



A REALIDADE DA SEGURANÇA DAS INFORMAÇÕES NO MERCADO DA EDUCAÇÃO

Há 20 anos, o setor da Educação Superior se transformou em um mercado de grande investimento e com grandes grupos atuando. Já a Educação Básica passou, a partir da reforma do Ensino Médio e da implantação da Base Nacional Comum Curricular – BNCC, a ser a grande fronteira de atenção para maiores investimentos.

Em ambos os níveis, na Educação Superior e na Educação Básica, um dos principais motivos da grande atenção e dos recursos aportados é a base atual de clientes (alunos e pais) superando 40 milhões de brasileiros, e a possibilidade de expansão a partir da parte significativa da população ainda não atendida, cerca de 60 milhões.

Este grande volume de matriculados e inscritos traz um outro valor para o segmento, que é a base de dados com as informações dos participantes deste “mercado”. Por ter um perfil jovem e vinculado a grupos com capacidade de compra de diversos tipos de produtos, os dados destas pessoas são muito interessantes para as empresas que atuam com comércio baseado em consultas digitais, os denominados e-commerces.

No setor da educação superior, a base de alunos já chegou a ser moeda de troca das Instituições de Ensino Superior junto a instituições financeiras que se ofereciam para fornecer carteiras de estudantes, as quais também desempenhavam o papel de cartão de débito

bancário. Dessa forma, cada estudante se tornava um correntista ao receber a sua carteirinha de estudante. O modelo funcionava quase que como uma “venda casada”.

Com a Lei de Segurança de Dados (13.709) de agosto de 2018, o sigilo das informações do cliente, neste caso, dos alunos e de seus responsáveis legais e financeiros, passa a ser de responsabilidade da instituição de ensino, de modo que essa oportunidade de utilizar tais dados como moeda de troca deixa de existir e a preservação do sigilo das informações se torna uma obrigação.

Quando pensamos no segmento da educação básica, ações “inocentes” – como disponibilizar os telefones das mães dos cole-



O grande diferencial consiste na sensibilização e na capacitação dos profissionais que atuam no contato com os alunos, com os pais e com os seus dados

guinhas de turma para convite para uma festa de aniversário - deixam de ser permitidas, pois dados de acesso aos alunos e aos seus responsáveis fazem parte dos dados sigilosos.

Por isso, mais do que a implantação de recursos tecnológicos que limitam e registram a identificação de quem tem acesso a estes dados, o grande diferencial consiste na sensibilização e na capacitação dos profissionais que atuam no contato com os alunos, com os pais e com os seus dados.

Em uma realidade social em que os negócios são mediados pela tecnologia e todas as ferramentas de navegação rastreiam e registram as consultas dos usuários, é fundamental que o segmento educacional trabalhe a formação dos cidadãos destacando a importância do respeito à individualidade e à privacidade, não sendo apenas como temas norteadores de aulas,

mas principalmente na conduta de atendimento. Neste caso, vale a máxima da educação que se aprende muito mais com um exemplo e com uma demonstração, no caso de conduta, do que com um discurso vazio sem prática.

As instituições de ensino, principalmente as de educação básica, se deparam, agora, com uma realidade de mercado bastante dura e exigente. Com a chegada de grandes investidores, como aconteceu com a educação superior no final do século passado, e com as regras regulatórias mais exigentes, o profissionalismo dos atores passa a ser primordial para o sucesso e manutenção institucionais.

A atenção com esses detalhes vai ter valor tão grande quanto o modelo pedagógico e as metodologias de ensino adotadas: o atendimento individual, seguro e respeitoso são valores do negócio educação, que escaparam, por vezes no ciclo de

transformação da educação superior, mas que se tornam mais significativos no momento de valorização das escolas de educação básica, e da consolidação destas em e por grandes grupos.

Segurança da informação, do negócio e dos clientes, principalmente, deixou de ser um tema secundário e passou a ser um fator de valorização do “ativo” Unidade Escolar, tanto quanto número de alunos e mensalidade média, no desenvolvimento das atividades e na hora de uma negociação. ■



CÉSAR SILVA

Presidente da Fundação de Apoio à Tecnologia (FAT) desde 2002 e docente há mais de 30 anos. Foi vice-diretor superintendente do Centro Paula Souza. É formado em Administração de Empresas pela Escola Superior de Administração de Negócios, com especialização em Gestão de Projetos e Sistemas de Informação.