

Rede de ensino popular e high-tech

Anhanguera fecha acordo com o Google para inovar o modelo de educação

Melina Costa

No fim do ano passado, o mercado recebeu com espanto a mudança na carreira Alexandre Dias. O executivo de 39 anos deixou a direção-geral do Google no Brasil para assumir o comando da Anhanguera Educacional – que é líder no setor de educação mas está longe do glamour da empresa mais celebrada do mundo. Mais que a motivação pessoal de Dias, a dúvida de muitos era: qual a relação entre uma empresa e outra? Afinal, que tipo de habilidades herdadas no mundo da internet poderiam ser aplicadas em uma rede de ensino voltada para a classe C? Pois a explicação veio agora.

A Anhanguera fez um acordo com o Google que estabelece o uso da ferramenta Google Apps for Business por seus alunos, professores, funcionários e ex-alunos. O contrato – que, segundo Dias, é da ordem de “dezenas de milhões de reais” – é o maior desse tipo já fechado na América Latina e marca o avanço da rede rumo a um novo modelo de ensino. Entre as funções de Dias está exatamente a de ajudar a Anhanguera em sua transição tecnológica. Ele já esteve do outro lado do balcão no projeto do Google Apps em específico – as negociações começaram há quase dois anos,

quando ele ainda estava na empresa de internet.

A nova ferramenta vai criar um ambiente virtual para o relacionamento de alunos entre si e com professores. Em uma das frentes, será oferecido o serviço de mensagens: email, chat, voz sobre IP (telefonemas pela internet) e video conferência. Em outra, os documentos eletrônicos devem substituir os de papel. Por meio desse sistema, um relatório pode ser construído por vários alunos ao mesmo tempo, cada um do seu computador. As mudanças no texto são acompanhadas, em tempo real, por todos os seus autores.

Colaborativa. “Precisamos caminhar para o novo jeito pelo qual as pessoas aprendem, uma forma mais colaborativa. As empresas que não investirem em inovação não vão sobreviver”, diz Luciano Sathler Rosa Guimarães, diretor do Centro de Educação à Distância da Anhanguera.

Para facilitar o acesso ao sistema, a Anhanguera pretende ampliar a rede de internet sem fio de seus campi e estuda, junto com varejistas e bancos, um modelo para financiar a compra de notebooks por seus alunos.

Essa não é a primeira iniciativa da Anhanguera no campo da tecnologia. A rede já usa um siste-



Tecnologia. Alexandre Dias, diretor-superintendente da Anhanguera: 1400 aulas transmitidas por satélite a cada mês

● **Gigante das salas de aula**

310 mil alunos

34 campi adquiridos desde o IPO

30 estúdios de TV

904 milhões de reais em receita líquida (2009)

ma de educação pela internet e transmite 1400 aulas via satélite por mês. Ao todo, a empresa tem mais de 30 estúdios e 27 canais de satélite. Com todo esse aparato, uma única aula pode ser assistida, ao mesmo tempo, por milhares de alunos. Foi o caso das palestras do governador Geraldo Alckmin e do consultor Max Gehringer, acompanhadas por 25 mil alunos em mais de 400 unidades.

Não é à toa que o uso intensivo de tecnologia está no centro da estratégia da Anhanguera. Depois da aquisição de 34 campi desde o IPO em 2007, a empresa chegou à marca de 310 mil alunos. Sua principal vantagem em relação aos concorrentes é a escala. Quando dividido per capita, o custo da aula de figuras chega a próximo de zero – mas uma palestra ao vivo para tanta gente só é possível por meio da transmissão por satélite. “Se não fosse es-

sa escala, também não teríamos conseguido fechar a parceria com o Google”, afirma Dias.

O novo serviço vai aumentar ainda mais o alcance das aulas. Depois de transmitidos ao vivo, os vídeos deverão ser editados para formar uma biblioteca virtual, que poderá ser consultada por vários outros alunos. Há, ainda, outras vantagens: o sistema de internet deverá ser usado para manter contato com ex-alunos – e chamá-los para novos cursos na Anhanguera – e criar modelos de reforço de ensino no início dos cursos, de modo a diminuir a evasão. “Muitos de nossos alunos são trabalhadores que chegaram do ensino médio com dificuldades. Estamos trabalhando em um novo projeto para ajudá-los a vencer essas dificuldades iniciais”, diz Ana Maria Costa de Souza, vice-presidente acadêmica da Anhanguera.

Por fim, o sistema de internet

● **Na rede**
Com a ferramenta do Google, a Anhanguera vai criar um ambiente virtual para o relacionamento de alunos entre si e com professores.

deverá ser facilmente replicado para as novas universidades que a Anhanguera espera adquirir. “É só adicionar mais usuários no sistema do Google, que tem capacidade de processamento quase infinita”, afirma Dias.

Depois de ter reforçado o caixa com R\$ 844 milhões de reais captados em uma emissão de ações no ano passado, a Anhanguera deverá acelerar a sua expansão nos próximos anos. Segundo a estimativa do analista Daniel Gewehr, do banco Santander, a empresa deve crescer 39% neste ano e 36% em 2012. “O grande desafio será a execução desse plano: encontrar alvos de preço atrativo, levar as margens das empresas adquiridas ao nível da Anhanguera e manter a qualidade do ensino, que é razoável, a um custo menor”, diz Gewehr. Pelo menos para esse último quesito, a Anhanguera espera ter encontrado uma fórmula.