entre pagar e não pagar. Ele está escolhendo entre **pagar agora, com condição melhor**, ou pagar depois com honorários, custas, correção e restrição de crédito. Deixe essa conta explícita, com números, sem ameaça e sem drama.

A regra que sustenta tudo

Terminado o prazo sem acordo, **a ação é obrigatória**. Sem exceção, sem aviso extra, sem “mais uma chance”. Não é rigor: é o que garante que a campanha do ano seguinte seja levada a sério. Cobrança sem consequência vira aviso — e aviso ninguém responde.

O acordo e o recebimento

Você não vai fazer um acordo. Você vai fazer centenas. Portanto, o acordo precisa estar pronto antes de o primeiro devedor dizer sim.

Tenha um modelo único, já amarrado

Um termo padrão em que se preencham apenas os dados do devedor, o valor do débito e as condições. Nada de redigir do zero a cada negociação: em cobrança de massa, o tempo de redação é o seu maior custo escondido.

O modelo precisa prever, no mínimo: confissão da dívida, forma e datas de pagamento, honorários, consequências do inadimplemento e vencimento antecipado das parcelas em caso de quebra.

Boleto sempre. PIX nunca.

Essa é a regra que eu mais defendo e a que mais gera pergunta. Todo pagamento de renegociação deve ser feito por **boleto gerado**, jamais por transferência ou PIX direto.

Boleto identifica o pagador, a parcela e a data; gera baixa automática; produz relatório; e torna o repasse à escola auditável linha a linha. PIX vira caixa misturado, conferência manual e discussão sobre quem pagou o quê — e é assim que se perde a confiança do cliente e o controle da própria operação.

Combine com a escola, já no contrato, quem emite os boletos e para qual conta eles são liquidados. Definir isso antes evita o problema mais comum da relação.

Prestação de contas e repasse

Recuperar dinheiro é metade do trabalho. A outra metade — a que mantém o contrato vivo por anos — é prestar contas com método.

Adote uma data fixa mensal

Escolha um dia do mês e nunca mude. A escola precisa saber que todo dia X chega o relatório e o repasse, independentemente do volume. Previsibilidade é o que faz a instituição confiar em você mais do que na própria secretaria financeira.

O que o relatório mensal deve mostrar

- Quanto foi recuperado no período, com identificação de cada devedor e de cada parcela.
- Quais acordos foram firmados, quais estão em dia e quais foram quebrados.
- Quais débitos entraram na fase judicial e em que estágio estão.
- O cálculo dos honorários e o valor líquido repassado.
- O saldo da carteira que ainda está em aberto.

Por que isso importa mais do que parece

Escola inadimplente com o próprio caixa é escola desconfiada. Um relatório claro, na mesma data, todo mês, transforma você de prestador de serviço em parte da gestão financeira dela — e é isso que gera renovação de contrato, indicação e carteira nova.

Quebra de acordo e execução

Acordo assinado é dívida reconhecida. Quando ele é quebrado, a resposta precisa ser rápida, padronizada e sempre igual.

Defina uma tolerância curta — e cumpra

Na minha operação, a tolerância de atraso é de **dois dias**. Vencido esse prazo sem pagamento, o processo de execução é iniciado. Não é falta de humanidade: é o que preserva a autoridade de todos os outros acordos da carteira.

O devedor que percebe que o atraso não tem consequência ensina isso para os outros. E numa operação com centenas de acordos, essa informação circula rápido.

Dois pontos técnicos que você não pode ignorar

- **Vencimento antecipado.** O termo de acordo precisa prever que o descumprimento de uma parcela vence todas as demais. Sem essa cláusula, você executa migalha.
- **Interrupção da prescrição.** O reconhecimento da dívida pelo devedor interrompe o prazo prescricional, que recomeça do zero (art. 202, VI, do Código Civil). Cada acordo assinado, além de trazer dinheiro, rejuvenesce juridicamente o crédito da escola.

Erros que me custaram caro

1

Cobrar antes de diagnosticar

Prometi resultado sobre carteira que já estava prescrita.

2

Campanha sem data de encerramento

Sem prazo real, campanha vira aviso — e aviso ninguém responde.

3

Redigir cada peça do zero

Perdi meses no artesanal antes de entender que esse modelo é industrial.

4

Esperar ter sistema para começar

Comecei com uma planilha de Excel. A estrutura veio depois, paga pela operação manual.

Checklist do primeiro mês

- Listar 20 escolas particulares da sua região e do seu círculo pessoal.
- Preparar uma proposta de diagnóstico gratuito da carteira.
- Ter o contrato com a escola pronto e revisado antes da primeira reunião.
- Ter o termo de acordo padrão pronto, com vencimento antecipado previsto.
- Definir a data fixa mensal de prestação de contas e repasse.
- Definir a tolerância de atraso e escrevê-la no acordo.
- Organizar a primeira carteira em três faixas antes de qualquer contato.
- Programar a primeira campanha com data de início e de fim.

O que este material não traz

Este e-book te entrega o modelo e a sequência para começar. O que ele não traz são os demais detalhes da operação — seria impossível reuni-los aqui, porque são o resultado de anos de tentativa, erro e acerto. E esse, sinceramente, também não é o meu objetivo.

O que eu busco é parceria: indicação de trabalho e divisão de honorários. E se não for o seu caso, este material fica de presente — com o norte que eu nunca tive quando comecei.

Existe um caminho mais curto

Dá para entrar neste nicho sem construir estrutura nenhuma. Se você tem acesso a uma instituição de ensino, ou já atende uma escola na sua carteira, existe a possibilidade de operar em parceria comigo: a estrutura da régua de cobrança já está pronta do meu lado.

Se esse for o seu caso, me chame — é uma conversa, não uma proposta pronta. E se não for, desejo a você toda sorte e todo sucesso, e que este material sirva de inspiração para o seu novo ramo de trabalho.

“Existe dinheiro grande em processo pequeno.

O que não existe é dinheiro grande em processo pequeno feito de forma pequena.”

Vamos conversar

Se você tem uma escola na sua carteira, ou quer entender como funciona a operação em parceria, é só chamar.

Queila Cristina de Andrade Souza

OAB/RJ 198.632

WHATSAPP	24 99834-6098
TELEFONE	24 3017-0342
INSTAGRAM	ad3.cobrancaescolar.com.br
E-MAIL	ad3recuperadescolar@gmail.com
SITE	www.ad3cobrancaescolar.com.br
ENDEREÇO	Rua Paulo de Frontin, 139 — Salas 702 e 703 Centro, Barra do Pirai/RJ



QUEILA ANDRADE
ADVOCACIA

A fase judicial da operação é conduzida pelo escritório Queila Andrade Advocacia.