

SEV 2 x 3 BAR
Campeonato Espanhol - 12h15

5 eventos ao vivo
LEI 0 x 0 CPL
Campeonato Inglês - 14h30

NEW 2 x 0 HUD
Campeonato Inglês - 12h00



TECNOLOGIA

Gigantes da tecnologia entram na briga por novo espaço: a sala de aula

Apple, Google e Microsoft disputam mercado que tem potencial de movimentar US\$ 135 bi até 2025; no Brasil, empresas oferecem serviços gratuitos a colégios, mas miram fidelizar estudantes em suas plataformas, de olho no consumo futuro



Bruno Romani

17 FEV 2019 04h10 atualizado em 19/2/2019 às 15h07



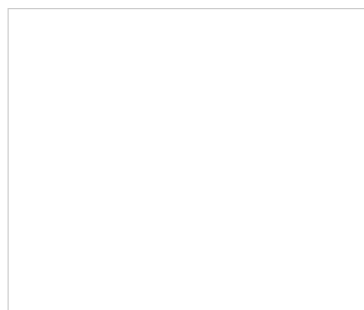
COMENTÁRIOS

Paredes coloridas, redes de Wi-Fi rápidas e gente trabalhando em smartphones e PCs. De repente, uma notificação apita, lembrando a todos um compromisso. Parece uma startup descolada, mas as preocupações ali são outras - passar no vestibular talvez seja a maior delas. O ambiente no estilo Vale do Silício não é coincidência: o cenário é uma sala de aula do colégio Mater Dei, na zona sul de São Paulo, que abraçou a tecnologia como ferramenta para suas aulas. Ali, professores usam ferramentas do Google para aplicar provas pela internet e verificar se tem alguém colando a resposta do colega.

O uso de tecnologia na educação não é algo novo, mas tem sido um terreno cada vez mais disputado por Apple, Google e Microsoft. O potencial do setor justifica o interesse: segundo dados da Comissão de Investimento e Comércio da Austrália, o mercado global de educação valerá US\$ 130 bilhões até 2025.

Além de adaptar para o uso escolar pacotes de produtividade e comunicação, como o Office, Skype e o Google Drive, as companhias têm plataformas que permitem ao professor passar e monitorar lições de casa. A Apple oferece apps para criação de filmes e fotos. Já o Google dá acesso à realidade virtual com os óculos Cardboard.

publicidade



Lá e cá. Nos EUA, essa é uma disputa complexa: as gigantes não querem apenas alunos e professores usando suas plataformas, mas também vender dispositivos - como tablets e notebooks. "As empresas têm muitas fontes de receita no mercado educacional", diz Ben Davis, analista da consultoria inglesa Futuresource. "É só o começo."

No futuro, diz ele, o crescimento da demanda de alunos por soluções cada vez mais tecnológicas permitirá que as gigantes usem sua posição de liderança para oferecer vários produtos às escolas, como armazenamento na nuvem, sistemas de análise de dados ou inteligência artificial.

No Brasil, a realidade é diferente. Por causa da adoção em geral baixa à tecnologia, as empresas estão um passo atrás, oferecendo serviços gratuitos a escolas que desejam usar seus modelos em sala de aula. Por aqui, quem tem se dado melhor são Google e Microsoft. Não é à toa: as duas empresas têm considerável base instalada no País, com celulares Android e PCs com o sistema Windows.

O Google também já formou parcerias, e não só com escolas particulares. Está também na rede em 500 escolas estaduais da Bahia e fechou parceria para levar seus produtos a todos os alunos da rede pública do Espírito Santo. Com apps que só funcionam em seus aparelhos - bem mais caros do que o brasileiro médio é capaz de pagar - , a Apple corre por fora, também oferecendo soluções gratuitas.

Aposta. Ser uma escola nos moldes do Google, como o Mater Dei, exige alto investimento. Desde 2014, o colégio gastou R\$ 200 mil em Chromebooks - PCs de baixo custo com vários apps da empresa -, R\$ 150 mil na adaptação de instalações e outros R\$ 40 mil por ano em infraestrutura. Hoje, a escola tem assinatura de fibra óptica de 200 Mbps (megabits por segundo), 15 pontos de acesso Wi-Fi e um servidor firewall para cuidar da segurança de sua rede.

Outro ponto no qual a escola teve de pensar foi a capacitação dos professores. "Passei por seis meses de treinamento, com sessões quinzenais de aulas. Também tive de dedicar um tempo em casa para aprender a mexer na plataforma", diz Rafael dos Santos Ribeiro, professor de biologia no Mater Dei.

O esforço parece dar resultado. "Poder estudar online me ajudou muito", diz Rafael Valillo, aluno do 3.º ano do Ensino Médio do Mater Dei. Ele elogia o Google Classroom, que permite ao professor ver cada aluno que completou as lições de casa - evitando o compartilhamento das tarefas entre os estudantes. Mas, com tanta conexão disponível, será que ele e os colegas não ficam o dia todo vendo memes no WhatsApp? "Antigamente as pessoas desenhavam no caderno quando se distraíam, então não é algo que muda com a tecnologia", diz Valillo.

O Mater Dei é uma exceção no País, com mensalidade acima de R\$ 3 mil. A realidade nacional é bem diferente - 57% dos colégios urbanos do País, por exemplo, têm conexão suficiente apenas para tarefas básicas, como e-mails.

Longo prazo. É importante dizer que não existe merenda grátis. Procuradas pelo Estado, as três gigantes dizem se importar com "a qualidade da educação e a qualificação da mão de obra". Mas a preocupação envolve anseios comerciais. "Essas empresas não estão fazendo filantropia", diz Tel Amiel, coordenador da cátedra de educação à distância da Unesco, na Universidade de Brasília (UnB). "Se não há venda de licenças de software, vão ganhar de outra maneira."

A aposta é no longo prazo. "Uma das vantagens de oferecer serviço para escolas é fidelizar o usuário desde cedo", diz Alexandre Campos, chefe de educação do Google no Brasil. Assim, mesmo depois de sair da escola, o aluno seguirá usando os serviços de uma marca. "Raramente alguém troca de e-mail depois que cria uma conta", diz Amiel.

As escolas também tiram vantagem desse processo: a chance de engajar os alunos com tecnologia e se vender como um local inovador são argumentos importantes para atrair alunos. Além disso, a tendência de unir tecnologia e aprendizado parece ser irreversível. "É independente se é o Google ou a Microsoft. Em qualquer um dos serviços, dados serão requisitados", diz a diretora do Mater Dei, Sueli Cain. "A gente nunca vai se livrar da tecnologia."

COMPARTILHE



COMENTE



Taboola Feed

Asse um churrasco em casa sem churrasqueira!

Descontalia

Planta rara, tem preço salgado mas controla açúcar no sangue!

Life Moringa

Pescadores estão em descrença depois de ver criatura em iceberg

Desafiomundial

O que está em jogo para a Rússia na Venezuela

Terra

Bolsonaro anuncia mudanças na emissão e renovação da CNH

Terra

Foto de Luísa Sonza nua vaza na web e cantora explica: 'Mandei para meu marido'

Terra

As 7 pedras de proteção mais poderosas do mundo

Cristais Aquarius

Famosos que morreram sem que ninguém soubesse

Therapy Joker

O preço dos implantes capilares nunca foi tão baixo

Clínicas de Implante Capilar | Links Promovidos

Cleo mostra antes e depois de bumbum e se desculpa: 'Menti o peso sem querer'

Terra

Ana Hickmann nega silicone no bumbum após foto de biquíni

Terra

Vingadores - Ultimato: Novo e empolgante comercial traz os Maiores Heróis da Terra prontos para a guerra

Terra

0 comentários

Classificar por

Mais antigos ▾

Adicione um comentário...

 Plugin de comentários do Facebook

publicidade

