

28/06/2019 - 05:00

Com foco no lucro, startup oferece aulas de reforço para alunos de bairros pobres

Por **Vanessa Adachi**

O banner afixado na fachada da sobreloja da oficina mecânica de Brasilândia, bairro de classe média baixa da zona norte de São Paulo, anuncia: "Trabalhe tranquilo enquanto seu filho aprende de verdade. A partir de R\$ 99,00/mês". Escadaria acima, as instalações são simples, mas bem montadas e funcionais. Paredes pintadas com tinta de lousa, brinquedos educativos, mesas e cadeiras novas e coloridas criam um ambiente convidativo. A menina de seis anos que chegou ali trazida pela avó brinca com um quebra-cabeças enquanto é assistida por dois jovens e pergunta, ansiosa, se já está matriculada. A avó conta estar satisfeita por poder pagar para que a neta frequente o lugar três vezes por semana. "Ela precisa de boas influências. Não pode ficar por aí."

AdChoices
ADVERTISING

Monica e os líderes Josafá Renan, Alessandra Yumi, Bruna Silva e a gestora Daysy Lorena (à frente); Batista e os líderes Sarah Silva, Mauricio Fernandes e Jonata Mendonça (ao fundo)

[inRead invented by Teads](#)

Startup da área de educação, a Alicerce abriu as portas na segunda-feira, 24, com quatro unidades na periferia paulistana, uma proposta inovadora, sócios de peso e metas arrojadas para quem acaba de sair do papel. Não se trata de uma escola. O que a empresa se propõe a oferecer, num modelo massificado, são aulas de reforço em português e matemática e outras atividades educativas no contraturno escolar. "Acreditamos que podemos atacar dois grandes problemas sociais ao mesmo tempo. O primeiro é o da baixa qualidade da educação brasileira, que é a grande armadilha da pobreza brasileira. E, de imediato, resolvemos a questão do contraturno, um problema para os pais da periferia, que não têm com quem deixar os filhos enquanto trabalham, já que a escola oferece apenas meio-período", diz Paulo Nogueira Batista, advogado que fez carreira no mercado financeiro em instituições como Itaú BBA, Goldman Sachs e GP Investimentos e é o principal sócio e CEO da Alicerce.

Pouco mais de um ano atrás, Batista pensava em realizar o antigo sonho de se envolver com educação e estudava a criação de uma ONG do setor. Em 2017, havia concluído a venda da Dental Cremer para o grupo americano Henry Schein. A empresa de varejo on-line de produtos odontológicos que montou e liderou se aproximava do faturamento de R\$ 1,2 bilhão ao ano, ele embolsara um bom dinheiro e começava a desengavetar a ideia que carregava há 15 anos, desde os tempos de universitário no Largo São Francisco, na USP. O projeto acabou evoluindo para um negócio de impacto, ou uma empresa do setor 2,5, como ele mesmo diz, que tem como missão gerar impacto social ao mesmo tempo em que gera lucro. "Por meio de uma ONG atingiríamos 100, 150 crianças. Para ter escala, precisávamos de acesso a capital, e isso só seria possível com um modelo lucrativo."

"Quando o Paulo me procurou, ainda em dúvida sobre o modelo de negócio, eu disse: 'Tem que ser com lucro, a um preço acessível e com escala'", diz Eduardo Mufarej, ex-sócio da gestora Tarpon, ex-CEO da Somos Educação e fundador do RenovaBR, grupo de capacitação de novas lideranças políticas criado em 2017. A Alicerce é a primeira startup a receber investimento da Good Karma Partners, novo veículo de participações de Mufarej, que vai começar a aceitar capital de terceiros. "Quero investir em histórias que tenham uma causa, impacto, urgência e que, ao mesmo tempo, sejam boas oportunidades de investimento. O mundo caminha para isso", diz. "Com a Alicerce, costumo dizer que ou chegamos a um milhão de alunos ou nada."

Paulo Batista sonha mais alto. "A gente precisa chegar em 4 milhões de alunos em no máximo cinco anos, por causa da urgência do problema, ou não faremos a diferença. São 40 milhões de crianças que não têm educação adequada no país", diz. "Queremos que o jovem da periferia acredite no sucesso dele por meio da educação e do trabalho. Hoje ele não acredita."

E por que não uma escola para a classe C, propriamente, como alguns projetos que têm surgido, como a Escola Mais, do grupo Bahema, ou a Luminova, do grupo SEB? Batista diz que, sem as amarras e formalidades de uma escola, o modelo massificado se faz viável.

Além de Mufarej, também se juntaram a ele o empresário Jair Ribeiro, fundador da Parceiros da Educação, associação que reúne empresários que apoiam escolas públicas, e o apresentador Luciano Huck. Ribeiro diz que se entusiasmou com a possibilidade de fazer parte de algo que pode afetar a vida de milhões de crianças. "E [o projeto] está sendo muito bem executado. A relação custo-benefício oferecida é fantástica", diz. Já Luciano Huck foi trazido para o negócio por Mufarej. Os sócios não dizem, mas deixam no ar a ideia de que em algum momento Huck poderá emprestar sua imagem para alavancar a marca da Alicerce.

Cada polo da Alicerce abre com capacidade para 500 alunos. A ideia é, a partir de setembro, abrir dez polos por mês e começar a avançar para outras cidades e regiões do país. Até o momento, as unidades receberam 90 matrículas, ligeiramente acima da meta para o fim de junho.

Batista explica que um dos segredos da operação é a parte imobiliária. O investimento para montar a estrutura de uma escola particular é alto, algo em torno de R\$ 35 mil por aluno, calcula. "Com R\$ 200 abro uma vaga para um aluno, com muita criatividade." A Alicerce não constrói sedes. Adapta-se aos imóveis disponíveis para locação na periferia, como a sobreloja da oficina mencionada na abertura do texto. Qualquer espaço de 65 m² pode ser convertido em sala de aula. A empresa também não compra mesas e cadeiras. Confecciona as suas numa fábrica montada em Osasco, a R\$ 30 a unidade. "A fábrica tem capacidade para produzir 1600 cadeiras e mesas por mês. Consigo um preço muito baixo, mas não posso parar de crescer, porque a fábrica representa custo fixo." Para manter os gastos enxutos, as unidades não têm recepção ou segurança.

Com a estrutura física equacionada, o grande gargalo da planejada expansão são os chamados líderes. No lugar de pedagogos, a Alicerce tem universitários em suas salas de aula para orientar o processo de aprendizado dos alunos. "Eles também são a nossa causa. Muitos vêm de origem humilde e montamos um programa de treinamento, mentoria e desenvolvimento da carreira para eles dentro e fora da Alicerce", diz Batista. "Pagamos bem, e a causa atrai." Um líder ganha R\$ 3 mil por mês se trabalhar período integral ou R\$ 1,5 mil por meio período.

Por meio de ONG, atingiria 150 crianças; para ter escala, era preciso de acesso a capital, e isso só seria possível com modelo lucrativo, diz Batista

Batista organizou e executou a primeira leva de recrutamento. Usou contatos em algumas das principais universidades de São Paulo e em instituições que concedem bolsa a alunos carentes para organizar eventos em que explicou a proposta da Alicerce. "Precisávamos de 50 líderes inicialmente, recebemos a inscrição de 100 e contratamos os 75 melhores. Hoje temos uma reserva de 25 contratados aguardando a abertura de novos polos. Nosso desafio é seguir atraindo e engajando um número crescente de jovens, porque precisaremos de 200 mil líderes no país para chegar aos 4 milhões de alunos." Os jovens passam por ciclo de formação de 45 dias até estarem prontos para assumir a função.

"A maior parte dos líderes é de escola pública ou fez uma escola particular suada. Não tem playboy. Tem história de desafios e superação e muitos tiveram histórico de dificuldade de aprendizagem. Achamos que esses líderes têm que ser um modelo para os alunos e até apostamos que no futuro muitos alunos vão querer ser líderes", diz Batista.

Josafá Renan, de 18 anos, é aluno do primeiro ano de ciências atuariais na Universidade Federal de São Paulo (Unifesp) e está entre os recrutados para atuar no polo de Brasilândia. Soube do projeto e da seleção por um grupo de WhatsApp da faculdade. "Fiz o processo de seleção achando que era para um voluntariado, só queria ajudar mesmo. Quando me disseram que eu receberia por isso, nem acreditei", conta. Os R\$ 3 mil que receberá para trabalhar oito horas durante seis dias na semana vão lhe proporcionar uma independência financeira que não imaginava ter agora. Pretende alugar um lugar para morar sozinho, mais perto da faculdade e do trabalho e se livrar das longas horas no transporte público para se deslocar do extremo Sul da capital até Osasco, onde estuda.

"Além da experiência como líder, também estou aprendendo sobre gestão. Hoje aprendi a mexer no Excel para fazer um orçamento para a decoração aqui do polo." No dia em que a reportagem visitou o polo, ele dizia estar ansioso pelas aulas que começariam dentro de poucos dias. "Gosto de pensar especialmente nos piores alunos, aqueles considerados irrecuperáveis, como eu era. Fui aluno de escola pública e fui nivelado por baixo pelo ensino público." Ele conta como sua história virou. "No oitavo ano, um professor de geografia me pegou para ensinar de verdade. Eu gabaritei duas vezes no vestibular da Fuvest. Um professor fez a diferença."

Diferentemente de Josafá, Alessandra Yumi, também de 18 anos, cursou o ensino médio numa das melhores escolas particulares de São Paulo, o Santa Cruz, graças a uma bolsa de 75%. Atualmente aluna do primeiro ano de design de produtos do IED, com bolsa de 15%, ela diz que o pai já não estava dando conta de pagar a mensalidade. O salário como líder na Alicerce irá todo para assegurar seus estudos a partir de agora. "Eu me identifiquei muito por causa da minha própria história. Sei o quando a educação pode mudar a vida."

Batista foi buscar em sua experiência pessoal a inspiração para a figura do estudante universitário como tutor. Quando cursava Direito na Universidade de São Paulo, entre 2002 e 2006, trabalhou como professor voluntário no cursinho pré-vestibular oferecido gratuitamente pelo Centro Acadêmico XI de Agosto a estudantes de baixa renda. A aprovação de muitos daqueles alunos no vestibular plantou a ideia da Alicerce.

Com opções de horários pela manhã e à tarde, a Alicerce vai atender a faixa etária entre 6 e 17 anos. Se o modelo de negócios mereceu muito planejamento, com o projeto pedagógico não foi diferente. O desenvolvimento ficou a cargo de Monica Weinstein, fonoaudióloga com doutorado em neurolinguística e estudiosa dos processos de aprendizado indicada a Batista por Jair Ribeiro. "A Monica foi um achado. No Canadá, onde morou, olha-se para todos os aspectos do desenvolvimento da criança, dentro do conceito de escola integral, e a escola é vista com corresponsável por esse desenvolvimento do jovem", diz Batista.

"É muito comum escutar nas escolas que a criança não está aprendendo, e isso é uma questão da família. Terceirizar problemas é um negócio", diz Monica, vice-presidente de aprendizagem da Alicerce. "Sempre quis ter uma oportunidade como essa, de pegar um aluno e dizer 'você vai aprender, a gente vai te ajudar a aprender'. O que me surpreendeu quando começamos a entrevistar os líderes é que eles também acreditam nisso. Eu me convenci de que são eles que vão conseguir fazer essa virada."

Ao chegar à Alicerce, cada criança é avaliada segundo um modelo desenhado por uma equipe multidisciplinar que contou com psicólogo, fonoaudiólogo, pedagogo e neuropsicólogo. Além de seu conhecimento em matemática e linguagem, a criança é analisada sob o aspecto socioemocional e até físico. Se tem dificuldade para enxergar, recebe um par de óculos. Se a deficiência é para escutar, ganha um aparelho auditivo.

"Olhamos a criança em dois planos. O do conteúdo, de leitura, escrita e matemática, e do desenvolvimento do aluno. Ele está bem em matemática mas briga ou não conversa? Pode ter um grupo com desafio específico de socializar. Quando todo o resto estiver bem na pessoa, português e matemática vão acontecer", diz Batista. Do ponto de vista de conteúdo, o programa se alinha à base curricular nacional, tornando-se complementar a ela.

Monica explica que as crianças são divididas em dois grupos por faixa etária -- de 6 a 11 anos e de 12 a 17 anos. Dentro das faixas, são distribuídas conforme o nível alcançado na avaliação. "Numa configuração com muitos alunos, podemos formar turmas mais homogêneas. Mas mesmo numa única turma, temos como agrupar crianças com necessidades semelhantes em estações de aprendizagem. Há toda uma perspectiva de personalização do ensino", diz.

Os períodos pedagógicos são divididos em sprints de dois meses, depois dos quais uma reavaliação individual é realizada para que os líderes, com o apoio da equipe liderada por Monica, possam definir os objetivos do próximo período.

O plano básico, para três dias na semana, prevê que se trabalhem quatro eixos de conhecimento: desenvolvimento socioemocional, linguagem, matemática e descoberta (projetos de investigação de interesse da turma). Cada uma das áreas segue trilha pedagógica desenhada para evolução constante do aluno. No plano de cinco dias na semana, o programa passa a incluir inglês e computação. O preço é de R\$ 150 para a carga horária máxima. A Alicerce também oferece alimentação a custo baixo para quem precisa almoçar no polo e até transporte, a R\$ 59 por mês, com peruas próprias. "Compro uma van em leilão por 15 mil reais. Uso a cabeça da periferia", diz Batista. "É um projeto muito corajoso. Não só pela escala pretendida, mas pela proposta de educação integral do indivíduo", diz Monica.