



Distrito EdTech Report 2022

Sumário

3	Metodologia
6	Introdução
9	ESTATÍSTICAS: Gerais
17	ESTATÍSTICAS: Investimentos
24	ESTATÍSTICAS: Idade Escolar
30	ESTATÍSTICAS: Ensino Superior
36	ESTATÍSTICAS: Educação Continuada
42	Tendências
47	Conclusão

Metodologia

As startups analisadas no report foram selecionadas a partir de um trabalho minucioso de pesquisa e consulta ao banco de dados de startups proprietárias do Distrito. Também foram realizadas consultas a bancos abertos e outras informações públicas. As startups foram examinadas individualmente para verificar adequação ao tema do report e aos critérios de seleção estabelecidos. São eles:

- **Ter a inovação no centro do negócio, seja na base tecnológica, no modelo de negócios ou na proposta de valor;**
- **Estar em atividade no momento da realização do estudo, medido pelo status do site e atividade em redes sociais;**
 - **Desempenhar atividade diretamente relacionada ao tema da publicação;**
- **Ter nacionalidade brasileira e operar atualmente no Brasil.**

O trabalho de definição das categorias foi baseado em análise da literatura relevante e das classificações utilizadas amplamente no mercado, no Brasil e no mundo. A definição da categoria a que pertence cada startup foi feita por nossa equipe, e, quando uma startup opera em mais de uma categoria, a situamos na que interpretamos como sua atividade principal ou de maior visibilidade. Também temos uma preocupação em incluir somente aquilo que consideramos startups e, por mais que nosso critério para defini-las seja bastante amplo, excluimos alguns tipos de negócio que, embora muitas vezes se autodenominam startups, acabam fugindo do conceito. Isso inclui empresas que têm como característica principal serem:

- **Software Houses (desenvolvimento de software sob demanda);**
- **Consultorias; ou**
- **Agências de marketing, publicidade e design.**

Por que 678 soluções?

Quando fazemos mapeamentos de startups de diferentes tecnologias, setores e regiões do Brasil, usamos bases de dados em que, muitas vezes, constam números diferentes dos nossos. Isso não se deve a uma deficiência no nosso processo de coleta de informações ou na dos demais players que fazem levantamentos desse tipo, mas sim a diferentes critérios e metodologias adotadas por ambos os lados. De modo a garantir coerência, temos uma preocupação explícita em trazer apenas aquilo que conferimos individualmente e que se enquadra nos critérios de seleção do estudo. Isso significa remover startups que não sejam do Brasil, que não tenham sinais de atividade, site, ou que não passaram do estágio inicial de ideação - startups que se enquadram nessas descrições muitas vezes representam a maior parte das presentes em outros bancos de dados. Evitamos igualmente trazer aquelas empresas que, apesar de possuírem uma base tecnológica ou foco na inovação em alguma capacidade, têm um longo histórico como empreendimentos tradicionais.

Por fim, de maneira a trazer mais acurácia para nossa análise, lançamos um cadastro especial destinado às startups que desejam figurar nos estudos do Distrito, de acordo com a categorização estabelecida por nosso time de pesquisa. Reconhecemos que existe certa subjetividade nos critérios relatados acima, porém entendemos que a forma como filtramos as informações nos permite trazer o maior valor possível ao leitor final. Estamos sempre abertos a discutir nossa metodologia e processos! Prezamos pela composição e análise dessas informações e estamos sempre abertos a ouvir sugestões em conteudo@distrito.me. Qualquer founder que deseje retirar sua startup de nosso cadastro e dos estudos, basta contactar-nos no endereço acima que faremos a remoção.

Highlights do report

A desigualdade no sistema de ensino brasileiro possui vários recortes, que vão desde a regionalidade, até o tipo de instituição de ensino;

De 2010 para cá, foram investidos cerca de US\$ 531,8 milhões de dólares no setor, número relativamente baixo em comparação com os outros setores;

Ao todo, as edtechs geram trabalho direto para mais de 35 mil pessoas;

O maior foco das edtechs está voltado para o público de educação continuada;

Edtechs que trazem conhecimentos específicos e novas metodologias de ensino representam mais da metade do ecossistema;

Quando segmentadas por faixa de ensino, o ensino escolar, superior e a educação continuada possuem diferentes problemáticas e diferentes soluções;

Tendências: Novas formas de financiamento educacional, experiência prática e proximidade com o mercado como diferencial e corporações assumindo o papel de educadoras.

Introdução

Hoje, enfrentamos um cenário distinto do que narramos na última edição deste material, em 2020. A covid-19 impactou diversos setores, e isso não se mostrou diferente quando falamos sobre educação. Passamos pela aceleração de algumas tecnologias e pelo maior debate em relação às formas de ensino e metodologias aplicadas. Contudo, existem alguns indicadores que ainda nos perseguem, expondo questões de desigualdade, falta de retenção dos jovens dentro do sistema educacional, entre outros desafios.

Em linha com a pesquisa da [FGV IBRE](#), a educação possui papel transformacional na vida das pessoas e na economia de um país. Via de regra, pessoas com maior nível de educação possuem maior remuneração, se alimentam melhor, cuidam mais da saúde e têm melhores posições no mercado, o que, por consequência, colabora com a redução da pobreza e desenvolvimento humano da população.

Para ajudar nesse cenário transformacional estão as edtechs: empresas que usam tecnologia para solucionar problemas do setor de educação, apresentando soluções que vão desde o acesso a conteúdo, infraestrutura, até financiamento de ensino. A aceleração da transformação digital pela qual estamos passando é um bom sinal para o crescimento do setor, visto que o impacto das edtechs tem fortes vínculos com o uso de dados e tecnologia, apesar de não se restringir a esses fatores.

Para o bom entendimento do funcionamento do setor, o leitor também deve saber que, apesar das inovações propostas pelas startups, não é esperado que, sozinhas, elas mudem o panorama da educação brasileira. Para tal, seria necessário uma aliança entre startups, governo, empresas tradicionais e terceiro setor. Todos os esforços devem ser combinados com a finalidade de melhorarmos a realidade na qual estamos inseridos. Dito isso, esse material tem como objetivo apresentar um panorama do ecossistema de inovação voltado para a educação brasileira.

Boa leitura!

A realidade de ensino brasileiro

Quando comparamos a educação brasileira com a de outros países, vemos os primeiros problemas no sistema educacional vigente. No estudo do IMD World Competitiveness Center, que analisa o grau de competitividade entre os países, o Brasil é o último no ranking de educação primária e secundária para as exigências do sistema produtivo. Isso expõe o gap de formação de habilidades e competências relevantes para o mercado de trabalho.

Em média, os países investem US\$ 6,8 mil anuais por estudante, o Brasil investe cerca de um terço desse valor: US\$ 2,1 mil, mesmo destinando 5,6% do Produto Interno Bruto (PIB)¹, uma porcentagem relativamente alta. Tal fato também levanta questionamentos em relação à má administração do financiamento da educação, que deveria ser investida na capacitação de alunos, professores, infraestrutura física e digital, além de políticas públicas. O reflexo disso são taxas de matrículas no Ensino Médio e proporção de acesso ao Ensino Superior de 23,8% e 22,2%, respectivamente, abaixo dos índices mundiais².

Quando olhamos para os indicadores internos do país, começamos a descobrir outras problemáticas que tangem a educação local. A rede pública de educação abrange 82% dos alunos de Ensino Fundamental e 87,4% dos estudantes de Ensino Médio³. Esses dados, por si só, já trazem tanto a importância do governo, e de políticas públicas dentro do contexto educacional, como também evidencia a desigualdade brasileira.

Os dados a seguir contextualizam parte dos problemas e o tamanho da oportunidade por parte do ecossistema de empreendedorismo e inovação. O progresso na educação é um tema complexo. Como dissemos anteriormente, não será um único agente o solucionador de todas as questões apresentadas, mas sim a cooperação entre os diversos agentes do ecossistema que irão amenizar os efeitos dessa estrutura na sociedade.

Em seguida, vamos analisar o setor pela ótica da inovação e das startups que estão propondo novas soluções para esses desafios.

¹ ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (OCDE)

² IMD WORLD COMPETITIVENESS CENTER 2021

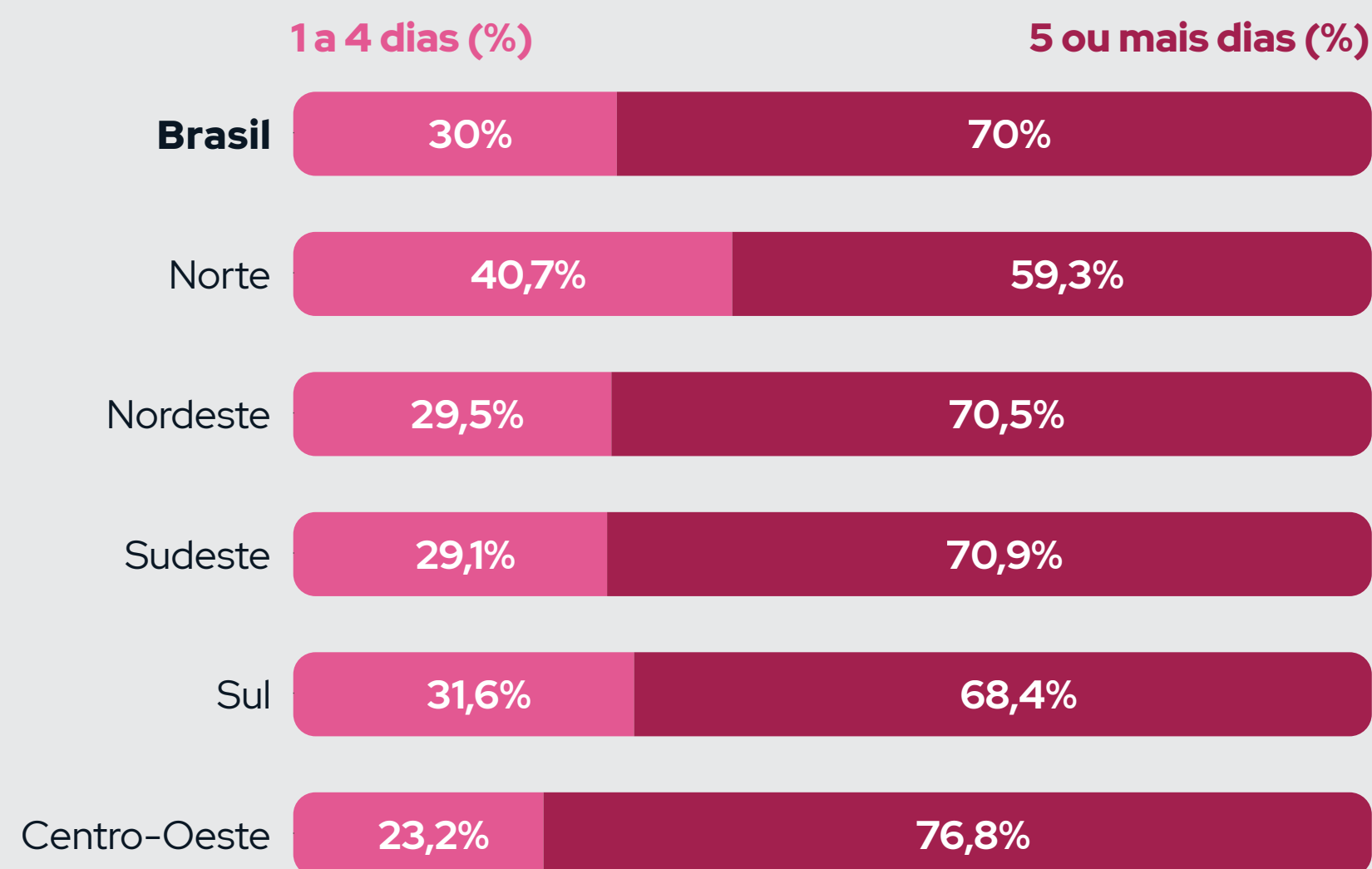
³ PNAD COVID 19, IBGE

Diferenças de acesso ao ensino no Brasil

Distribuição percentual dos estudantes de 6 a 17 anos de idade que frequentam escola sem atividades presenciais e realizaram ao menos parte das atividades escolares disponibilizadas, por número de dias da semana dedicados à realização de atividades escolares, segundo as características selecionadas - 2020.

Fonte: IBGE, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios COVID-19

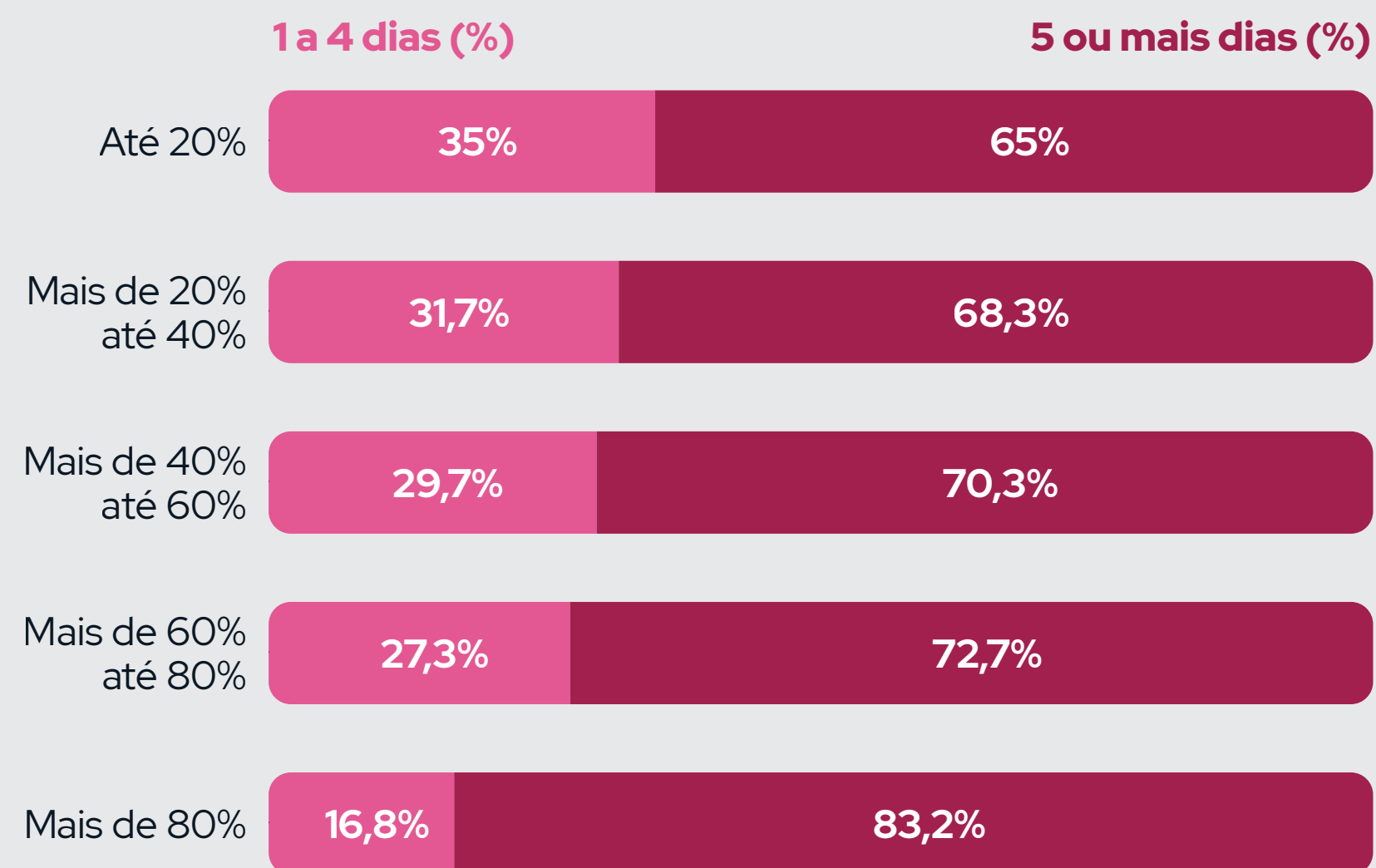
GRANDES REGIÕES



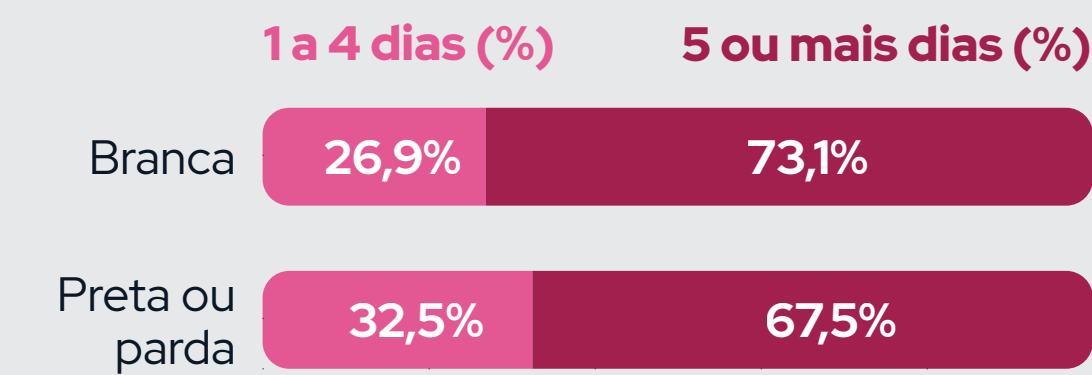
A região Norte se destaca negativamente por ter menos acesso à educação, muito por causa da falta de infraestrutura e dificuldades de logística na região.

O rendimento escolar é refletido em mais tempo exposto a atividades escolares, ou seja quanto maior os dias de atividades educacionais, maior o rendimento domiciliar do aluno.

CLASSES DE PERCENTUAL DE PESSOAS EM ORDEM CRESCENTE DE RENDIMENTO DOMICILIAR PER CAPTA

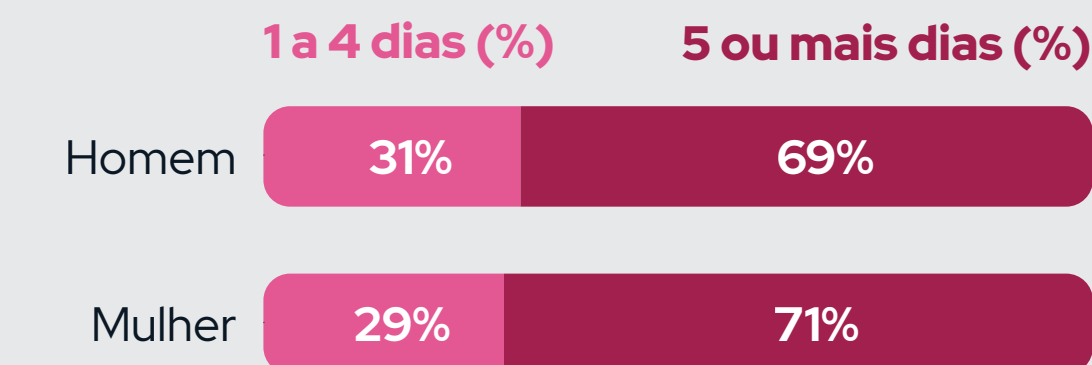


COR OU RAÇA

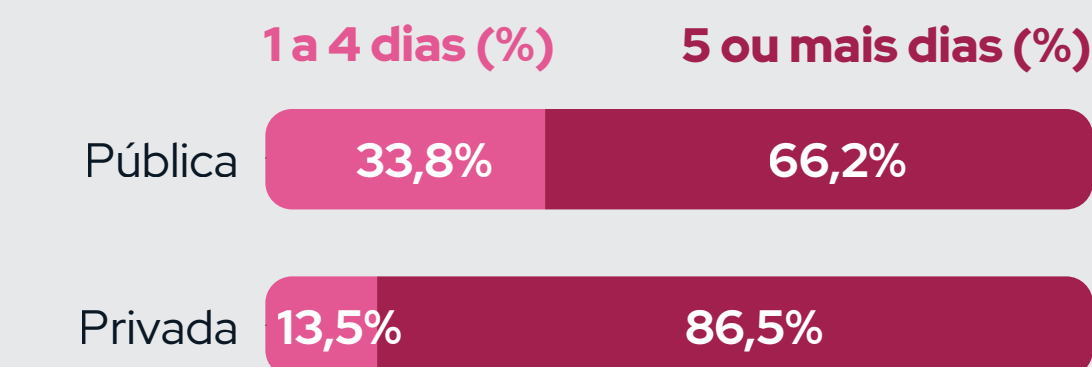


Quando olhamos o recorte de cor, pretos e pardos têm limitações de acesso ao ensino, e dedicam menos tempo aos estudos em comparação a crianças brancas.

SEXO



REDE DE ENSINO



A maior diferença entre os recortes está no abismo que separa a rede pública e a rede privada. Crianças em rede de ensino privadas têm aproximadamente 20 pontos percentuais a mais em relação à dedicação aos estudos do que as crianças da rede pública, evidenciando a desigualdade socioeconômica brasileira, que tem reflexo nos níveis de ensino posteriores.

ESTATÍSTICAS: Gerais

A educação continuada se reflete nas distribuição entre as categorias de edtechs

Ao todo, mapeamos 678 startups em atividade com soluções voltadas para a educação no Brasil. Mais da metade delas está concentrada nas categorias de “Ensino Específico” e “Novas Formas de Ensino”.

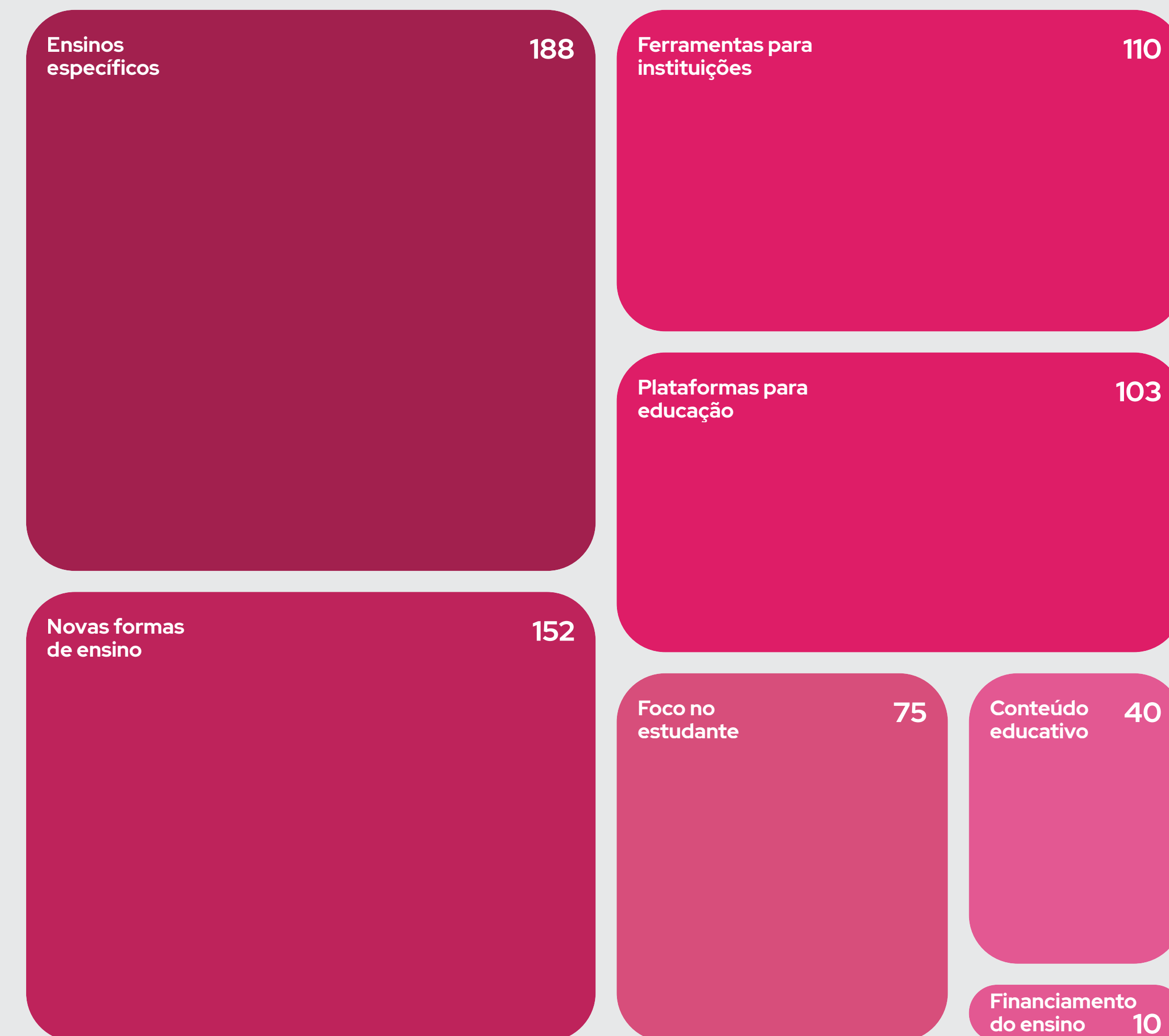
Isso acontece porque grande parte das edtechs são voltadas para educação continuada, como mostraremos posteriormente com mais detalhes. Dentre as maiores concentrações em “Ensino Específico”, temos as subcategorias de “Tecnologia”, que majoritariamente buscam formar desenvolvedores de software e profissionais da área de T.I.; “Finanças e Negócios”, que entregam conteúdos específicos desses assuntos, no âmbito pessoal ou profissional; e “Outros”, que abordam diversos temas das ciências humanas até as exatas; além de

“Treinamento Corporativo”, subcategoria dentro de “Novas formas de ensino” que fornece infraestrutura e metodologias para a realização de treinamentos dentro das empresas.

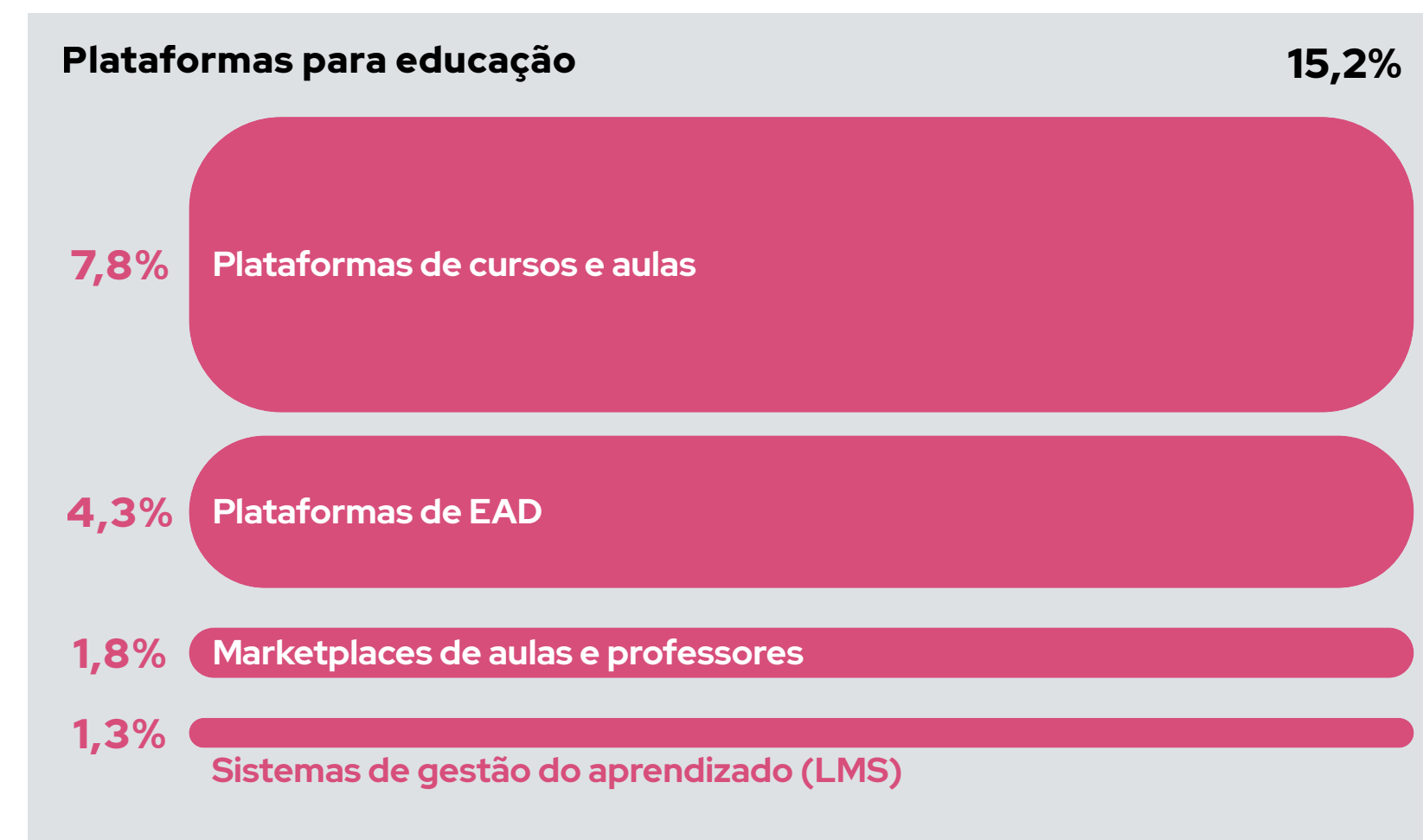
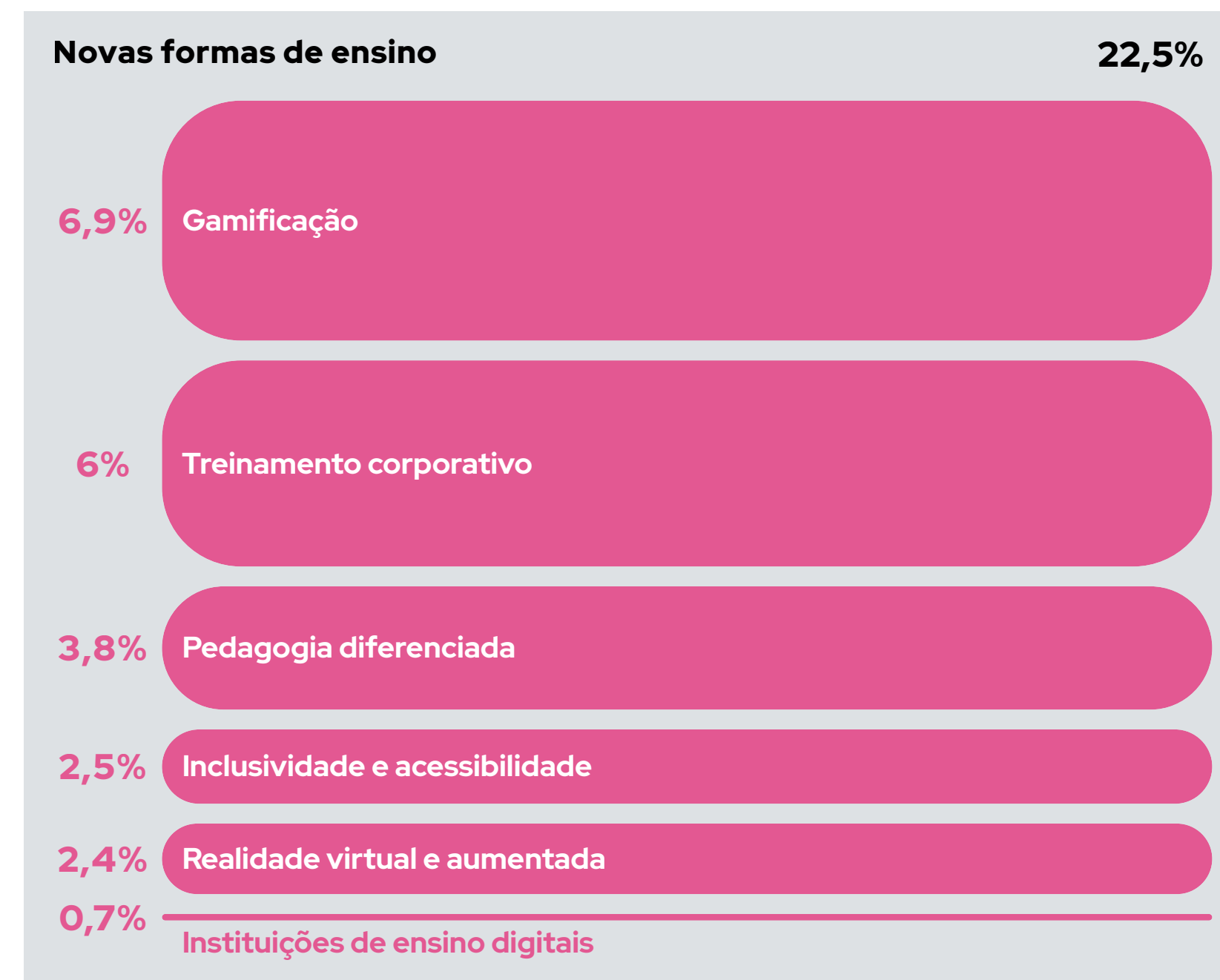
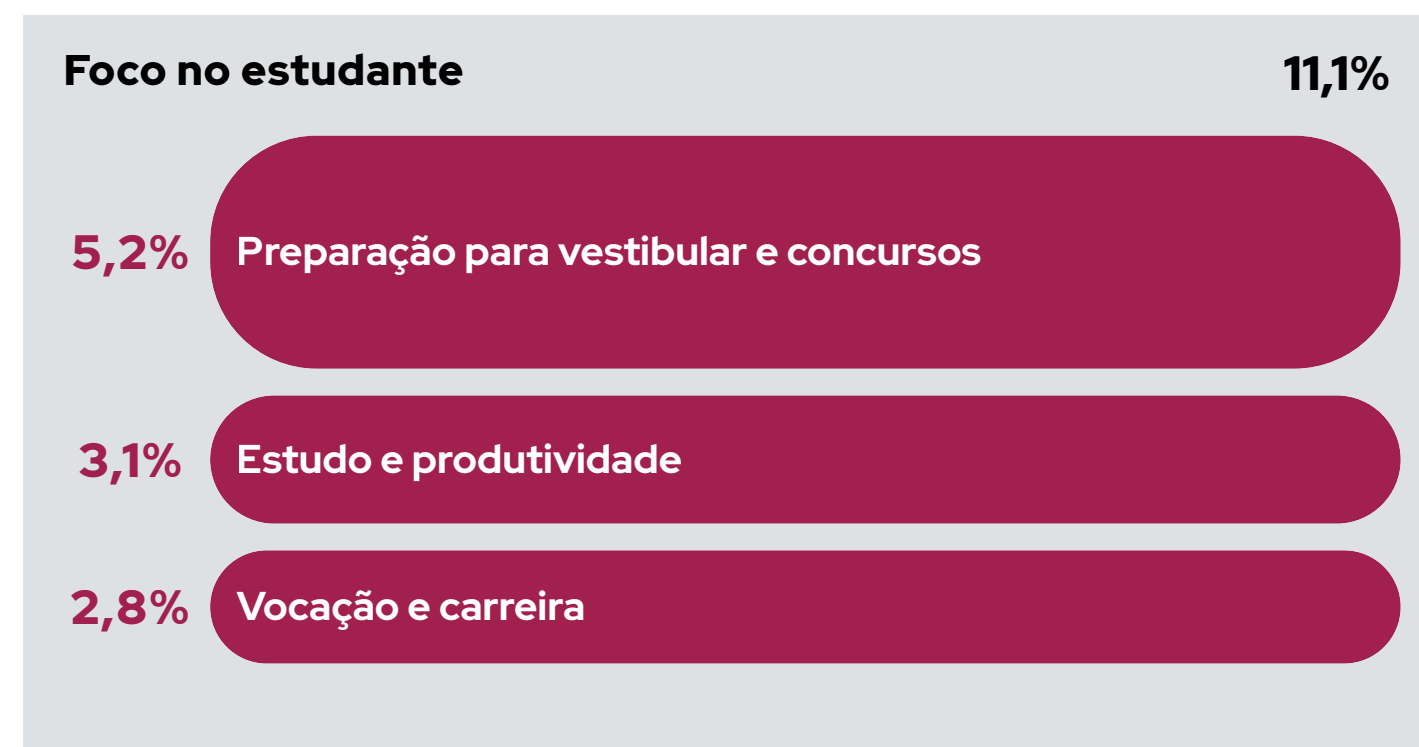
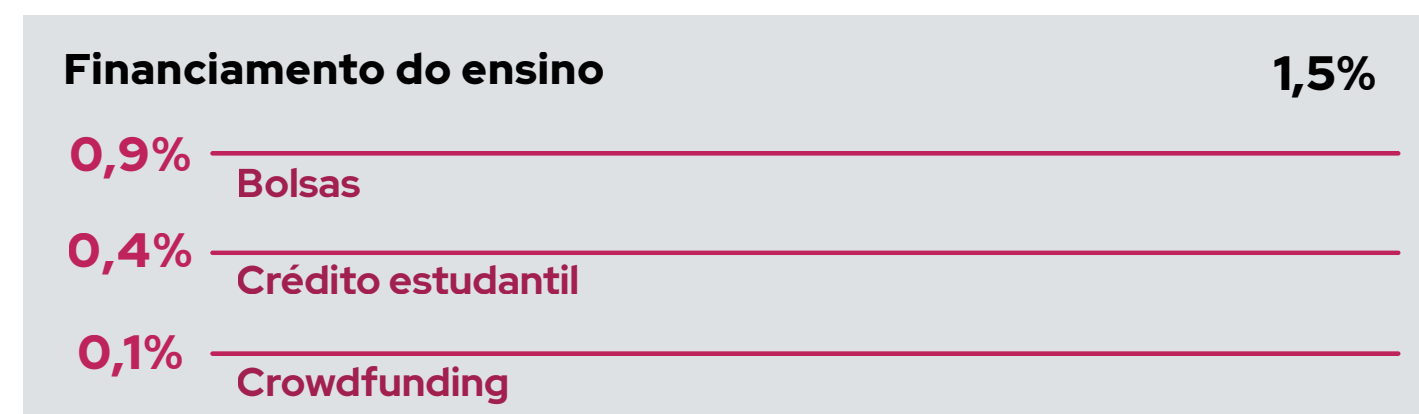
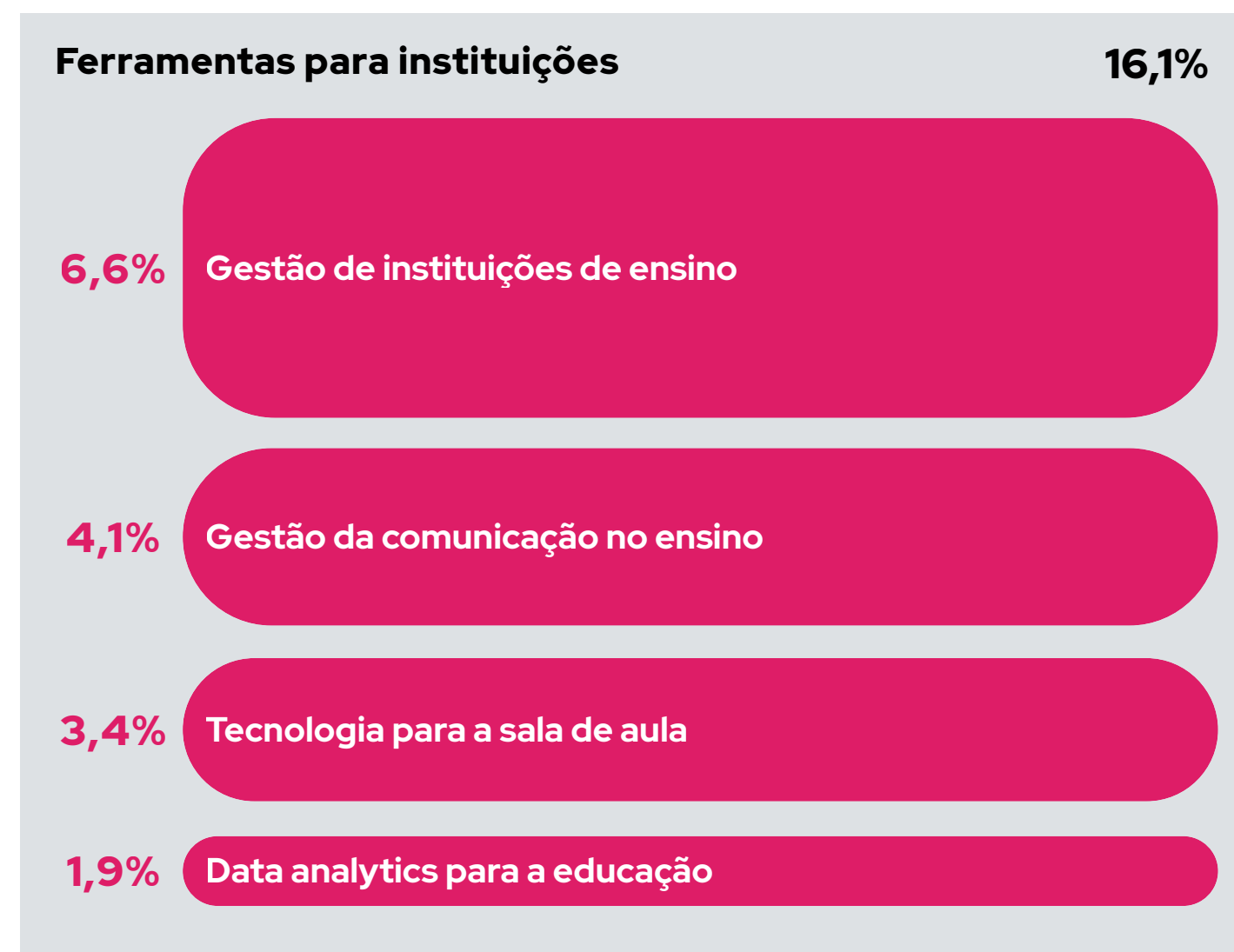
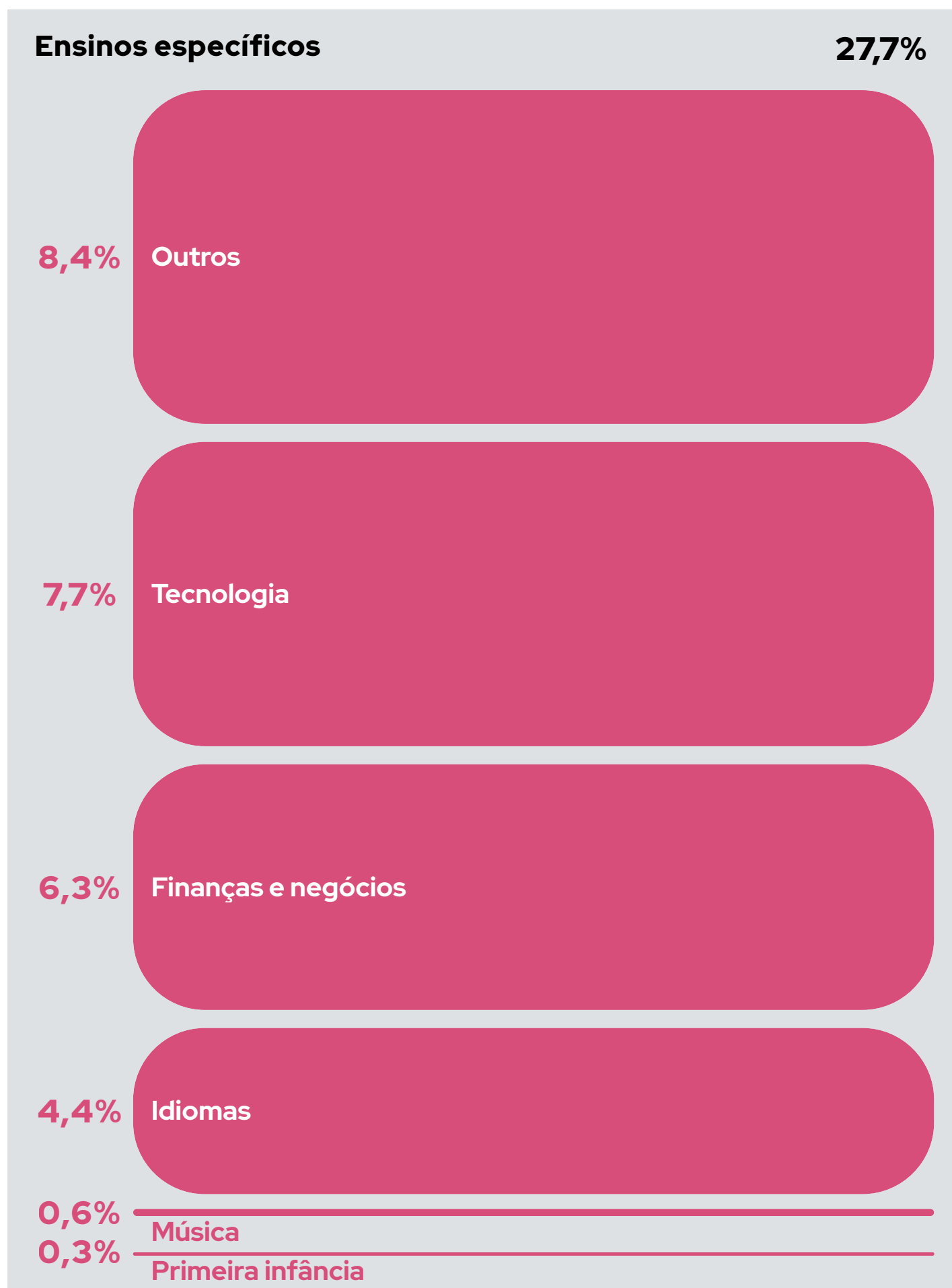
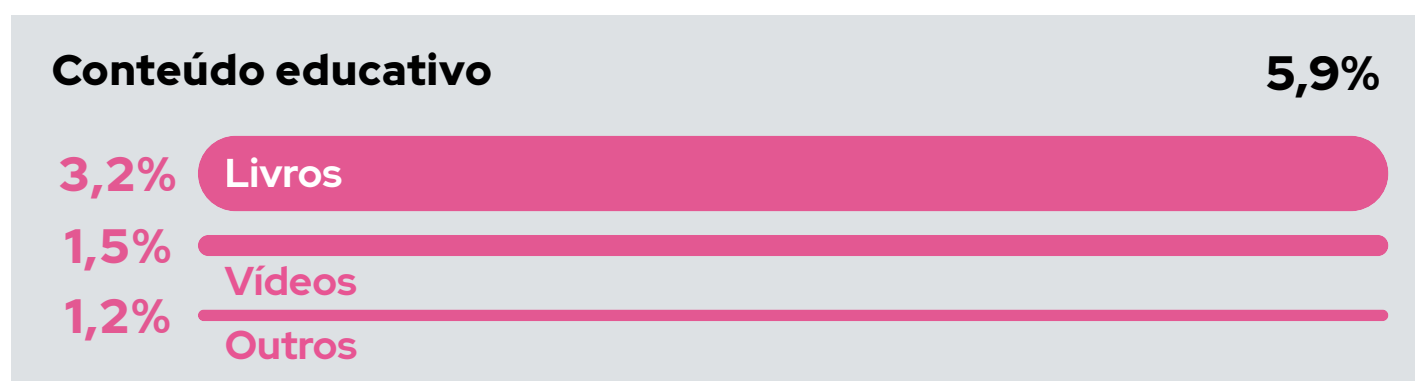
O fato de existirem tantas edtechs voltadas para o conhecimento profissional embasa a tese de que existe um gap de conhecimento entre as fases de ensino tradicional e o mercado de trabalho. Unido ao fato da dinâmica de trabalho estar mudando cada vez mais rápido, se faz cada vez mais necessário e condizente a tendência de lifelong learning na vida dos profissionais.

Porém, também temos soluções voltadas para o ensino básico, que colaboram com esses destaques. Na subcategoria “Tecnologia”, também temos edtechs que levam conhecimentos relacionados a STEM (sigla em inglês que significa ciências, tecnologia, engenharia e matemática) para crianças e adolescentes em período escolar, além da subcategoria “Gamificação”, que busca trazer o conhecimento de forma mais dinâmica para as diversas faixas etárias.

DISTRIBUIÇÃO DAS EDTECHS POR CATEGORIA



Distribuição das edtechs por subcategoria



Apesar da abrangência nacional, as edtechs se concentram no sudeste

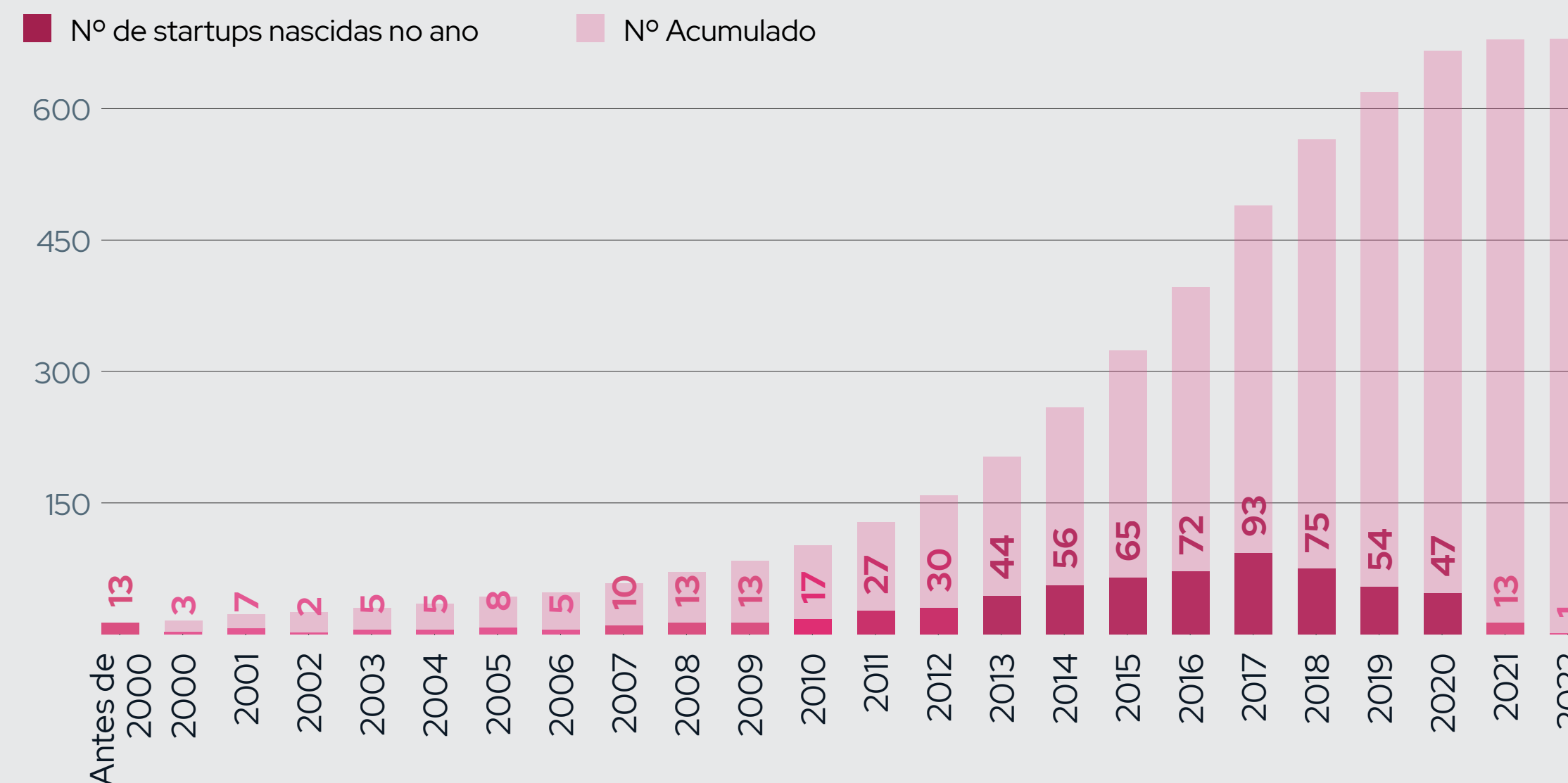
Observando o ano de nascimento das startups, podemos ver o crescimento do ecossistema a partir de 2011 com o nascimento de edtechs como o Responde Aí, que busca ajudar universitários com conteúdos voltados para o Ensino Superior, e certa estabilização a partir de 2019, sendo que, entre 2016 e 2018, tivemos o nascimento de startups relevantes no ecossistema como a AAA Inovação, Alicerce e Gama Academy.

É importante ressaltar que a baixa nos anos recentes não quer dizer de forma concreta que menos edtechs nasceram, mas sim que startups em estágio inicial são mais difíceis de serem encontradas por nós, devido à pouca exposição que essas empresas têm.

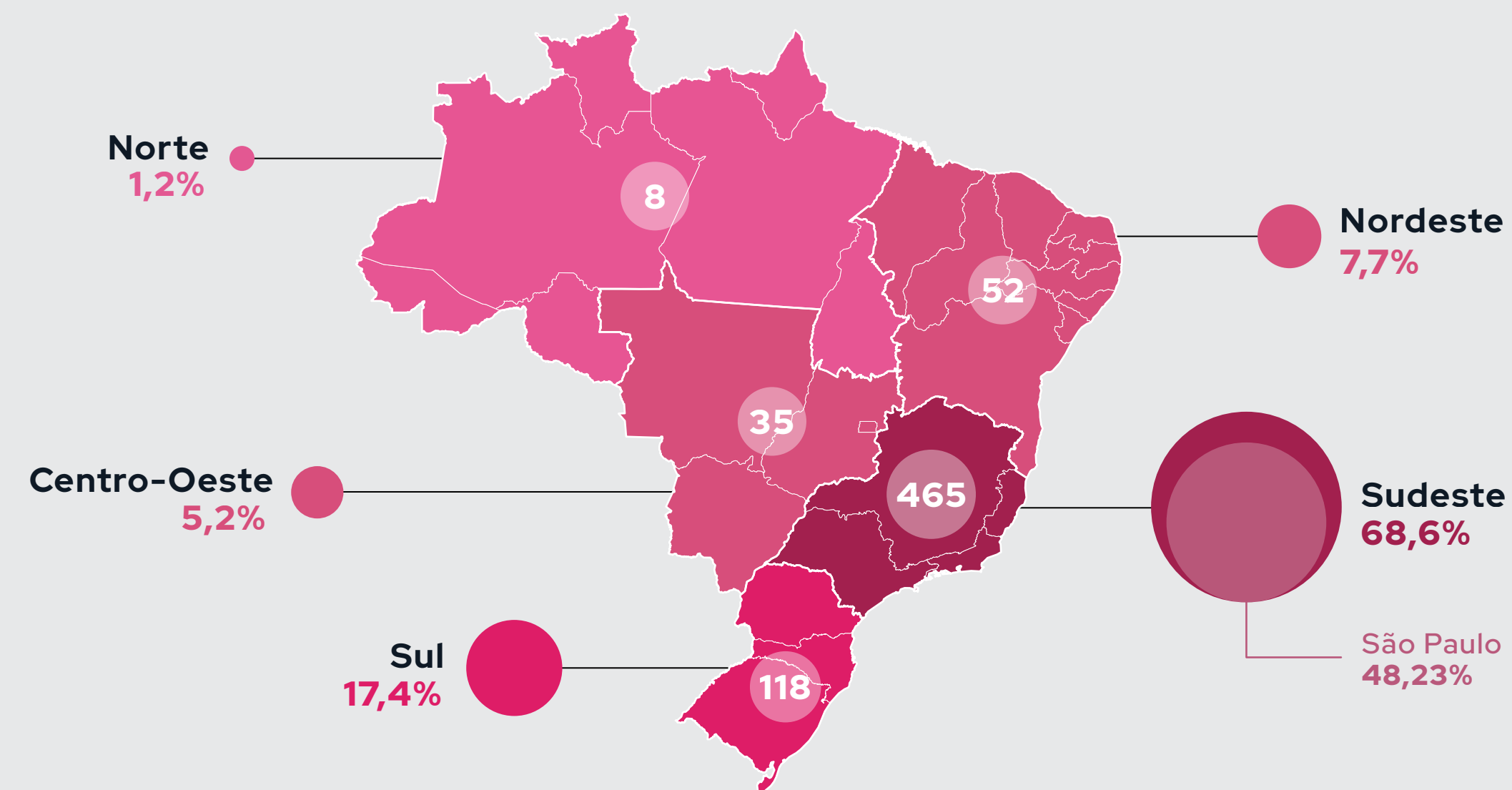
Quando olhamos para o recorte regional, vemos a enorme concentração que existe na região Sudeste, com mais de 68% do total, sendo só o Estado de São Paulo responsável por mais de 48% do todo.

Contudo, também vale ressaltar que, por envolverem tecnologia e terem modelos escaláveis, as edtechs conseguem abranger regiões além dos seus limites físicos.

ANO DE FUNDAÇÃO DAS EDTECHS



DISTRIBUIÇÃO DAS EDTECHS POR REGIÃO



35 mil pessoas trabalham no ecossistema de inovação educacional

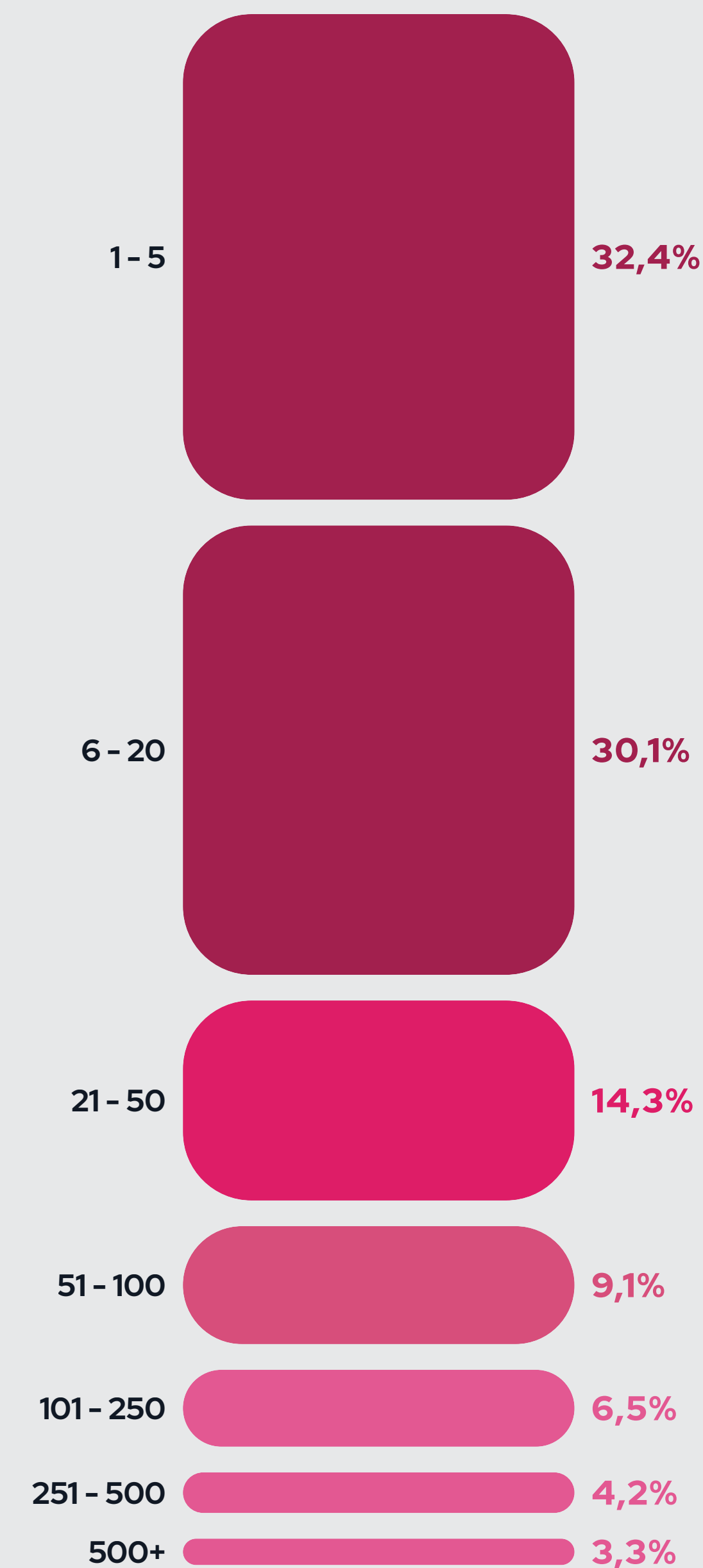
As edtechs são responsáveis por empregar mais de 35 mil funcionários¹, seja de forma direto, ou indireta, e é interessante notar que mais de 40% da mão de obra do setor é alocada em startups voltadas para plataformas de educação.

Entretanto, quando desconsideramos a Hotmart - que distorce o valor por ter muitos afiliados e professores, que não possuem vínculo empregatício com a empresa -, a quantidade de pessoas trabalhando nas edtechs cai para 25 mil. As startups Escola Conquer, Descomplica e Trybe são responsáveis por empregar o maior número de funcionários por empresa, cerca de 1100 por startup.

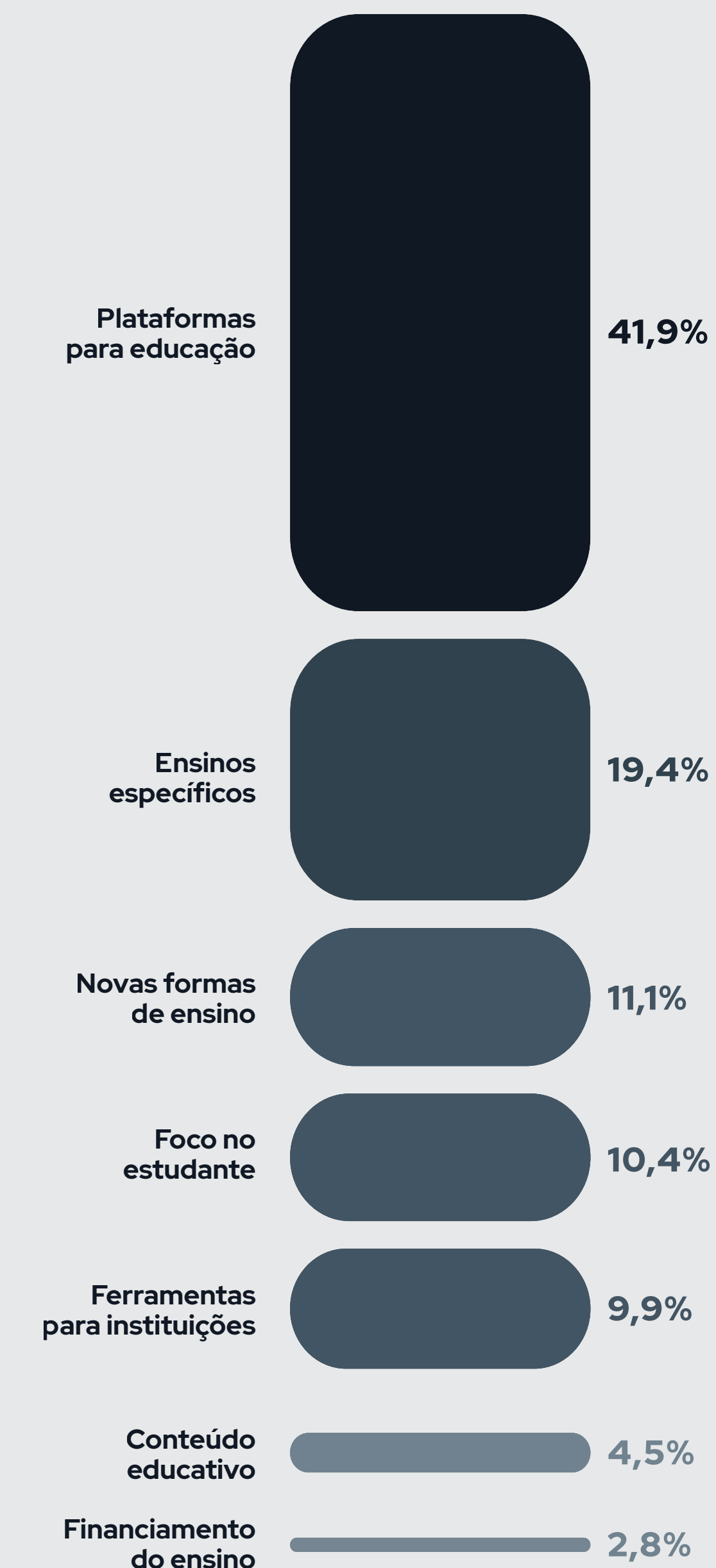
Quando olhamos para o porte das edtechs, vemos que 76,8% delas são empresas de até 50 funcionários, um cenário comum no ecossistema de inovação. Para fins comparativos, temos uma proporção muito parecida quando falamos sobre fintechs, um setor já maduro em nosso país.

Contudo, apesar das semelhanças, é importante considerar que as edtechs possuem menos da metade do número de fintechs em quantidade de startups ativas. Esses números nos dão um indício de que, apesar de um ecossistema aparentemente maduro e equilibrado, ainda temos muito espaço para novas soluções voltadas para educação, visto que essa é uma das grandes problemáticas do Brasil.

PORTE DAS EDTECHS



QUANTIDADE DE FUNCIONÁRIOS POR CATEGORIA



A educação continuada dos indivíduos é o grande foco das edtechs brasileiras

Neste estudo, tivemos o cuidado de segmentar as startups pela faixa estudantil na qual se propõem a trazer soluções. Dividimos entre Ensino Infantil, Ensino Fundamental e Médio, Ensino Superior e Educação Continuada. Com isso, observamos que quase metade delas é voltada para o público adulto, inserido na fase de educação continuada.

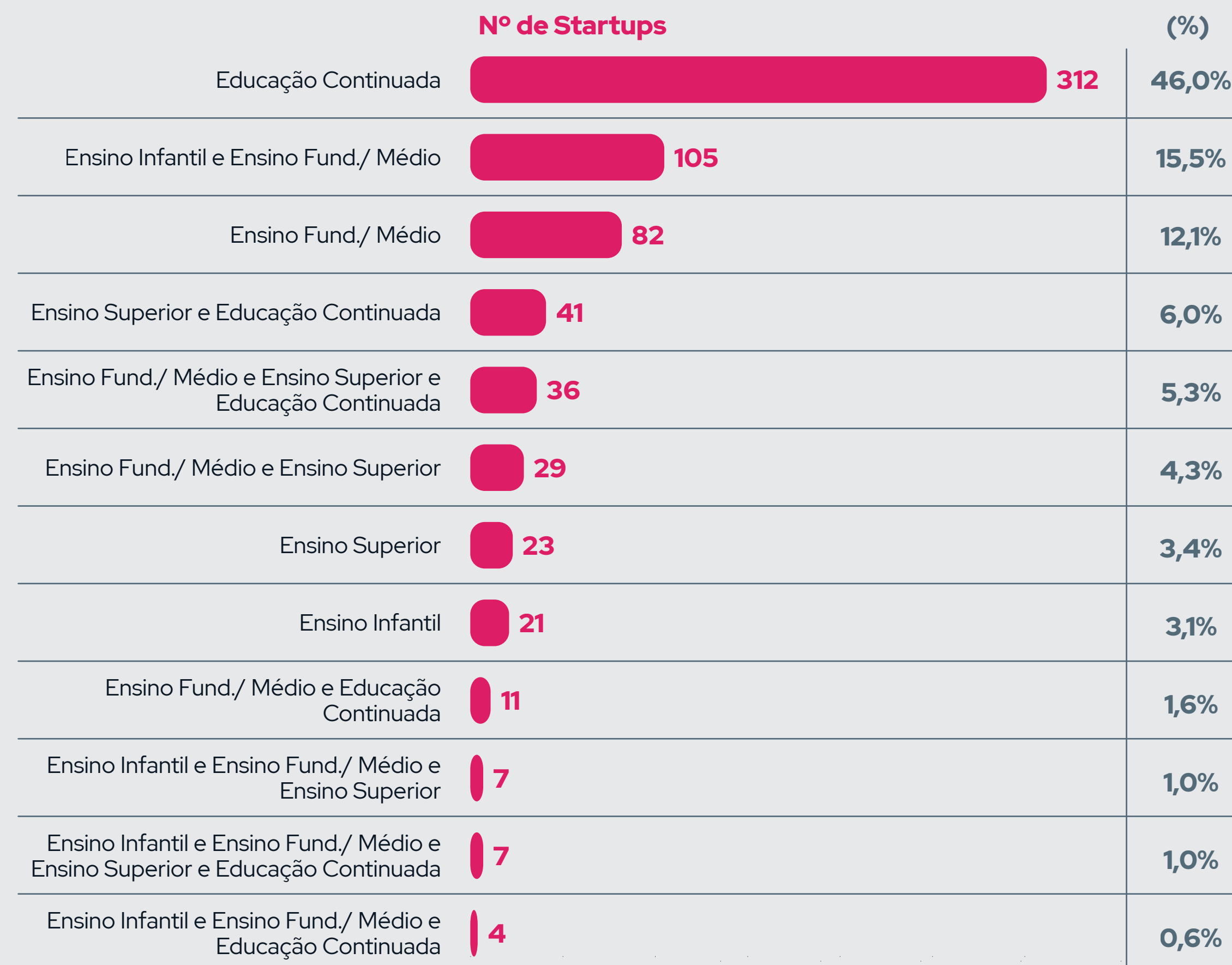
Empreender em educação é um desafio, pois além de não ser um dos setores que recebe maior volume de investimento de venture capital, existe também a dificuldade de criar soluções para personas que não são seu cliente final. Muitas delas têm seu core business voltado para jovens, porém quem possui o poder decisório na aquisição do serviço são os tutores.

Dito isso, é de se compreender a maior concentração em soluções para o público adulto, que já possui liberdade financeira e tomada de decisão.

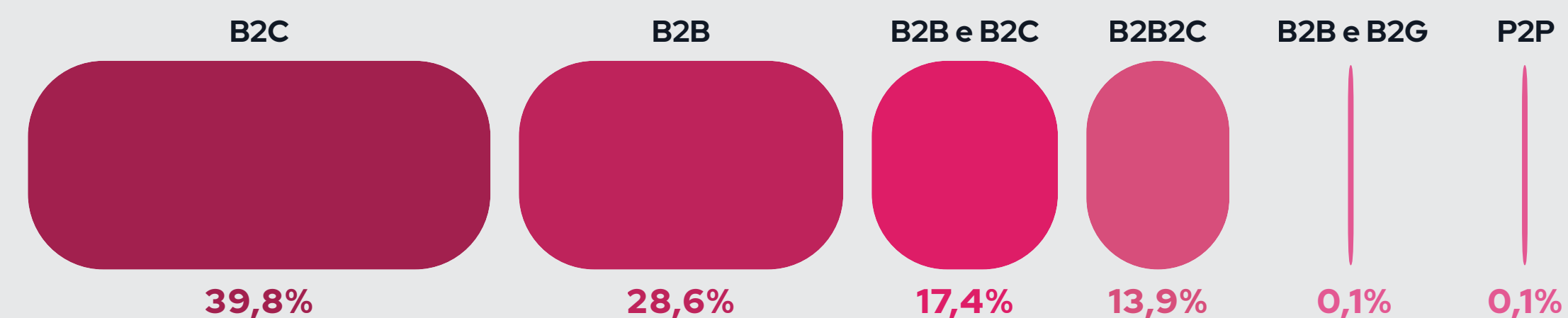
Junto às especificidades do setor, existe o fator mercadológico. As pessoas buscam capacitação para alcançarem cargos melhores e maior desenvolvimento dentro de suas carreiras - um objetivo tangível que pede soluções mais ágeis. Contudo, esse cenário não impede que soluções para o ensino escolar sejam criadas, como é mostrado em segundo e terceiro lugar no ranking.

A tese de que existe um grande número de pessoas buscando capacitação própria é refletida nas estatísticas de público das startups. A maioria é voltada para o modelo B2C, onde o cliente final é o usuário. Mas existe certo equilíbrio com as soluções voltadas para empresas (B2B), colaborando para a tese de que universidades, escolas e também empresas dos mais diferentes setores estão em busca de maior eficiência e inovação.

DISTRIBUIÇÃO DAS EDTECHS POR FAIXA EDUCACIONAL



DISTRIBUIÇÃO DAS EDTECHS POR PÚBLICO ALVO



A transformação digital no ecossistema de educação

UOL edtech.



ANNA STAUFFER
Strategy Manager

O UOL EdTech está liderando a transformação digital da educação no Brasil, construindo um ecossistema de soluções que conecta empresas, universidades e estudantes. Nossa missão é ampliar o acesso à educação através da tecnologia, criando assim mais oportunidades e inclusão na economia do país.

A educação foi um dos campos onde mais fez sentir-se a pandemia de COVID-19, obrigando escolas, universidades e demais instituições de ensino a transicionarem para o modelo digital - o que muitos especialistas consideram uma aceleração de uma tendência que já existia. Quais os desafios e oportunidades dessa transição e como as edtechs podem atuar?

Ainda que a digitalização do ensino seja uma tendência há muito apontada pelos especialistas, ninguém esperava fazer essa transição de forma tão imediata e universal. A implementação forçada do ensino remoto escancarou os problemas estruturais da educação no país, marcada pela desigualdade de acesso ao ensino, e as dificuldades pedagógicas que afetam desde a educação básica até a corporativa, com um evidente despreparo das instituições para adaptar o ensino presencial ao ensino digital.

Nesse contexto, as edtechs se destacam com tecnologias que atuam em diferentes pontos da jornada do estudante, com soluções que vão desde ferramentas para a gestão de processos educativos tradicionais até a personalização do ensino

através de realidade aumentada. Não há dúvidas de que as edtechs vieram para ficar e hoje são grandes responsáveis por proporcionar melhores condições de aprendizagem e desenvolvimento em todas as áreas de conhecimento.

Sabe-se que os brasileiros estão entre as 5 nacionalidades que mais utilizam a internet através de smartphones, ao ponto que para a maioria da população essa é a principal via de acesso à internet. Há, por parte dos players de educação, uma estratégia de adaptação ao formato mobile de seus materiais, cursos etc.?

A oferta de ensino através de aparelhos móveis é uma tendência observada no mundo inteiro e vem sendo explorada pelas edtechs em diferentes cenários. O uso de celulares na educação tem se destacado por proporcionar vantagens como dar autonomia e flexibilidade para o estudante no seu processo de aprendizagem e por possibilitar uma relação professor-aluno mais personalizada e interativa.

Especialmente no Brasil, onde a democratização do ensino é um desafio histórico, o chamado mobile learning tem

uma importância ainda maior por permitir a oferta de conteúdo educativo de qualidade em ambientes virtuais antes inacessíveis para uma parcela significativa da população. Desse modo, o aprendizado móvel se tornou ainda mais importante durante a pandemia, ao mesmo tempo que impõe desafios para as edtechs como a recorrente distração digital e a falta de práticas de ensino ajustadas para o mobile.

Em um contexto de expansão global de importantes players de edtech, a exemplo da indiana BYJU'S, você vê espaço para as edtechs brasileiras conquistarem mercados internacionalmente?

Sem dúvida, sim. A demanda por soluções tecnológicas para a educação tem crescido exponencialmente no Brasil e no mundo. Ao mesmo tempo, as edtechs constroem produtos cada vez mais escaláveis e com custos operacionais cada vez mais baixos, de modo que as limitações geográficas aos poucos se tornam mais contornáveis e a internacionalização um caminho natural. Não à toa, na última década, diversas startups brasileiras de diferentes se-

A transformação digital no ecossistema de educação

 uol edtech.



ANNA STAUFFER
Strategy Manager

O UOL EdTech está liderando a transformação digital da educação no Brasil, construindo um ecossistema de soluções que conecta empresas, universidades e estudantes. Nossa missão é ampliar o acesso à educação através da tecnologia, criando assim mais oportunidades e inclusão na economia do país.

tores investiram na internacionalização e vêm mostrando bons resultados, como Gympass, Nubank, RD Station e PagSeguro. Entre as edtechs, esse movimento de expansão ainda é tímido, mas tende a ser alavancado com o crescimento recente do setor, com destaque para o Brasil que já concentra a maior parte das empresas mais promissoras da América Latina, segundo o último levantamento da HolonIQ.

No entanto, a internacionalização oferece oportunidades que vêm acompanhadas de uma série de obstáculos. Em se tratando de educação, barreiras culturais tendem a ser um desafio ainda maior, com grandes disparidades entre os modelos educacionais no mundo. A decisão por internacionalizar deve considerar fatores como o modelo de negócio em questão, a complexidade do produto, a capacidade de gerar valor fora do Brasil, as particularidades de cada país e o estágio da startup.

Por isso, é preciso estar consolidado no mercado de origem antes de optar pela expansão, garantindo que a empresa provém dos recursos necessários e de clareza da estratégia que vai garantir o seu sucesso tanto aqui quanto lá fora. Entender a melhor maneira e momento de dar esse passo global é o grande desafio de muitas edtechs hoje no Brasil e nos próximos anos devemos observar um paulatino aumento dessa expansão internacional.



ESTADÍSTICAS: Inversiones

O cenário de investimento em edtechs também reflete o ótimo momento de capital de 2021

O ano de 2021 foi o mais expressivo em investimentos em todo ecossistema de tecnologia, um total acumulado de mais de US \$9 bilhões. Para as edtechs não poderia ser diferente, o melhor ano registrado, com US\$ 279 milhões, cerca de 2,9% do montante total de 2021. Além disso, outro fator que impulsionou o setor foi a pandemia, visto que muitas instituições foram obrigadas a contratar soluções tecnológicas para se manterem ativas. As edtechs foram um dos poucos setores dentro do ecossistema de inovação que se beneficiaram do cenário.

Pode-se notar um crescimento do capital injetado no setor a partir de 2018, com certa estabilização próxima aos trinta milhões de dólares por ano.

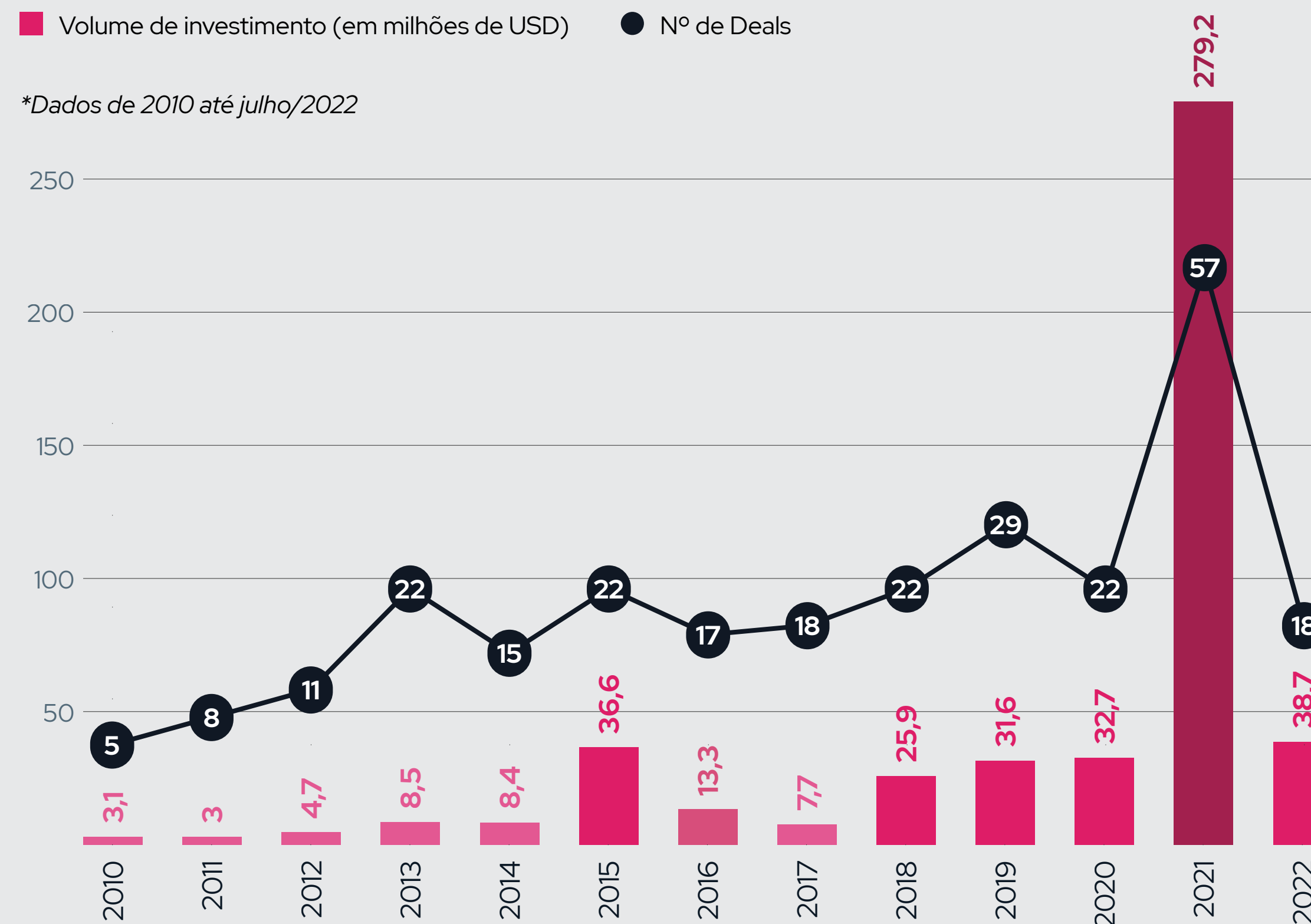
Contudo, apesar da exceção de 2021 como um ano marcante para o venture capital brasileiro, o setor já possui marcas relevantes, próximas aos 40 milhões, considerando apenas metade de 2022. Tal resultado mostra um cenário positivo, impulsionado pela pandemia e pelas plataformas de capacitação digital.

Além do crescente capital que o setor vivenciou em 2018, tivemos outro acontecimento marcante no setor. A Arco Educação abriu seu capital na bolsa de valores e levantou US\$194 bilhões com seu IPO, um número realmente expressivo para o cenário da educação.

INVESTIMENTO EM EDTECHS ANO A ANO

■ Volume de investimento (em milhões de USD) ● Nº de Deals

*Dados de 2010 até julho/2022



Poucas edtechs passam das rodadas seed

Investimentos em estágios seed continuaram tendo a maior concentração, visto que é onde se encontram a maioria das startups investidas. Aproximadamente 80% do investimento do setor é concentrado nos estágios anjo, pré-seed e seed, refletindo em um cenário pouco maduro em questões de capital.

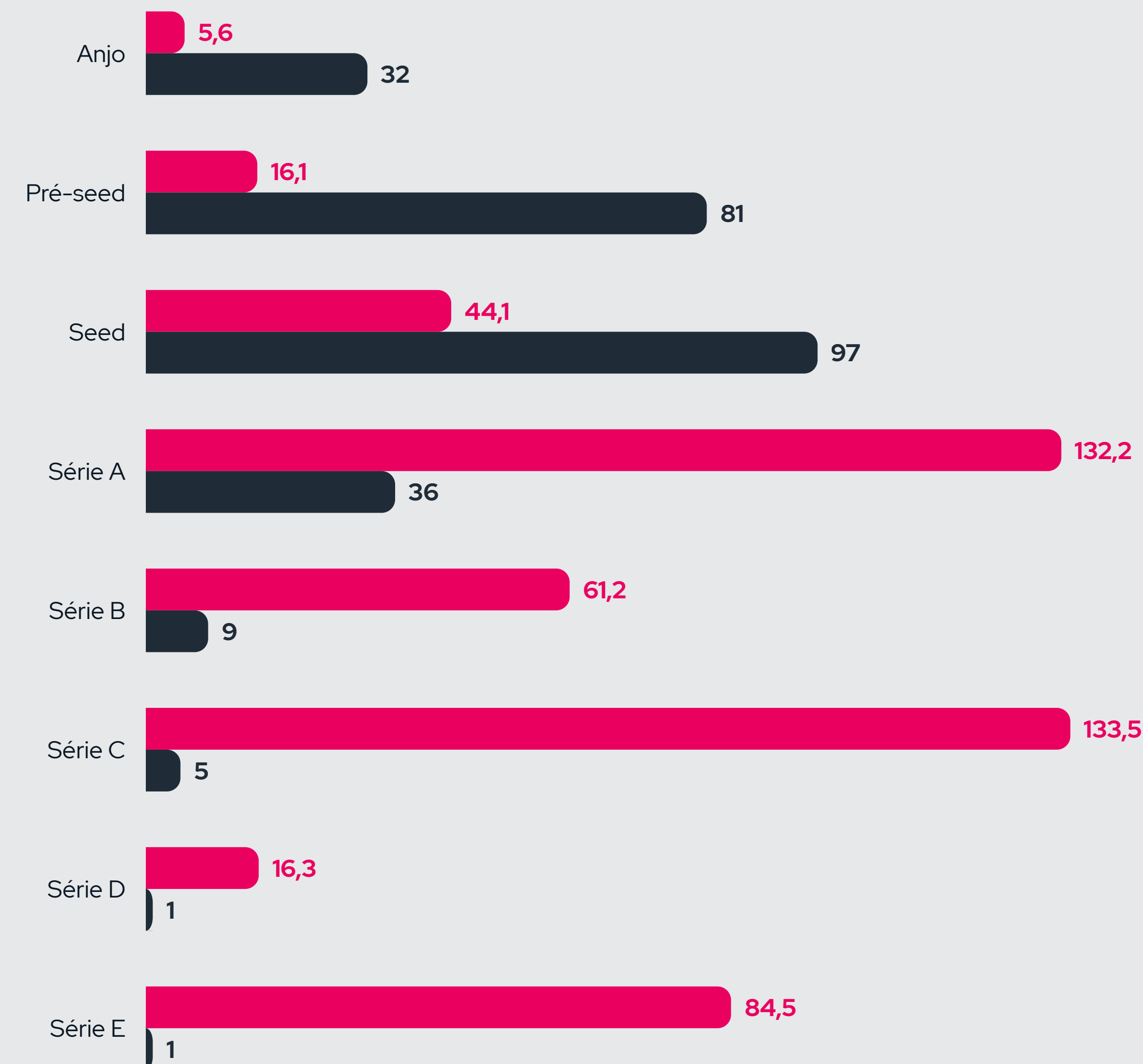
Nota-se que poucas delas conseguem voltar a captar em rodadas posteriores. Quanto à dificuldade dessas edtechs atingirem estágios maiores de investimento, existe uma queda superior a 30% no número de empresas que receberam um investimento em série A e, posteriormente, vieram a receber uma série B.

Ao olharmos para além dos investimentos, a quantidade de aquisições de edtechs ganha destaque no setor com 66 M&A's no período. É

perceptível que o número de aquisições não é o esperado, visto que mercados com menores volumes de investidores tendem a ter menos aquisições, já que as startups não costumam atingir a maturidade em rodadas seed. Porém, as aquisições no setor vêm sendo realizadas de forma crescente desde 2020. Um número muito grande de aquisições podem indicar que o mercado possui barreiras para a criação de novas soluções, sendo mais viável incorporar soluções já existentes e validadas pelo mercado, como é o caso da aquisição da Passei Direito pela Uol Edtech.

INVESTIMENTO EM EDTECHS POR FASE DE INVESTIMENTO

■ Volume de investimento (em milhões de USD) ■ Nº de deals



*Dados de 2010 até julho/2022



De olho no futuro, “novas formas de ensino” e “plataformas de educação” chamam a atenção dos investidores

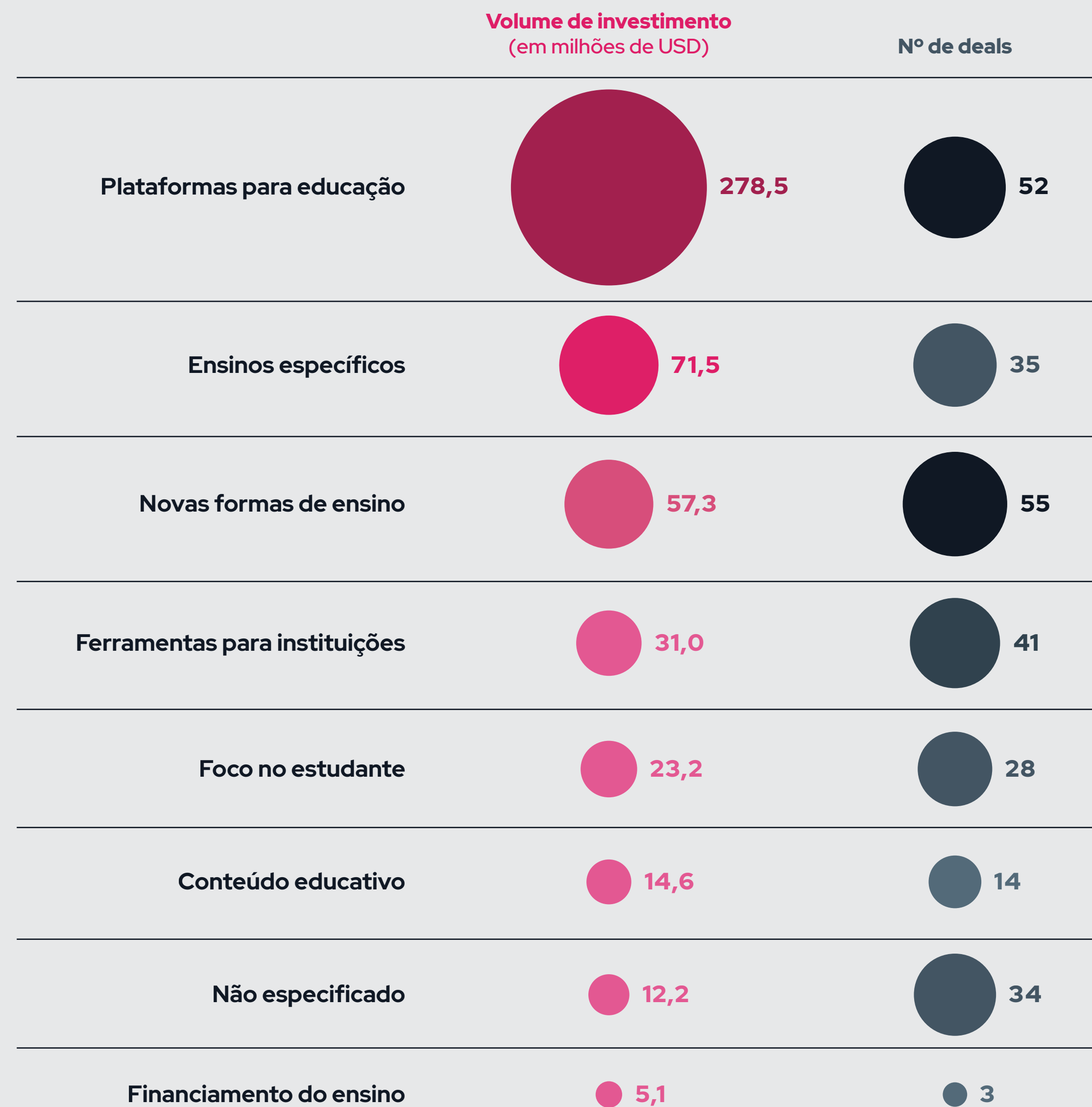
O investimento em novas formas de ensino demonstra o nível de atenção que os investidores vêm dando para ferramentas como gamificação e ensino corporativo. Outras subcategorias que estão no radar dos investidores incluem pedagogia diferenciada, realidade virtual e ferramentas para acessibilidade.

Plataformas para a educação também ganharam destaque nos últimos anos, principalmente com o crescimento do ensino a distância e a ascensão de cursos oriundos do marketing digital. Não à toa, mais de 90% dos investimentos em edtechs da categoria de plataformas educacionais é justamente destinado a aulas online e plataformas de EAD.

Apesar da quantidade de deals em novas formas de ensino ser um pouco superior às demais, em relação ao destino de capital, vemos que o as plataformas de educação têm vantagem absoluta em relação às outras categorias sendo responsáveis por 56% do volume investido no período. Isso aconteceu devido aos grandes investimentos que a Hotmart e o Descomplica obtiveram junto aos VCs.

INVESTIMENTO EM EDTECHS POR CATEGORIA

*Dados de 2010 até julho/2022



Confira as maiores rodadas de investimento no setor

Dentre as maiores rodadas captadas por edtechs, as soluções voltadas para B2C lideram esses aportes. O mercado B2C de educação é muito amplo e, apesar da alta rotatividade de usuários, uma vez que determinada empresa ganha certo renome, ela adquire um público altamente fiel e disposto a seguir com o serviço.

A maior captação do setor até hoje é da Hotmart em 2021, no valor de US \$126,5 milhões, expressando a demanda do mercado por uma plataforma capaz de centralizar todas as funções necessárias para compra e venda de infoprodutos. Muitos profissionais interessados em ofertar seus produtos não tinham o interesse e/ou recursos para desenvolver suas próprias plataformas.

Quanto ao usuário, ele precisava de um lugar com várias opções de oferta e uma forma de avaliar a qualidade e comparar aqueles produtos.

Enquanto plataformas como a Descomplica se propõem a ajudar seus alunos a ingressarem no Ensino Superior, edtechs como a Trybe e Galena passaram a ofertar cursos de profissionalização com o objetivo de inserir os usuários diretamente no mercado de trabalho. A Trybe foca em cursos de tecnologia, voltados principalmente ao desenvolvimento de software, enquanto a Galena oferece cursos voltados ao mercado de vendas e atendimento ao cliente.

MAIORES RODADAS DE INVESTIMENTO EM EDTECHS

*Dados de 2010 até julho/2022

Ano	Categoria	Startup	Valor da Rodada (em milhões de USD)	Investidores
2022	Novas formas de ensino	Galena	16,7	Altos Ventures , Globo Ventures, Reaction, Owl Ventures
2022	Foco no estudante	MedWay	14,9	SoftBank, Global Founders Capital, EquitasVC, Aggir Ventures, Endeavor, Neuron Ventures, Allievo Capital, GrãoVC
2021	Ensinos específicos	Trybe	27,0	Global Founders Capital, Base Partners, Untitled Investments, XP Investimentos, Endeavor Scale Ups, Verde, Luxor
2021	Plataforma para educação	Hotmart	126,5	Alkeon Capital, TCV
2021	Plataforma para educação	Descomplica	84,5	Chan Zuckerberg Initiative, Valor Capital Group, SoftBank, Amadeus Capital Partners
2020	Ensinos específicos	Trybe	9,9	Canary, Norte Ventures, e.Bricks Ventures, Global Founders Capital, MAYA Capital, Atlantico
2020	Ensinos específicos	Sanar	11,7	Valor Capital Group, e.Bricks Ventures, Vox Capital, DNA Capital
2018	Plataforma para educação	Descomplica	16,3	Valor Capital Group, Invus, Amadeus Capital Partners, Social Capital Partnership
2015	Novas formas de ensino	PlayKids	15,0	-
2015	Ferramentas para instituições	Geekie	7,0	Arco Educação, Omidyar Network, Gera Capital, Mitsui & Co



O cenário de m&a's é aquecido entre edtechs

A Arco Educação realizou suas aquisições entre 2011 e 2017 focando em plataformas para gestão de instituições de ensino. As aquisições incluem startups como a Eduqo, que utiliza inteligência de dados voltada à criação de conteúdo educacional personalizado.

Já a Wiser, realizou a maioria de suas aquisições nos anos de 2020 e 2021. As edtechs incluem plataformas de educação corporativa, mas principalmente startups com ferramentas voltadas ao desenvolvimento de técnicas de vendas. O que faz sentido, dado o protagonismo que temas como vendas de infoprodutos e marketing digital ganharam nos últimos anos. A tendência também foi percebida pela Magazine Luiza, que embarcou no ensino focado em marketing digital com aquisição da plataforma ComSchool.

É possível que os M&A's realizados no setor educacional acompanhem as tendências do mercado, onde edtechs são adquiridas em momentos onde seu modelo de negócio tem alta demanda no mercado. Fora desses períodos de tendência, M&A's focados em gestão e analytics tendem a ser mais proeminentes.

QUANTIDADE DE AQUISIÇÕES POR EMPRESA



QUANTIDADE DE M&A'S DE EDTECHS POR CATEGORIA



*Dados de 2010 até julho/2022



YDUQS e a aquisição da Hardwork Medicina

YDUQS



RICARDO TIECHER
Gerente Senior de Growth Strategy & New Ventures

A YDUQS é uma das maiores holdings de educação brasileira, que controla nove marcas de ensino superior no país. A maior delas, a Estácio, foi fundada em 1970 e hoje está presente em todos os municípios brasileiros com mais de 50 mil alunos.

Como foi o processo de busca e aquisição da Hardwork Medicina?

A compra da Hardwork veio complementar a atuação do IDOMED, vertical de medicina da YDUQS. Consiste em uma iniciativa estratégica do Vida Toda, pilar de educação continuada do IDOMED, no intuito de fortalecê-lo como celeiro para a formação de profissionais de excelência, desde a graduação até a especialização, permeando mais touching points da jornada de capacitação de médicas e médicos. Além disso, o número de vagas de graduação em medicina vem crescendo muito nos últimos anos, mas a expansão das residências não tem aumentado na mesma velocidade, fazendo com que as vagas fiquem mais competitivas e, consequentemente, que os alunos procurem mais por cursos preparatórios – a estimativa no mercado é que esse segmento dobre de tamanho nos próximos cinco anos.

Após realizar um mapeamento completo do setor de preparatórios, a YDUQS sedimentou a parceria com a Hardwork por considerar seu produto diferenciado, em razão de contar com uma plataforma proprietária com lógica de aprendizado bem estruturada, sólida comunidade com alto nível de satisfação, modelo de negócio bem estabelecido, e nível de excelência e forte engajamento do corpo administrativo e docente.

Quais foram os critérios analisados nas startups candidatas?

Share do mercado; potencial de crescimento; segmentação e perfil do público; tamanho e engajamento da comunidade de alunos e alumni; alavancas e oportunidades de marketing e mídia; portfólio de produtos; capabilities digitais; qualidade e engajamento do corpo de administradores; professores e tutores; plataforma de ensino; uso de inteligência; qualidade do conteúdo digital; diversificação dos objetos de aprendizado; qualidade audiovisual; banco de questões; qualidade e formatos de entrega de material didático; fit cultural; geração de caixa.

Quais foram os benefícios colhidos nesses primeiros meses de parceria?

Implementação de políticas, processos e ferramentas para evoluir o modelo de gestão e fortalecer a companhia: padronização de processos financeiros e contábeis; incorporação do portfólio de produtos da STJMed (pequena operação de preparatórios que fazia parte da YDUQS), usufruindo das sinergias de negócio; revisão do planejamento estratégico da companhia, com foco no portfólio de produtos e nas iniciativas de growth e marketing; atração de talentos para posições-chave de liderança; evolução da política de remuneração e benefícios; implementação de estrutura de governança corporativa.

A close-up photograph of school supplies. In the foreground, a yellow plastic bucket is filled with various pens and pencils. Behind it, two metal pencil holders are also packed with supplies, including many yellow pencils, some with erasers, and several pairs of scissors in different colors like purple, black, and blue. The background is slightly blurred, showing more supplies.

ESTATÍSTICAS: Idade Escolar

Problemáticas do ensino escolar

O ensino escolar abrange uma grande faixa etária, que inclui crianças do ensino infantil, fundamental e médio, cada uma com suas dificuldades e características. No que diz respeito aos primeiros anos de educação, voltamos nosso olhar não só para a questão da alfabetização, mas também para o desenvolvimento pleno da cognição relacionada à fala e raciocínio, assim como aspectos do desenvolvimento físico e motor da criança, além também do início do que seria o desenvolvimento do foco, tão importante para a retenção da aprendizagem futura.

Já ao observarmos o cenário dos alunos mais desenvolvidos, do fundamental e médio, temos outros tipos de preocupação, como o ambiente no qual estão inseridos e as dificuldades adjuntas. Conforme foi exposto na seção de contextualização, mais de 80% dos alunos estão concentrados em escolas públicas, ambientes estes que enfrentam dificuldades como baixo investimento em infraestrutura e grande evasão escolar. De acordo com o Anuário Brasileiro da Educação Básica 2022, cerca de 150,3 mil crianças entre seis e catorze anos não estão matriculadas na escola. Esse

número é ainda maior quando falamos de jovens entre quinze e dezessete anos, que deveriam estar no Ensino Médio, onde 456 mil estão fora da escola.

Além disso, também existem problemas gerais relacionados a agressões, 44% dos professores já passaram por agressões sejam físicas ou verbais¹. Pais que não integram a jornada de ensino de seus filhos e os formatos e conteúdo do ensino pouco ligados à realidade dos alunos também são fatores comumente citados entre profissionais da área.

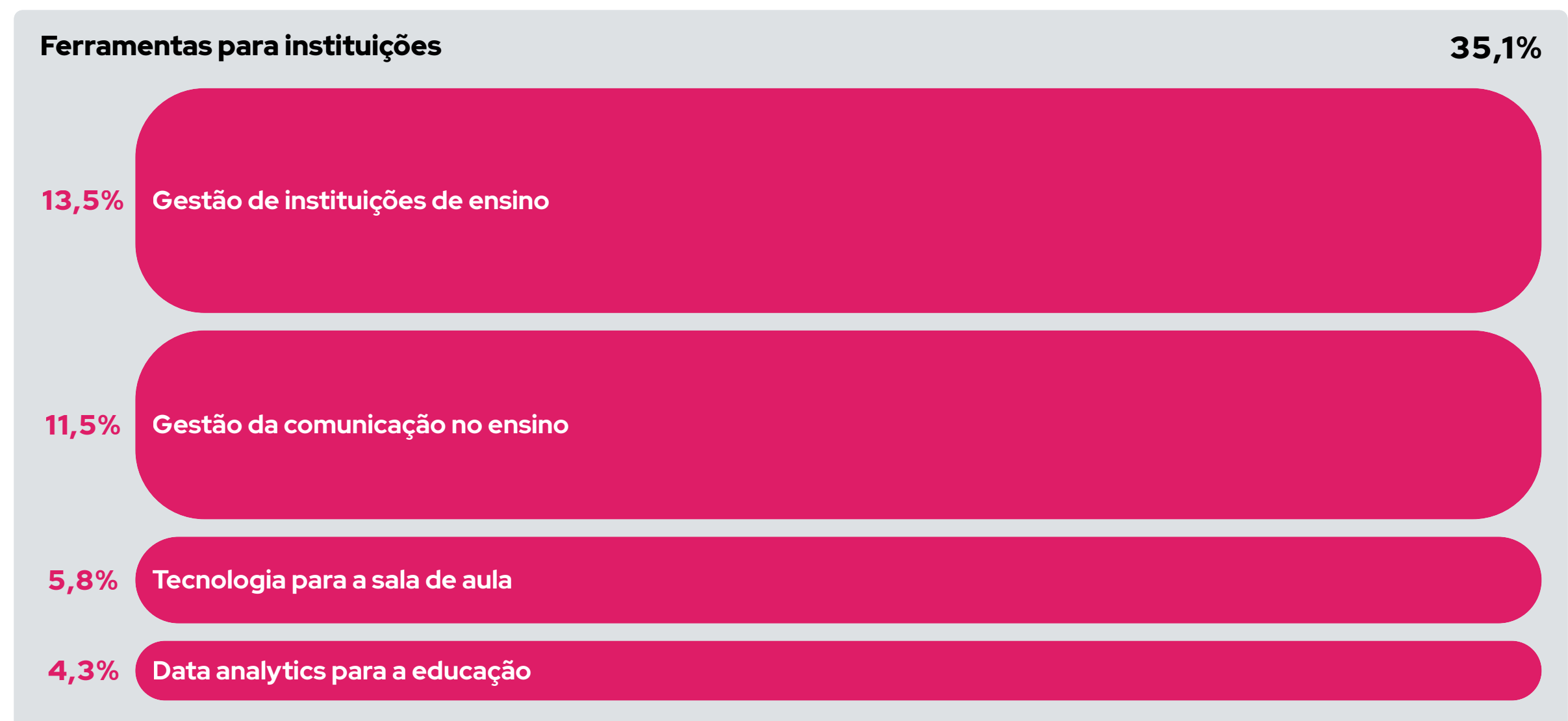
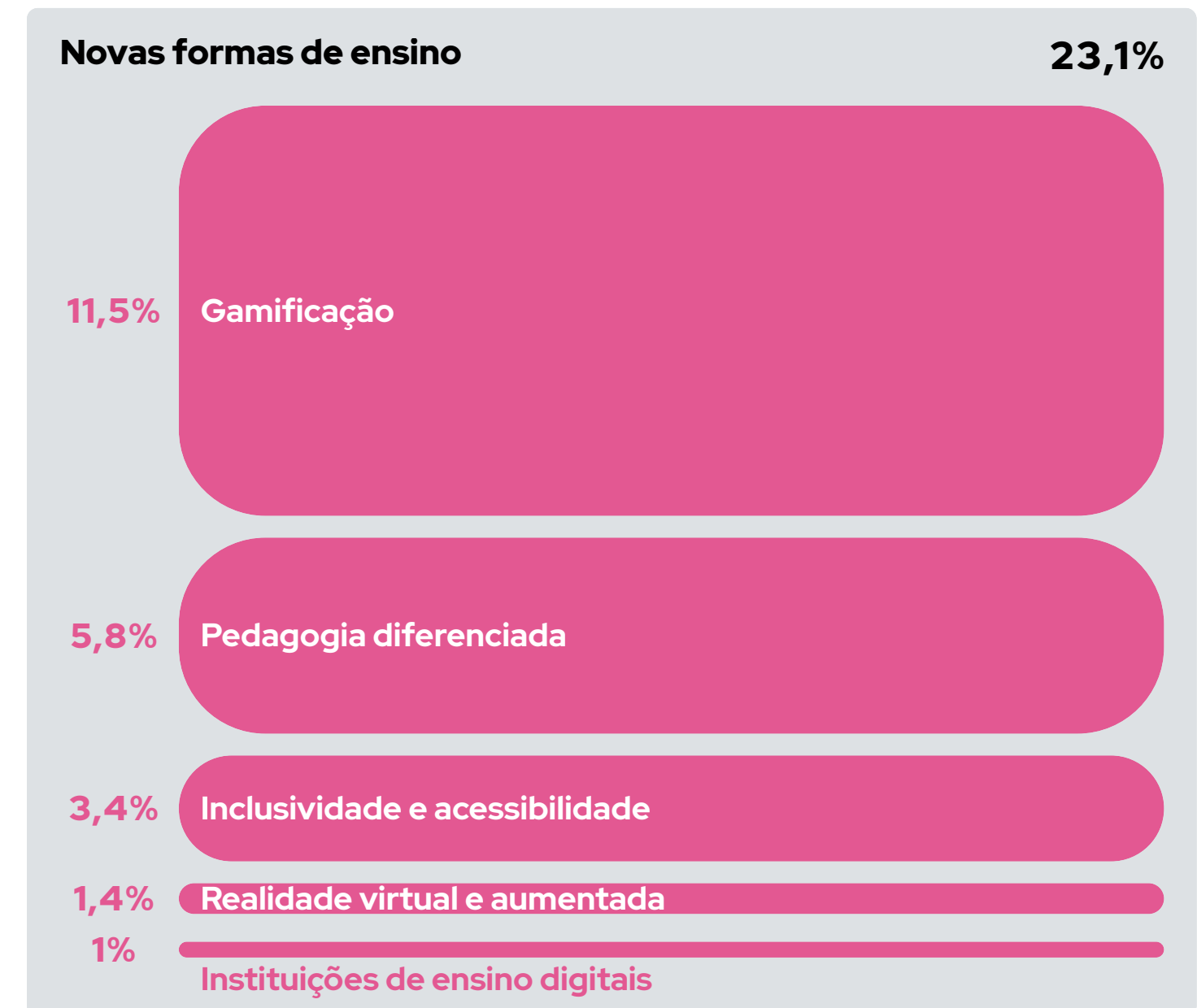
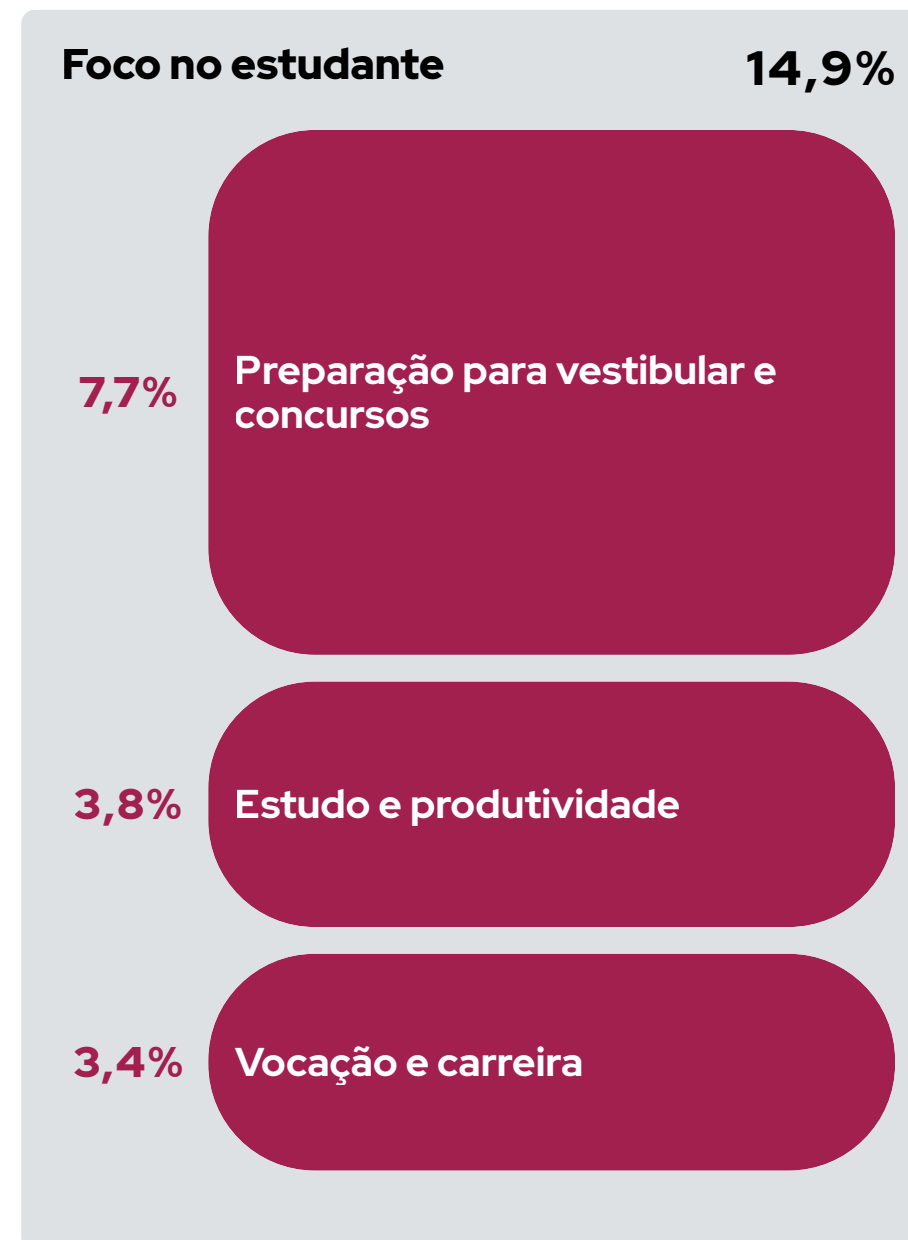
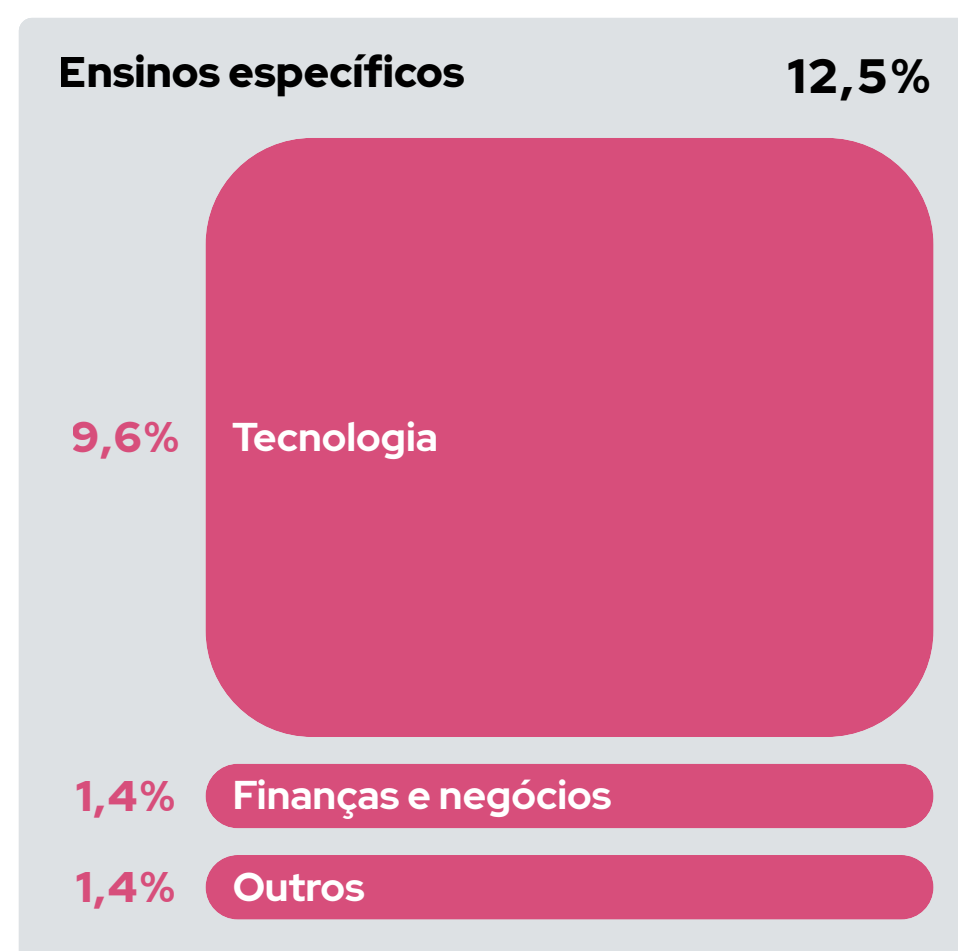
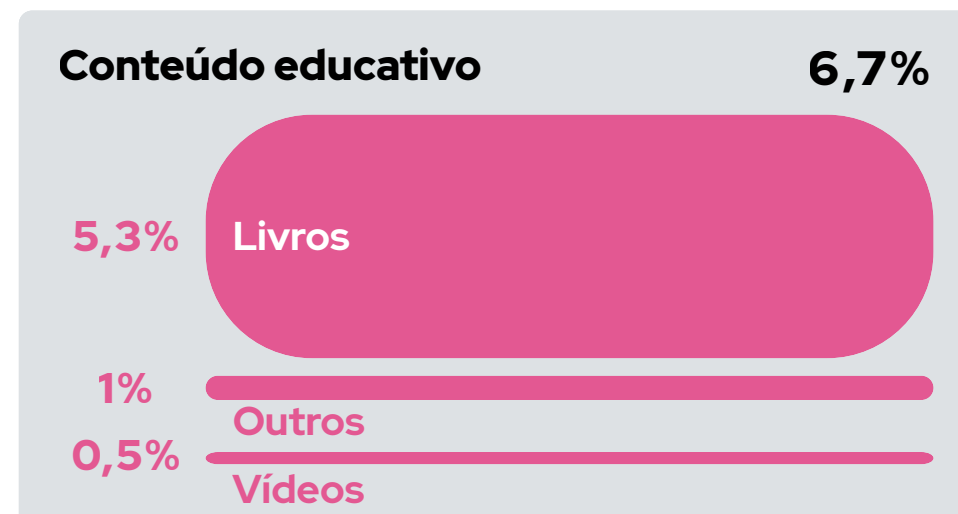
Este cenário converge com a pesquisa realizada pelo Instituto Lungo junto com o Núcleo de Novas Arquiteturas Pedagógicas da USP (NAP/USP), onde mais de 2 mil professores afirmaram que a escola pública precisa mudar, levando em conta a organização e as metodologias (89%), as relações dentro e fora da escola (53%) e o currículo (42%).

É importante frisar que alguns desses problemas não serão abordados pelas startups, pois dependem muito mais de políticas públicas do que de novas tecnologias e inovação. Contudo, muitos

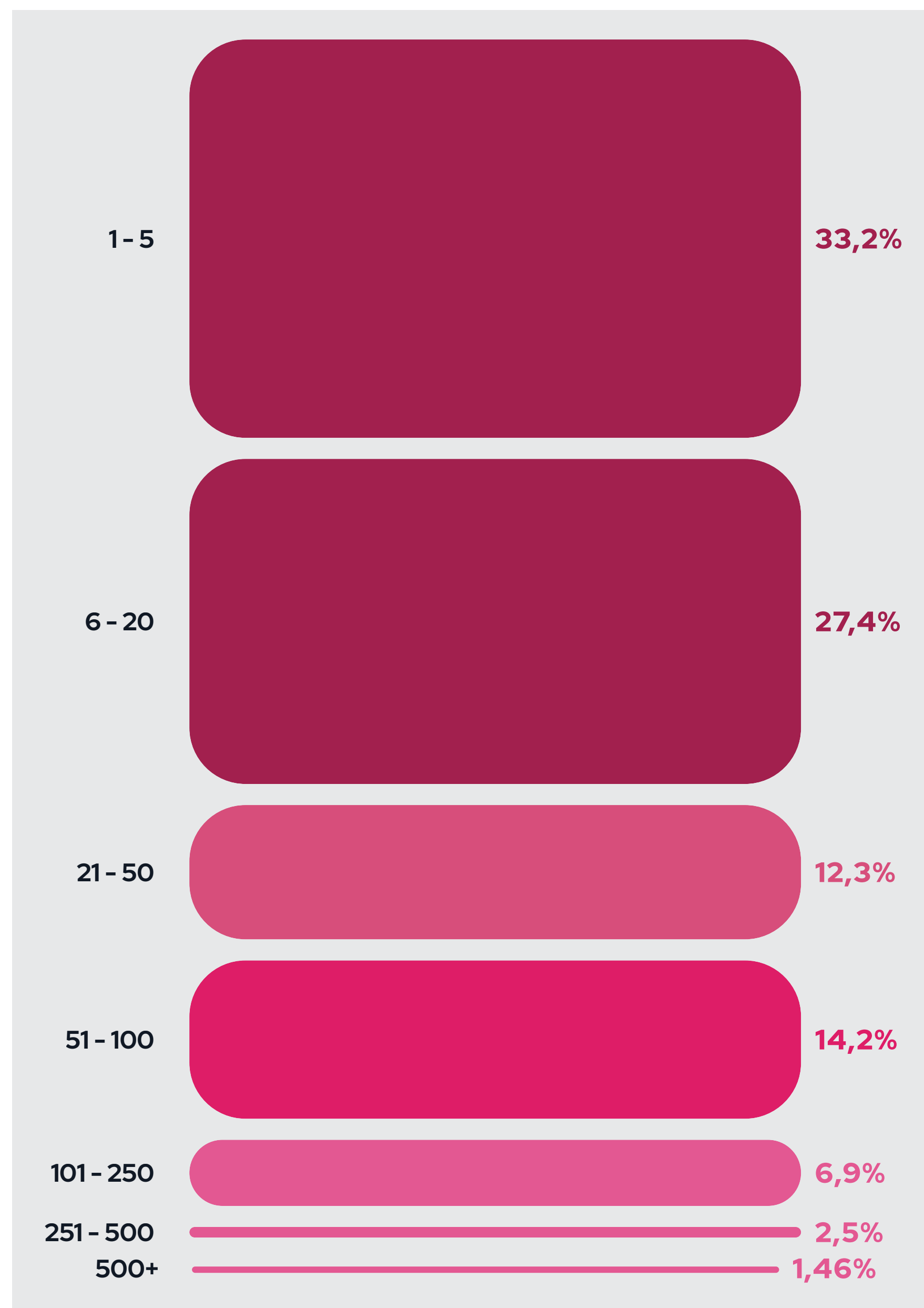
deles são de fato abordados pelas edtechs, que tentam amenizar os impactos das lacunas no aprendizado e buscam otimizar sistemas já existentes através de soluções inovadoras. Por meio da tecnologia, elas buscam oferecer soluções como personalização do ensino, infraestrutura e ferramentas de aprendizagem, metodologias diferenciadas, além de ferramentas de gestão para as escolas e pais.

Veja a seguir o recorte dessas edtechs que atendem ao público de ensino escolar.

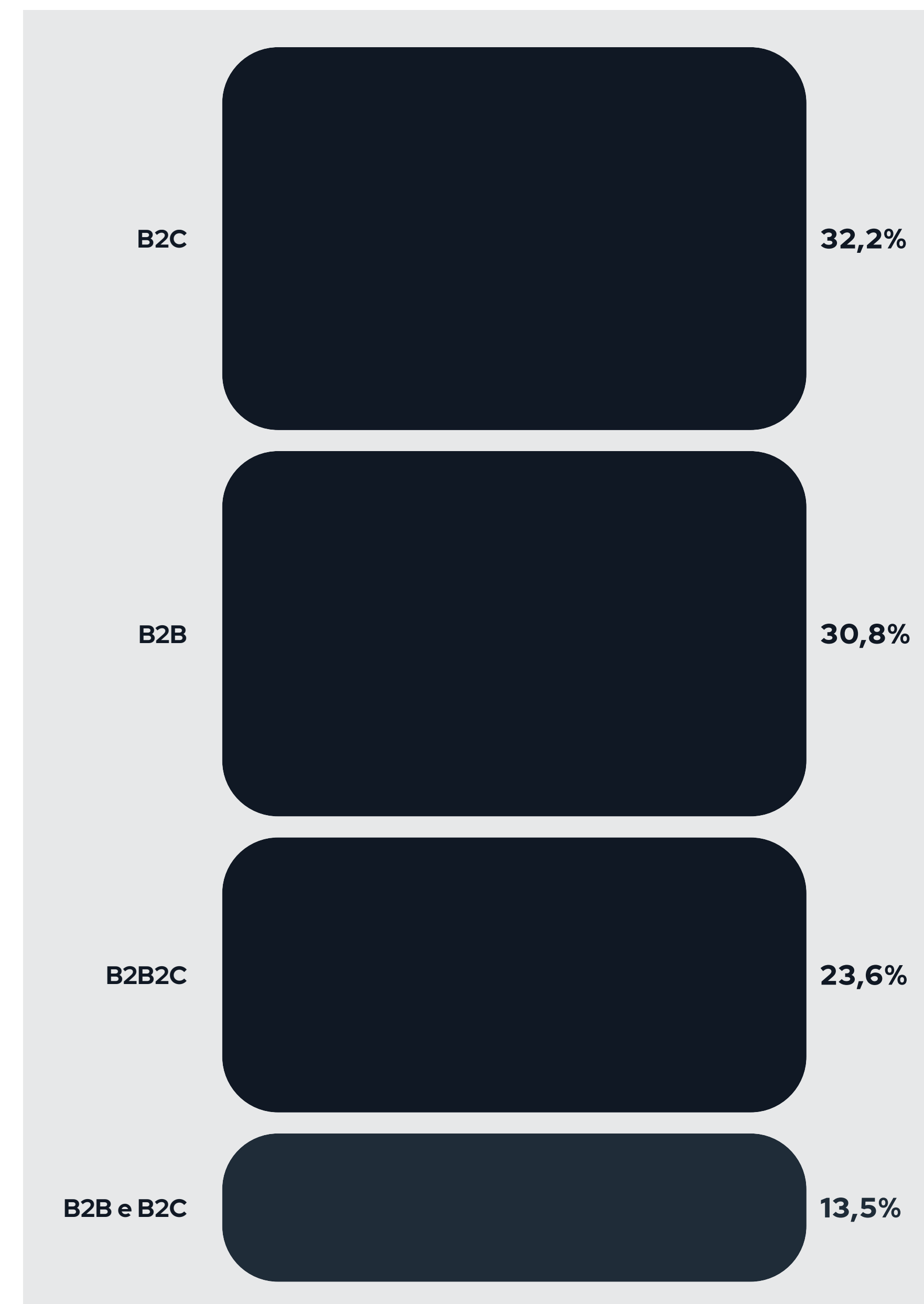
Distribuição das edtechs do ensino escolar por categoria e subcategoria



Porte das edtechs do ensino escolar



Distribuição das edtechs do ensino escolar por público alvo



As soluções do ensino escolar conversam muito com suas problemáticas

No recorte de edtechs voltadas para as faixas escolares é possível encontrar sinergias entre os problemas apresentados neste material e a concentração de soluções do setor. Em destaque estão as startups que oferecem ferramentas para a gestão das instituições, colaborando para o processo de transformação digital na qual muitas escolas estão passando e gerando maior eficiência organizacional.

Em seguida estão as soluções de comunicação, que conversam diretamente com o problema de engajamento dos pais com a escola, oferecendo sistemas propícios para o acompanhamento de atividades, assim como a comunicação facilitada entre professores, diretores e a família dos alunos.

A gamificação também se mostra presente desde o ensino infantil, ajudando no processo de entendimento do mundo das crianças, até as fases mais maduras onde ajuda crianças e adolescentes a aprenderem matérias básicas de ensino de forma mais contextualizada e dinâmica, de modo a tornar a

aprendizagem mais leve e aumentar a retenção da aprendizagem.

Outro destaque está nas startups focadas em ensino de tecnologia, nas quais existe uma divisão entre programas e ferramentas que ensinam as chamadas STEM, e as que focam no aprendizado de codificação e raciocínio voltado para lógica de programação, ensinando desde cedo habilidades que muito provavelmente estarão inseridas na vida cotidiana dos futuros adultos.

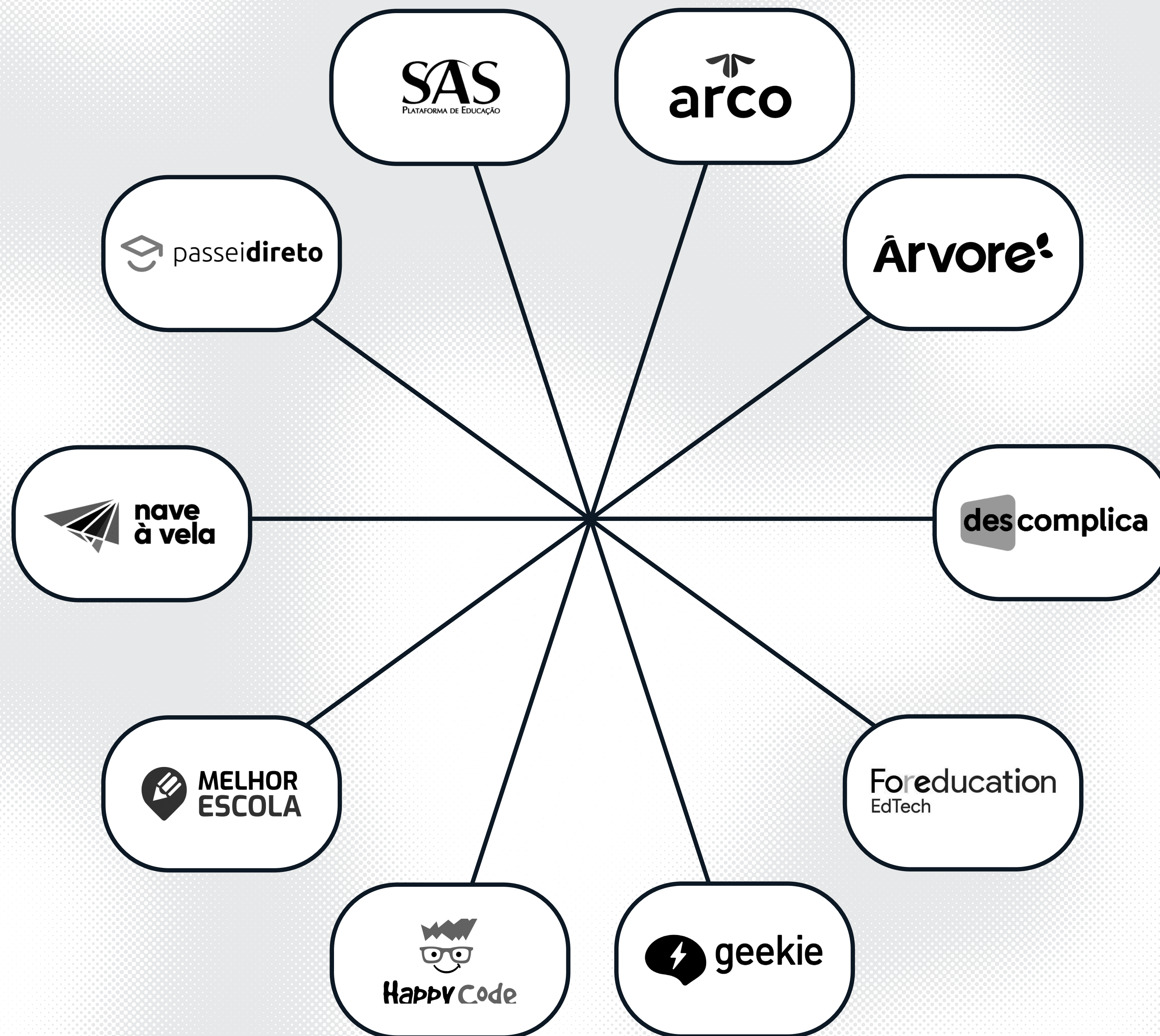
Sobre as inovações voltadas para a faixa etária do Ensino Médio, outro destaque são as soluções preparatórias para o vestibular, talvez a maior preocupação dos adolescentes, junto com a questão de escolha de vocação. Nessa subcategoria se encontram grandes nomes de edtechs brasileiras como Descomplica e Passei Direto.

Quais startups do ensino escolar mais se destacam?

COMO É CALCULADO O TOP 10?

Para selecionar os destaques do setor, utilizamos um algoritmo de scoring que leva em conta número de funcionários, faturamento presumido, funding captado e métricas de redes sociais.

As dez primeiras colocadas nesse cálculo são exibidas aqui.





ESTATÍSTICAS: Ensino Superior

Problemáticas do ensino superior

Com o objetivo de compreender a viabilidade de atuação das edtechs no ensino superior, é necessário antes analisar o contexto em que estas empresas estão inseridas e quais as problemáticas vigentes no setor como um todo.

O ingresso no ensino superior já é um problema em si; apenas 18,1% (dos 33% almejados pelo plano de educação nacional até 2024) dos jovens entre 18 e 24 anos estão devidamente matriculados em alguma instituição de ensino superior. Enquanto isso, somente 17,4% das pessoas a partir dos 25 anos concluíram um curso superior. Além do mais, mesmo que o número de novos alunos em cursos superiores esteja aumentando no decorrer dos anos, com crescimento de 5,8% entre 2013 e 2019, ainda temos problemas no processo de formação desses estudantes.

De acordo com um estudo divulgado pelo Semesp, 78,5% das matrículas ativas no país se concentram em instituições privadas. Assim, sabendo da distribuição socioeconômica do Brasil, podemos deduzir que grande parte dos alunos com renda familiar per capita inferior a um salário mínimo e meio (valor utilizado para caracterizar estudantes de baixa renda) está pagando para estudar. Não à toa, grande parte da evasão no ensino superior se deve a problemas financeiros, provando que, além da dificuldade de ingressar no ensino superior, sair dele é igualmente difícil¹.

Rodrigo Capelato, diretor-executivo do Semesp, afirmou em entrevista à CNN Brasil que: "A evasão no Ensino Superior é historicamente elevada e tem sido mais alta no EAD, uma modalidade que depende de uma disciplina muito maior por parte do aluno... Porém, o principal problema envolve uma junção de financeiro e vocacional. Na hora de escolher o curso, o candidato escolhe o que 'cabe no bolso', sem a vocação. Pela diferença de valores, ele escolhe Pedagogia no lugar, por exemplo, de Direito. Quando o curso começa, ele desanima, tem di-

ficuldades para pagar a mensalidade e desiste²."

Em 2019, o número de estudantes fora da universidade no ensino presencial era de 30%. Em 2020, esse número subiu para 35,9%. No ensino à distância, a taxa subiu de 35% em 2019 para 40% em 2020.

Em resumo, alunos de baixa renda vindos de uma formação pouco qualificada no ensino médio têm dificuldade para ingressar no ensino superior público devido à alta concorrência. Estes alunos entram em universidades privadas com custos mais baixos e tendem a abandonar a formação devido a frustração com a escolha do curso e/ou dificuldades para efetuar o pagamento das despesas educacionais.

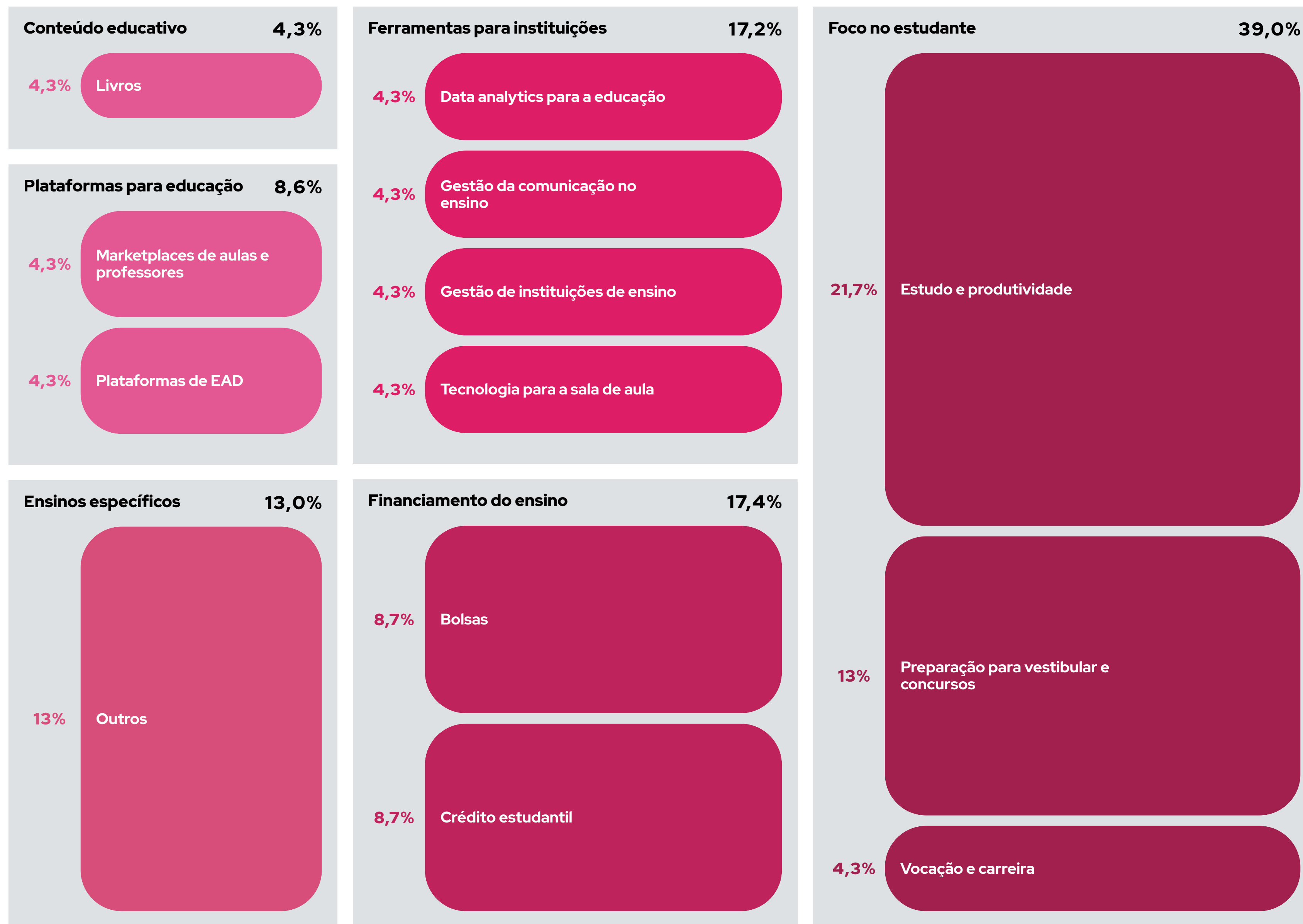
A seguir, veja as estatísticas voltadas à faixa de Ensino Superior.

¹SEMESP - MAPA DO ENSINO SUPERIOR NO BRASIL 11ª EDIÇÃO

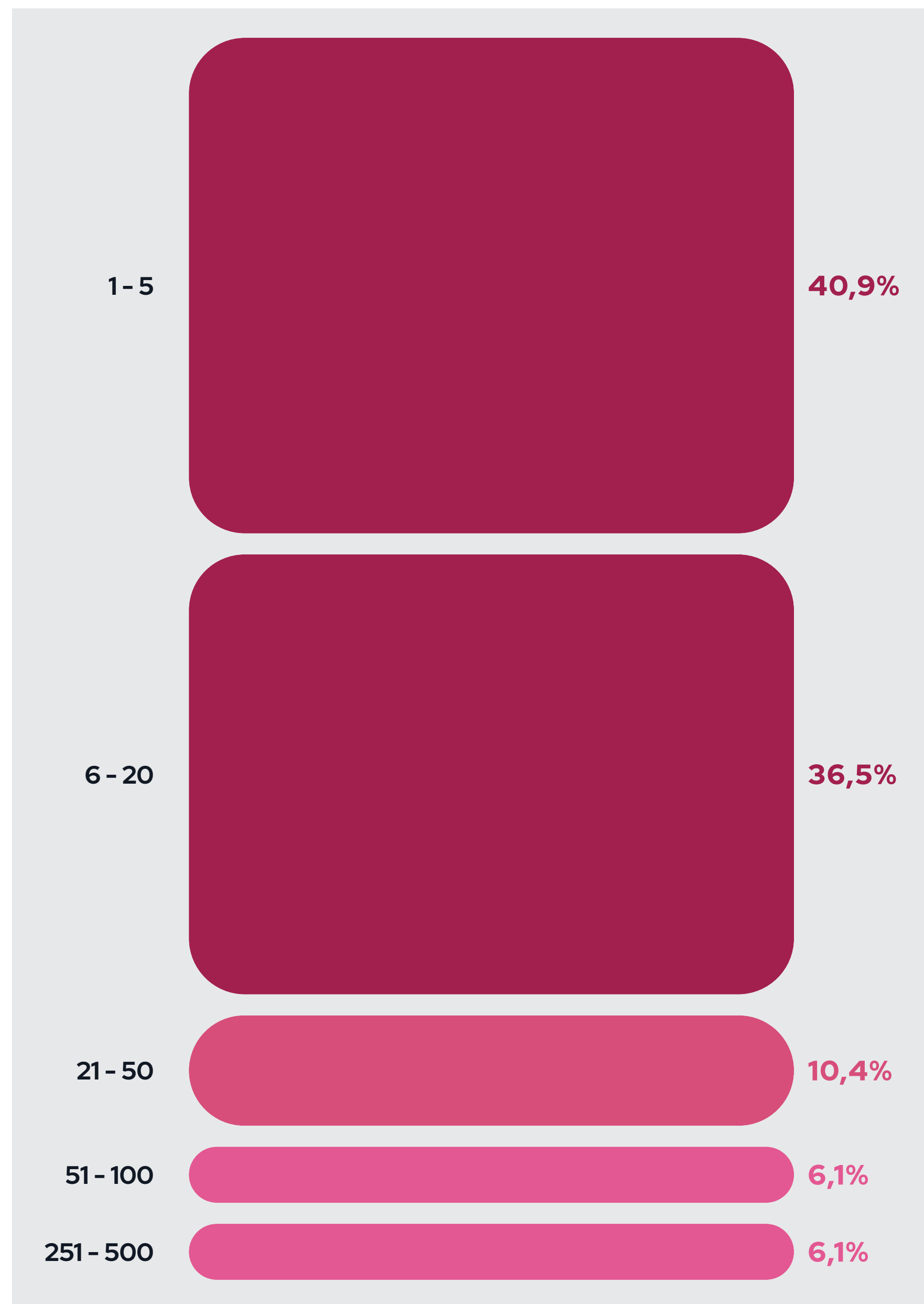
²CNN BRASIL - APENAS 18,1% DOS JOVENS DE 18 A 24 ANOS ESTÃO MATRICULADOS NO ENSINO SUPERIOR



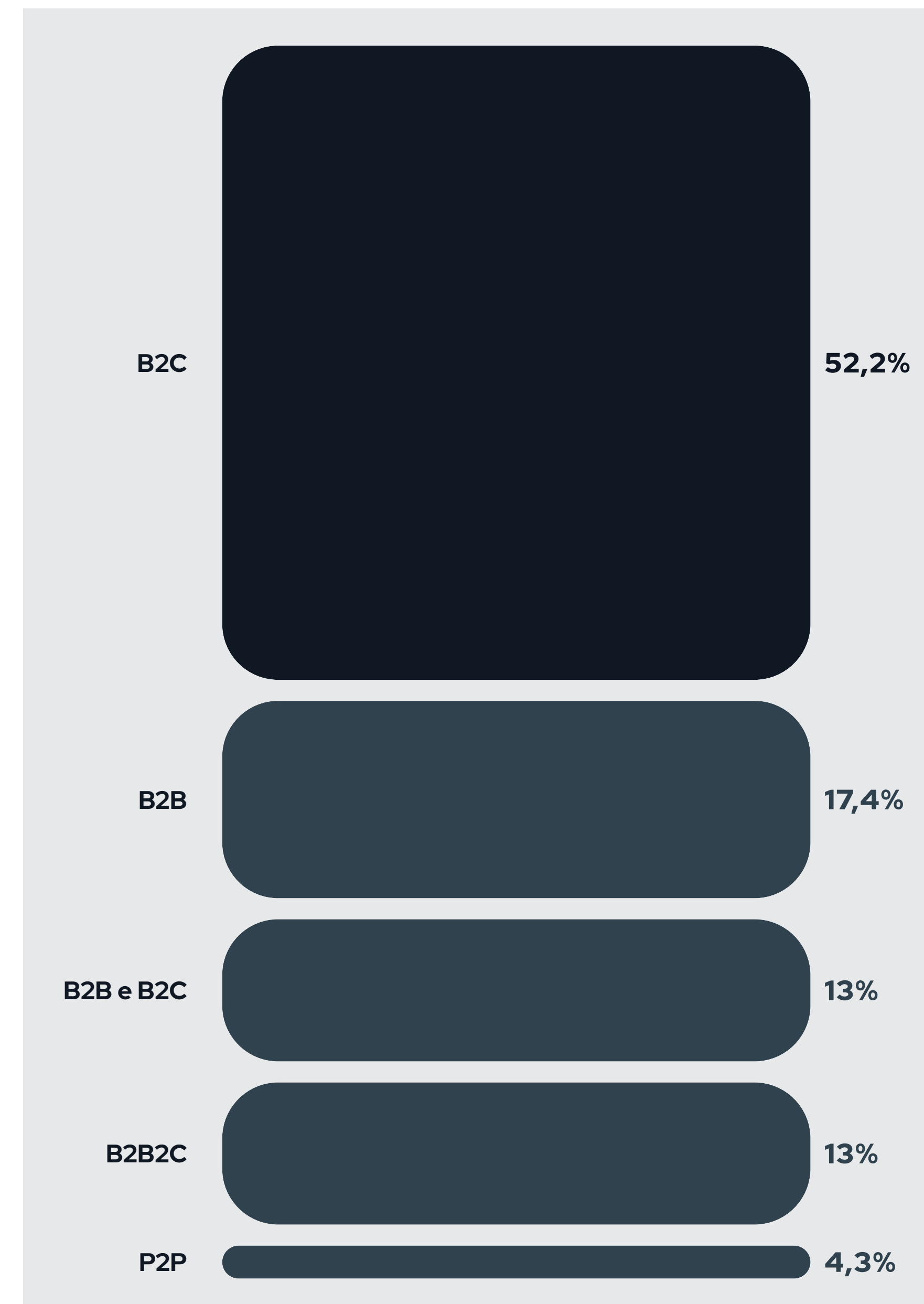
Distribuição das edtechs do ensino superior por categoria e subcategoria



Porte das edtechs do ensino superior



Distribuição das edtechs do ensino superior por público alvo



As soluções para o ensino superior são voltadas para a maior eficiência dos alunos e instituições

Como vimos anteriormente, o cenário da educação superior possui diversas barreiras, na perspectiva do estudante. Para possibilitar oportunidades para mais pessoas, um segmento importante é a de financiamento do ensino, que leva um cenário financeiro mais factível com o cenário da maior parte das famílias brasileiras.

Mesmo sendo um mercado altamente tradicional e de difícil penetração do ponto de vista de inovação e tecnologia, ao examinarmos o fato de que o número de graduados e pós-graduados aumenta anualmente, (um crescimento de 5,8% entre 2013 e 2019 de acordo com o Semesp), mesmo que em baixo percentual, a demanda oriunda do setor aumentará nos próximos anos. Somado a isto, uma temática tem ficado cada vez mais em voga: o crescente interesse pelo e-learning.

Outras soluções que se destacam para essa faixa de ensino são soluções que muitas vezes aparecem como suporte para a vida universitária. Elas existem na forma de ferramentas de texto, ou mesmo de padronização, que facilitam na realização de tarefas, às vezes manuais e um pouco maçantes. Mas também temos plataformas próprias de ensino voltadas para essas pessoas, complementando o ensino tradicional com uma nova gama de exercícios resolvidos e tutoriais relacionados à matérias universitárias.

Ainda temos as plataformas com conteúdos preparatórios, para quem já está iniciando a entrada no mercado de trabalho. Essas plataformas ensinam desde soft skills, muito requisitadas por boa parte dos recrutadores atualmente, até hard skills e conteúdo preparatório para cursos e fases de seleção.

Essa gama de soluções voltadas para os alunos explica porque quase metade das soluções desse nicho são estruturadas no modelo B2C, pois existe essa demanda por mais conhecimento e ferramentas que tragam mais eficiência ao dia a dia dos alunos.

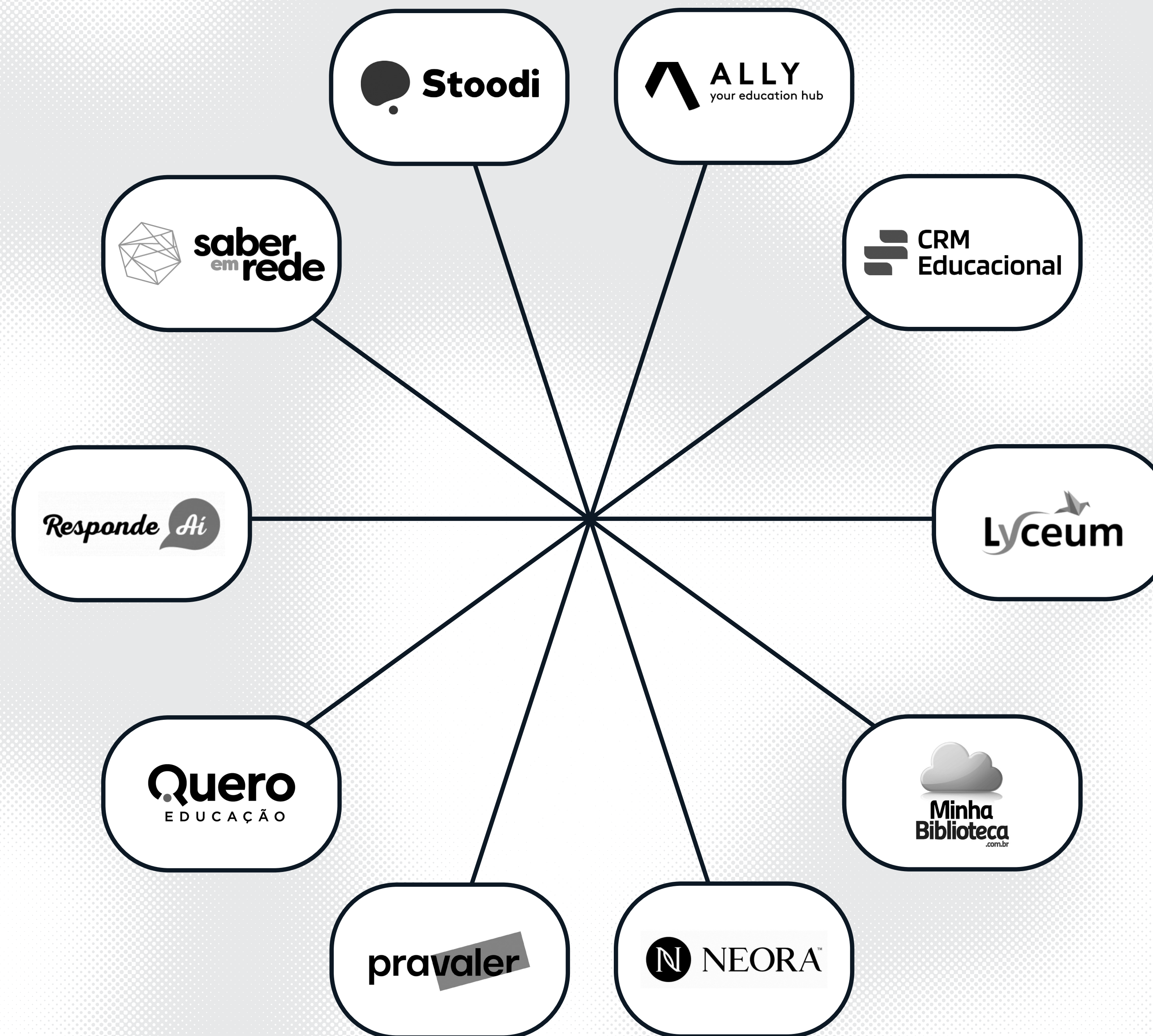
Contudo vale ressaltar que por mais que empreendedores busquem soluções para essa etapa de ensino, um dos maiores desafios - que possui relação com o baixo índice de entrada e a permanência nos estudos - tem mais ligação com o poder público do que com as startups de fato.

Quais startups do ensino superior mais se destacam?

COMO É CALCULADO O TOP 10?

Para selecionar os destaques do setor, utilizamos um algoritmo de scoring que leva em conta número de funcionários, faturamento presumido, funding captado e métricas de redes sociais.

As dez primeiras colocadas nesse cálculo são exibidas aqui.



A stack of four books with different colored covers: light green, blue, white, and red. The books are stacked horizontally, showing their spines and edges. The text is overlaid on the left side of the image.

ESTATÍSTICAS: Educação Continuada

Problemáticas da educação continuada

A cada ano que passa, novas tecnologias, metodologias e habilidades são criadas e desejadas pelo mercado. Essa evolução faz com que o conhecimento acumulado durante os anos na educação básica e superior nem sempre sejam suficientes para atender às demandas exigidas. É nesse momento que os indivíduos entram na fase chamada educação continuada, onde eles continuam a aprender e a se desenvolver mesmo depois de concluírem a educação formal.

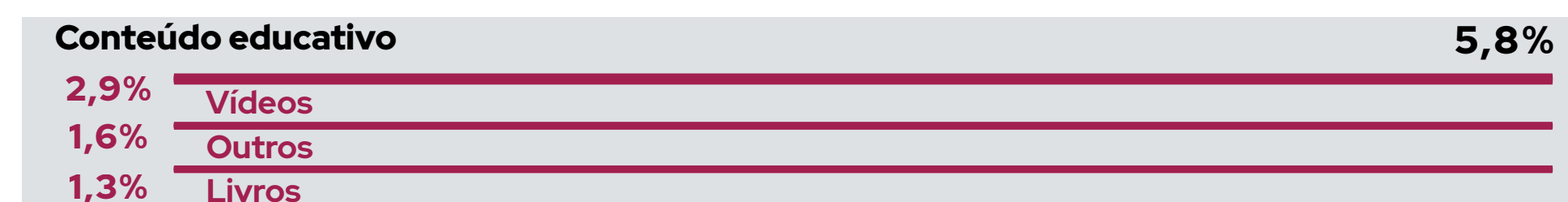
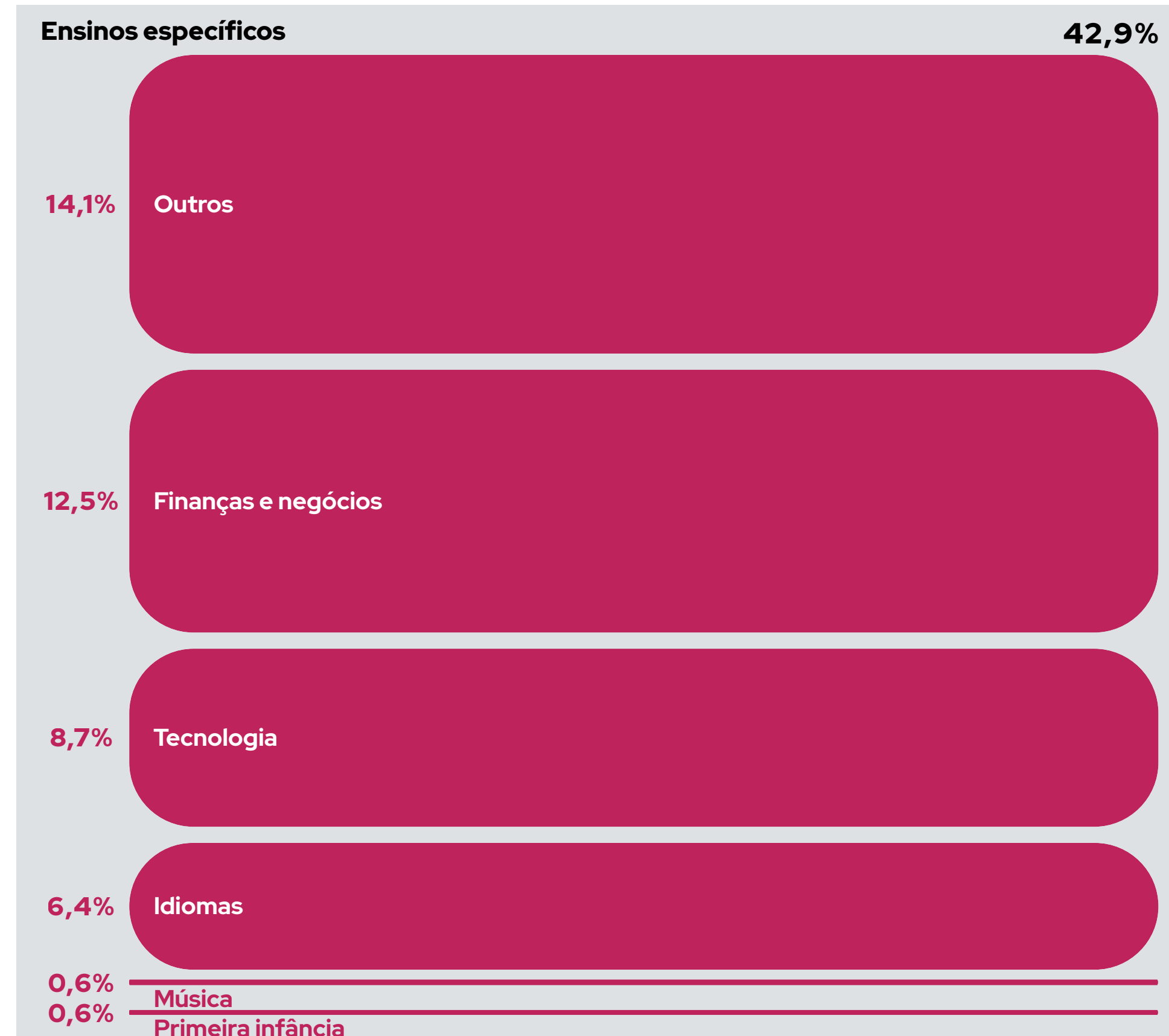
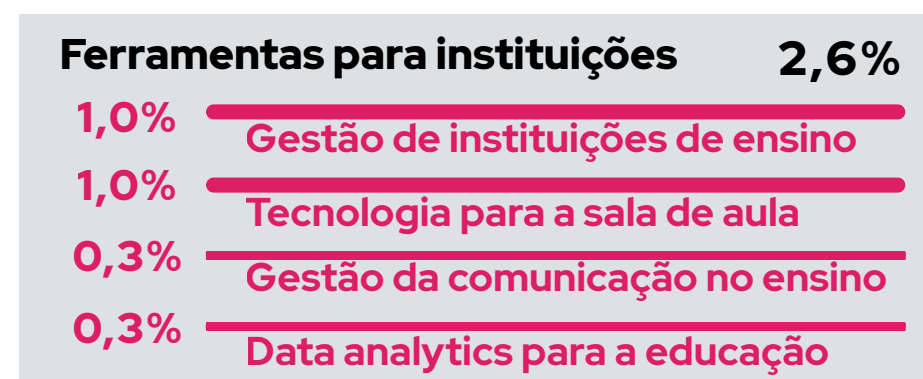
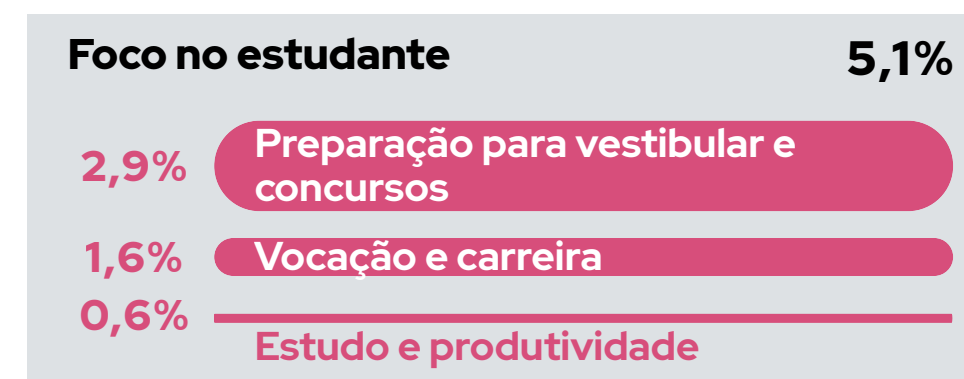
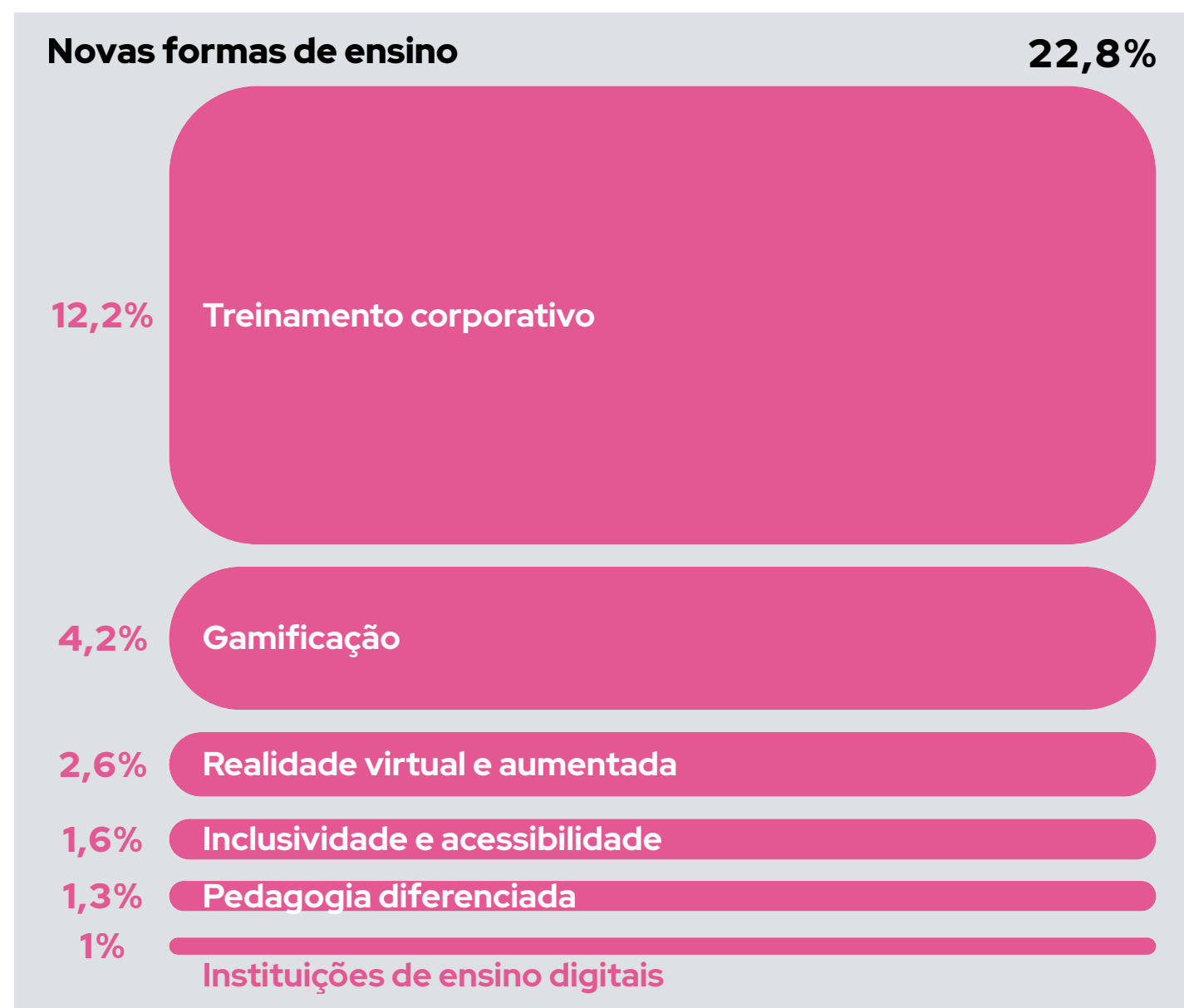
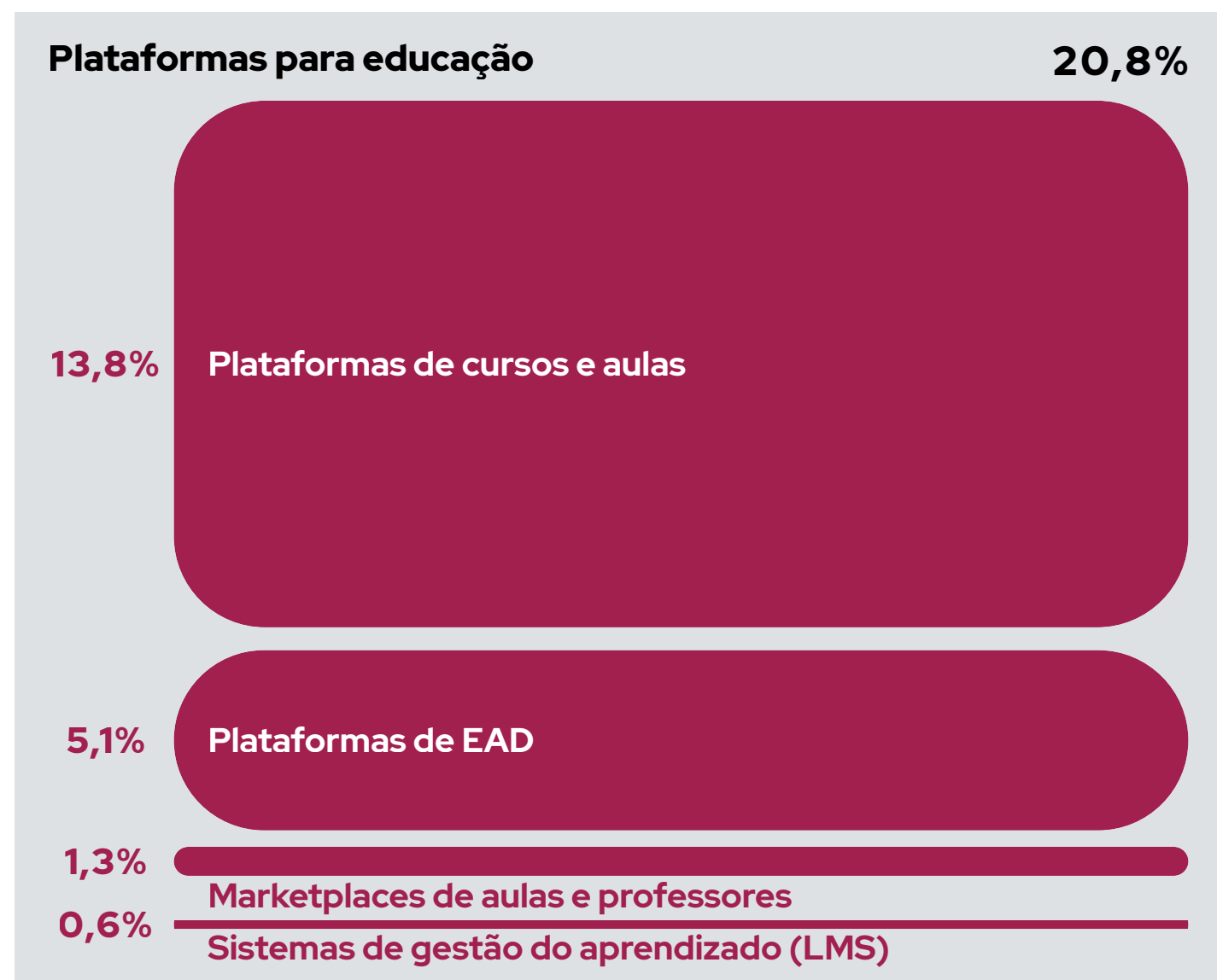
Muitas vezes, essa motivação para aprender surge das próprias empresas, que buscam capacitar seus funcionários para as atividades do dia a dia. Com isso, começamos a abordar o tema de educação corporativa, alvo de inúmeras soluções por parte das edtechs. Além da capacitação, os treinamentos corporativos também servem para mitigar algum nível de insatisfação por parte dos funcionários e reduzir a taxa de rotatividade. Como consequência, obtém-se uma menor perda de clientes, assim como um menor retrabalho, que, por sua vez, geram diminuição nas despesas da empresa.

De acordo com a pesquisa Millenials Career: 2020 vision, aprender de forma contínua é um desejo de longo prazo e representa uma das prioridades ao considerar um novo emprego. Não à toa, grandes empresas como Itaú, Ford, XP e até startups como PicPay têm programas de desenvolvimento dentro de suas estruturas.

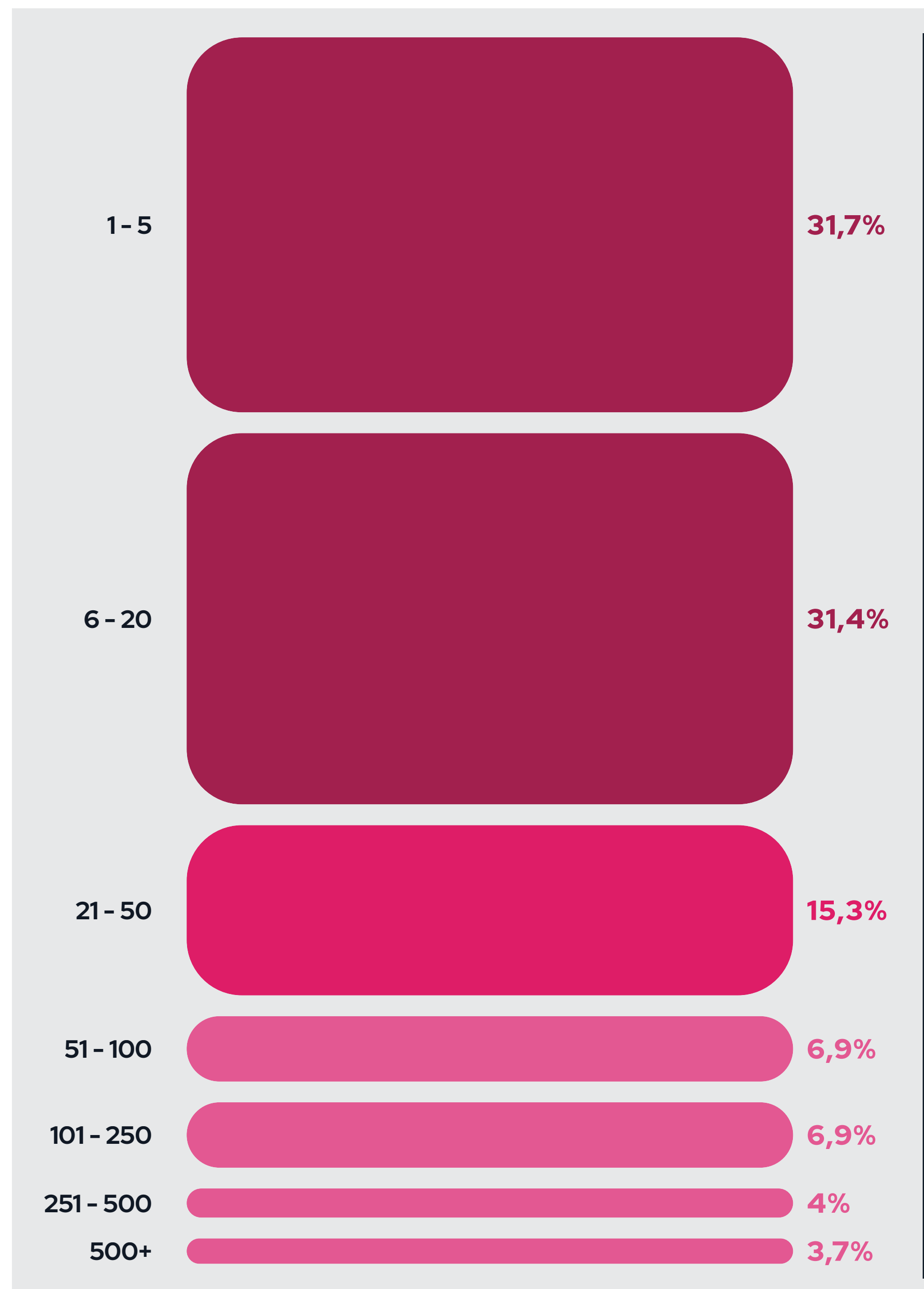
As empresas estão cada vez mais engajadas com treinamentos corporativos, pois também enfrentam maiores dificuldades na hora do recrutamento. Em uma pesquisa da Man Power Group Brasil feita em 2019, 52% dos empregadores declararam ter dificuldades em contratar, mesmo com 11,8 milhões de pessoas desempregadas na época. Hoje, apesar de termos diminuído essa marca em 1,2 milhão, os desafios persistem, colaborando para a relevância do tema.

A seguir, veremos as estatísticas relacionadas a faixa de ensino da educação continuada.

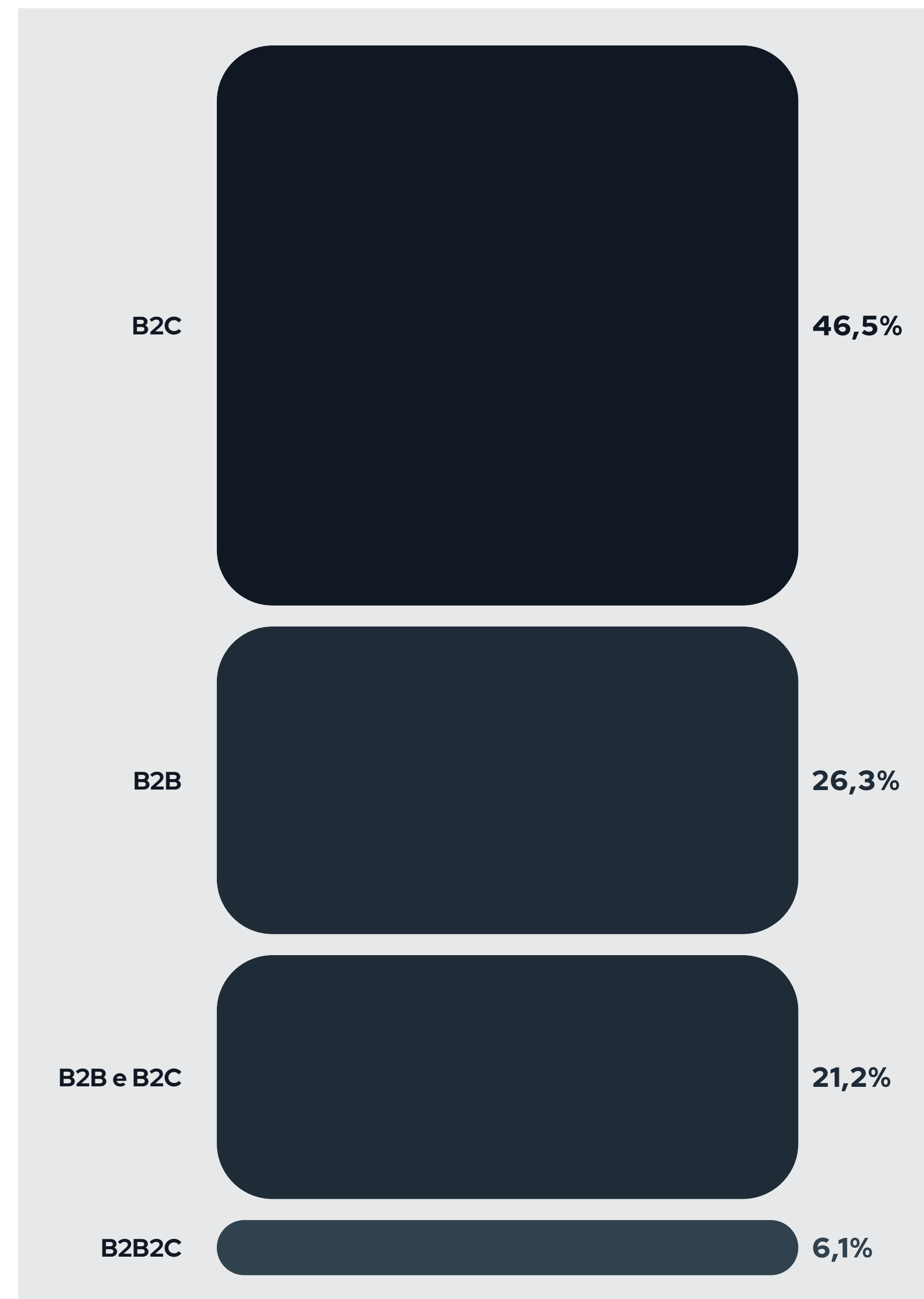
Distribuição das edtechs de educação continuada por categoria e subcategoria



Porte das edtechs de educação continuada



Distribuição das edtechs de educação continuada por público alvo



O profissional do futuro precisa se atualizar constantemente

Das 6 subcategorias com maior número de soluções, 4 são de ensino específico. Essas edtechs buscam transmitir conhecimentos nichados, buscadas por aqueles que querem crescer na carreira ou mesmo pivotar de setor. Finanças e Negócios é o tema com maior destaque, evidenciando o crescente desejo dos brasileiros em ter uma boa saúde financeira e ter negócios prósperos, o que condiz muito com a realidade de empresas no Brasil, onde MEIs representam 70% das empresas ativas no país. Além disso, esse número evidencia a tendência de "lifelong learning", que visa a atualização constante dos profissionais em suas áreas de atuação.

Depois, se destacam as soluções de tecnologia, que surgem para diminuir o gap existente entre a formação de bons programadores e a grande demanda do mercado por esse profissional. Muitas dessas startups ficaram conhecidas pelo seu modelo de negócio inovador, onde a pessoa só começa a pagar quando consegue um emprego, sendo um ótimo incentivo para suprir a falta de mão de obra na área.

Além desses dois maiores focos, soluções de idioma também aparecem em destaque por serem transversais e buscadas por profissionais de todos os setores. Vale destacar que dentro dos outros ensinamentos específicos, a área da saúde ganha destaque com um alto índice de edtechs voltadas para a capacitação médica dentro da subcategoria.

As plataformas de cursos e aulas também enfatizam a busca pela capacitação entre os profissionais do mercado de trabalho, mas também colaboram para a disseminação de conhecimentos nem sempre aplicados na área profissional, conteúdos voltados mais para os prazeres e hobbies como culinária ou desenho.

Todas as soluções anteriores justificam o cenário de predominância do modelo B2C, que representa 46% dos públicos. Em contraste estão as soluções de treinamentos corporativos que também aparecem no topo das subcategorias, e junto com as plataformas de EaD justificam os 26% de edtechs B2B.

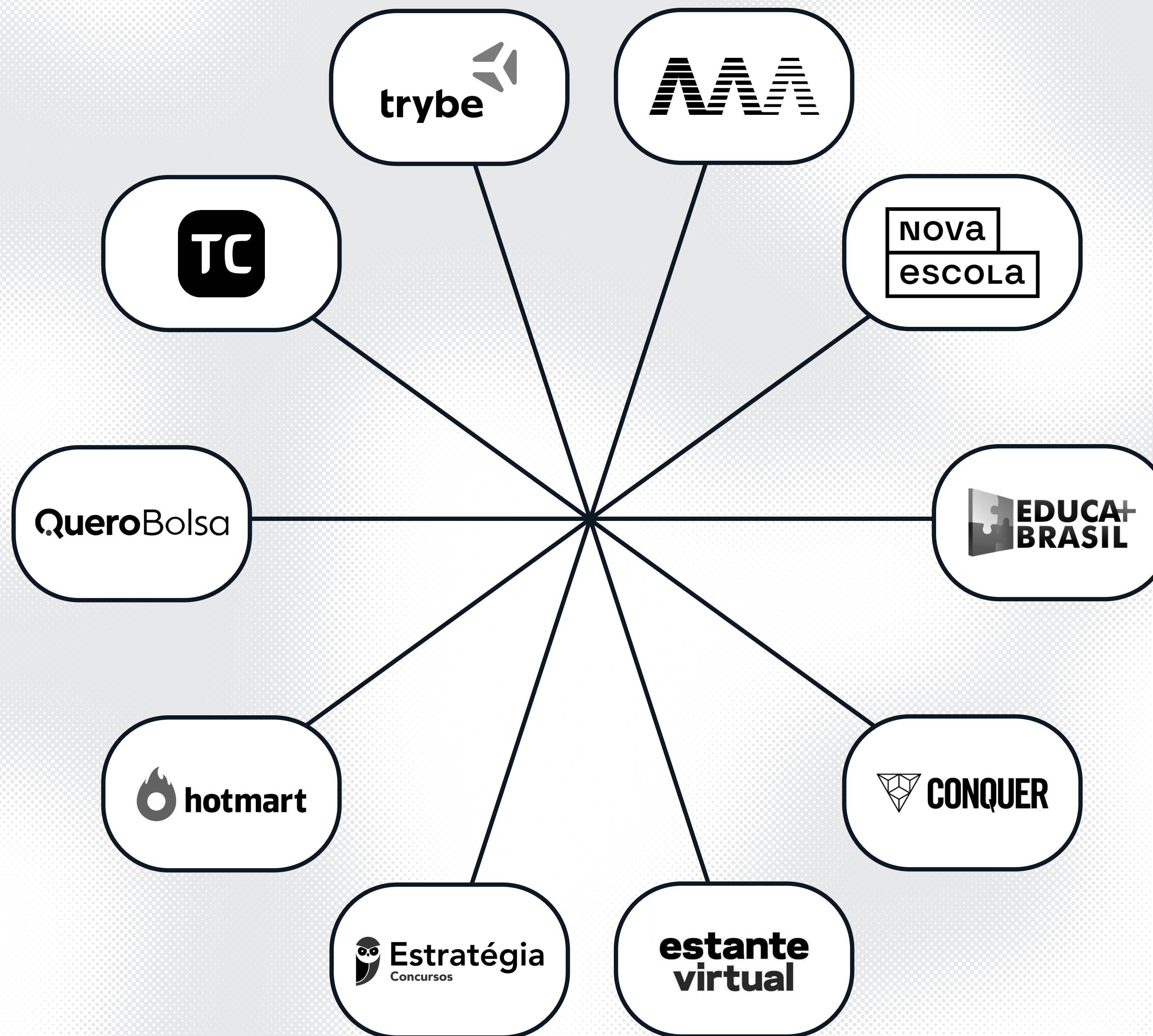
Das informações extraídas também podemos concluir que, além do maior volume de soluções voltadas à educação continuada, esse recorte possui maior maturidade entre as startups existentes, onde 14,7% delas possuem mais de 100 funcionários, significando mais solidez em suas estruturas.

Quais startups de educação continuada mais se destacam?

COMO É CALCULADO O TOP 10?

Para selecionar os destaques do setor, utilizamos um algoritmo de scoring que leva em conta número de funcionários, faturamento presumido, funding captado e métricas de redes sociais.

As dez primeiras colocadas nesse cálculo são exibidas aqui.



TENDÊNCIAS



Novas formas de financiamento da educação

A educação privada, de modo geral, não é barata. O custo da inadimplência decorrente do débito estudantil ainda não é uma pauta recorrente no Brasil, mas quando olhamos para outros países como os Estados Unidos, percebemos a escala que esse problema pode gerar.

A educação superior norte-americana é uma das mais caras do mundo. Para "viabilizar" a entrada de um maior número de jovens ao sistema de ensino, se criaram diversas formas de empréstimo públicos e privados. Entre as modalidades mais vantajosas, o empréstimo federal, criado em 1958, se destaca já que o estudante não precisa pagar nada até pelo menos a metade do curso. Contudo, o ensino continua tão excessivamente caro que o governo norte americano tem a receber US\$ 1,7 trilhão em empréstimos estudantis – cerca de 7,5% do PIB norte-americano. Sem contar que o valor médio da dívida triplicou, passando de US\$ 10 mil para US\$ 30 mil em 2019, segundo o site americano CNBC¹.

Voltando ao Brasil, apesar da educação ser financeiramente mais acessível por conta da existência de universidades públicas, a maior gama de alunos se concentra em instituições privadas de ensino. Como descrito anteriormente, muitos dos alunos possuem baixa condição financeira, e mesmo com esse cenário, poucas soluções de financiamento estudantil são disponibilizadas no mercado.

Com essa problemática em mente, algumas edtechs (principalmente focadas em cursos de tecnologia) vêm se enraizando no mercado e estão se tornando cada vez mais populares: são as chamadas Income Share Agreement (ISA), ou Contrato de Compartilhamento de Renda. Em resumo, esse modelo implica que, cada estudante, ao invés de realizar o pagamento das parcelas do curso ao decorrer dele, poderá formar-se sem nenhum custo e, assim que este mesmo estudante estiver trabalhando na área, destinará parte do seu salário ao reembolso do custo do curso. Tudo devidamente acordado desde de o início.

Para que esse modelo funcione, inicialmente uma seleção rigorosa dos alunos é necessária. Na etapa seguinte, é avaliado se a oferta de cursos é de alta qualidade, afinal, ao término do estudo os alunos precisam ter habilidades competitivas no mercado. No último pilar deste modelo, os cursos precisam ser em áreas muito demandadas nas principais empresas, já que torna o retorno mais viável e menos prolongado. Como garantia para os alunos, um tempo mínimo antes do início da cobrança também é garantido junto a uma renda mínima necessária para que os reembolsos sejam efetuados.

A vantagem desse modelo é que existe uma grande motivação para as startups oferecerem um produto de alta qualidade, já que, agora, seus alunos fazem parte da sua receita futura. Isso faz com que as organizações se preocupem muito mais em garantir que seus estudantes sejam valorizados e rapidamente empregados no mercado.

Experiência prática e proximidade com o mercado como diferencial

É indiscutível o fato de que traçamos a maioria de nossas escolhas educacionais com base naquilo que poderá nos ser útil no mercado de trabalho. Contudo, ao decorrer deste relatório descrevemos a dificuldade em penetrar meios educacionais, da educação infantil ao ensino superior.

Tendo isso em mente, muitas edtechs vêm se estabelecendo em um mercado adjacente, oferecendo experiências raramente disponíveis dentro de ambientes educacionais tradicionais; estamos falando da oferta de experiência prática e de soft skills.

A profissionalização unicamente dependente de títulos e validação acadêmica é um cenário cada vez menos comum. Em um mundo que está mudando em ritmo acelerado, as pessoas precisam de prática real – e, idealmente, praticar enquanto estudam a teoria.

Startups como a Alura recorrentemente promovem eventos onde profissionais da área de tecnologia são convidados a falar sobre seus desafios diários e meios pelos quais é possível lidar com eles. Isso não só aproxima os alunos do mercado em que eles gostariam de estar inseridos, como também oferece desafios atuais.

Não bastando, além de fornecer as habilidades necessárias para entrar no mercado, as edtechs podem oferecer aos alunos meios de se promover para os possíveis empregadores. As ofertas vão desde como escrever um currículo até como se comportar em uma entrevista, habilidades que não necessariamente são contempladas no âmbito educacional.

As corporações como papel de educadoras

A maioria das organizações emprega indivíduos após avaliar suas qualificações e habilidades. Uma vez que um candidato é qualificado, ele é contratado. Contudo, essa jornada na relação entre empregador e colaborador não acaba aí.

O treinamento e o desenvolvimento dos funcionários são essenciais para garantir o funcionamento eficiente de qualquer organização. Sem o fornecimento de treinamento, as habilidades dos colaboradores podem se tornar obsoletas para as demandas da área ao longo do tempo.

Os executivos-chefes e a liderança da empresa veem a indisponibilidade de talentos e habilidades como sua maior ameaça aos negócios. Sem soluções adequadas, é uma ameaça que persistirá e acelerará, dado que a vida útil média das habilidades continua a diminuir e a importância das novas habilidades digitais acelera¹.

O desenvolvimento de talentos também serve para atrair candidatos interessados em se desenvolver, descobrir potenciais talentos ocultos dentro da organização e capacitar toda uma equipe de alto desempenho. Para isso, o desenvolvimento de talentos vai além do treinamento e inclui oportunidades de aprendizado no trabalho, como acompanhamento e orientação.

Já existem gigantes no mercado global de treinamento corporativo e, mesmo com unicórnios no mercado, esse é um ambiente subaproveitado dado sua demanda. Pelo menos US\$ 240 bilhões (2019) são gastos por ano, no mundo, em treinamento corporativo e os gastos podem aumentar. Deste valor, no entanto, uma pequena proporção atualmente é direcionada para o mercado de qualificação e requalificação.

Muitas das soluções de desenvolvimento corporativo existentes ainda estão apenas arranhando a superfície em termos de penetração de mercado. Um dos maiores provedores, Cornerstone, tem 75 milhões de usuários, LinkedIn Learning tem 14 milhões, Degreed tem apenas 250 clientes e 4 milhões de usuários.

As edtechs cumprem papel não apenas no fornecimento desses conteúdos, mas na gestão da qualificação desses profissionais. Já que, na maioria dos casos, os investimentos neste campo feitos pelas organizações são pensados para melhorar a retenção de funcionários ao invés de basear-se em estudos internos que se alinhem com as reais demandas por habilidade do mercado e das próprias equipes.

A importância do lifelong learning nas empresas



IONA SZKURNIK
Fundadora e CEO

Com aprendizagem, vem transformação: de pessoas, de carreiras, de empresas. Em um mundo que se transforma cada vez mais rápido com tecnologia, todo profissional precisa desenvolver novas competências continuamente.

Nesse cenário, a aprendizagem se torna um ativo e um diferencial competitivo. E as empresas na vanguarda já criaram ecossistemas de aprendizagem internos que incentivam o lifelong learning.

Uma aprendizagem estratégica atrelada ao desenvolvimento de carreira é capaz de potencializar resultados. Com o conhecimento aplicado em casos reais, torna-se mais eficaz a retenção do aprendizado. Assim, o colaborador melhora a sua performance, aumenta sua produtividade e se prepara para os desafios do futuro na sua carreira.

Pensando em contribuir para o desenvolvimento dos profissionais e prepará-los para os desafios da transformação digital, a Ambev fechou uma parceria com a Education Journey, primeira plataforma agregadora de conteúdos para evolução de carreira. Cada colaborador

tem acesso subsidiado a mais de quatro mil cursos de oito edtechs e 10 trilhas de aprendizagem para desenvolver habilidades técnicas e comportamentais. "A união com a Education Journey era o que buscávamos para impulsionar a oxigenação de várias habilidades consideradas relevantes aqui dentro da Ambev", comenta Aline Pereira, Head de People e Performance da Ambev.

O resultado desse esforço é visível: mais de 300 cursos foram iniciados e 200 certificados foram emitidos em áreas como Gestão, Análise de Dados, Autodesenvolvimento, Cyber Security somando mais de de duas mil horas de treinamentos em oito meses.

"A aprendizagem contínua não é mais um 'nice-to-have', é um 'must-have' para as empresas e profissionais que querem se destacar no mercado", reforça Iona Szkurnik, CEO da Education Journey.



Conclusão

A educação brasileira, assim como os outros setores, está passando pelo processo de transformação digital acelerada pela pandemia do covid-19. Com isso, abre-se um leque de possibilidades para a utilização de novas tecnologias a favor de um ensino mais democrático e acessível. Contudo, esse cenário se contrapõe às dificuldades existentes na realidade de ensino hoje, que vão desde a evasão escolar, passando pelo problema de ingresso e conclusão do ensino superior, até a necessidade de constante adequação às exigências do mercado. A pauta de ensino e aprendizagem é um tema longo, que acompanha as pessoas ao longo de suas vidas.

É por essas razões que a educação tem um poder transformacional, seja a nível de indivíduo ou a nível de país. A maior dedicação ao ensino se mostra impactante nos caminhos que ela irá seguir, determinando muitas vezes a qualidade de vida que o indivíduo terá acesso. Pessoas com maior grau de educação possuem mais e melhores espaços nos ambientes de trabalho, o que movimenta a economia do país.

Para que a transformação aconteça de fato, 678 startups estão direcionando seus esforços para melhorar a vida de muitos jovens e adultos através de uma gama abrangente de soluções. Essas soluções acompanham de perto muitas das dores que existem ao longo da vida do estudante, apresentando soluções para esses desafios e oferecendo formas mais dinâmicas e eficientes de se obter conhecimento.

Como tivemos a oportunidade de ver ao longo deste relatório, existe um esforço conjunto quando o assunto é educação. Além das startups, as próprias pessoas, as instituições de ensino e as empresas tradicionais são protagonistas na implementação de inovações que trazem maior eficiência e efetividade ao longo da cadeia de aprendizado. Junto com estes envolvidos, que representam maior foco de nossa atenção, os governos e o terceiro setor também são qualificados como agentes essenciais no panorama da educação brasileira. Não é possível desenvolver bases sólidas e estruturas duradouras sem a sinergia entre todos os players.

Em um contexto cada vez mais dinâmico, onde novas tecnologias e até novas profissões surgem a todo o momento, é necessária a adaptação por parte de todos os envolvidos. Além da implementação de tecnologia dentro da cadeia, um conceito ganha cada vez mais relevância, o *lifelong learning* - ou aprendizado contínuo. Hoje se fala muito que a educação não tem fim, ela não termina quando se recebe um diploma, pelo contrário, perdura pelo resto da vida dos bons profissionais. Nesse tema, a tecnologia vem como viabilizador, dando suporte e acesso para que as pessoas possam desempenhar suas ambições e crescer profissionalmente.

Apesar dos desafios, somos otimistas do impacto que o ecossistema de inovação tem causado dentro do setor. Tivemos uma crescente relevante no número de edtechs desde nosso último mapeamento, e o ano de 2021 representou um importante marco para o setor. Dito isso, continuamos com o compromisso de acompanhar o desenvolvimento dessas edtechs e trazer mais visibilidade em relação ao tema para todo o ecossistema.

O Distrito é uma plataforma de inovação que exponencializa resultados de negócios por meio de novas tecnologias. Capacitamos executivos para a nova economia, conectamos eles às novas soluções resolvendo desafios concretos das empresas. Em 5 anos, construímos um avançado sistema de inteligência e banco de dados mapeando a performance de cerca de 36 mil startups, produzindo um conhecimento único sobre o impacto das tecnologias e novos modelos de negócio. Hoje, nossa plataforma SaaS atende mais de 60 corporações clientes e 800 startups residentes.

Saiba mais em distrito.me

Você encontrou as informações que precisava?

Muito útil



Útil



Não foi útil



EQUIPE TÉCNICA

Autores
Leonardo Mori e Matheus Cordeiro

Revisão
Guilherme Batista

Projeto Gráfico
Kauan Machado

Planejamento
Amarilis Virgínia Ferreira e Eduardo Bayer

Design
Fernanda Moraes

Visualização de dados
Carolina Menezes



DISTRITO

TERMOS DE USO E REPRODUÇÃO MATERIAL

Todas as informações e conteúdos presentes neste material são propriedade dos seus realizadores. É vedada sua utilização para finalidades comerciais e publicitárias sem prévia autorização. Estão igualmente proibidas a reprodução, distribuição e divulgação, total ou parcial, dos textos, figuras e gráficos que compõem o presente report.

