

vocêsia



Edtechs lideram entre os segmentos de startups, correspondendo a 8,7% do total | Unsplash

EMPREENDEDORISMO

O promissor mercado das Edtechs

Mesmo sem regulamentação específica, startups da área da educação são potencial a ser explorado no Brasil

POR KARINA FUSCO
29/07/2019 11:07

Edtechs são empresas novas que desenvolvem soluções tecnológicas, como plataformas de ensino, gamificação e sistemas de gestão, para o setor de educação. Dados da Associação Brasileira de Startups (Abstartups), que tem 12.800 dessas empresas mapeadas, mostram que elas lideram entre os segmentos, correspondendo a 8,7% do total de startups. Em 2015, eram 641; atualmente, são 807.

Para Thiago Chaer, CEO da Future Education, aceleradora focada no setor educacional, esse movimento positivo se explica pelo fato de que a educação é o último setor a inovar.

“Tudo evoluiu, menos os modelos de aprendizagem”, afirma. “O sistema educacional precisa inovar para trabalhar as competências exigidas no mercado no século 21, como habilidades socioemocionais, além de inteligência artificial e automação. É uma mudança reativa”.

A absorção da tecnologia por parte do setor de educação ainda é considerada pequena, por isso há um potencial enorme de crescimento. As oportunidades vão de educação infantil a pós-graduação, passando por cursos livres, preparatórios para exames, como o Enem e Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), e educação corporativa.

“Poucas já conquistaram o sucesso. A maioria das edtechs ainda tem faturamento baixo e conta com até quatro pessoas trabalhando”, diz Chaer.

Conexão entre instituição e aluno

Uma das edtechs que já tem uma operação mais robusta é a Quero Educação. Fundada em 2012 por três sócios, em São José dos Campos, interior de São Paulo, a empresa conecta alunos a instituições de ensino superior através de uma plataforma. O crescimento foi rápido.

Ao final de 2013, já tinha alcançado faturamento de 1 milhão de reais. “No Brasil, o mercado de educação é muito interessante porque é bem regulado, e o universo das escolas particulares é muito grande”, afirma Bernardo de Pádua, CEO da startup.

Ele conta que os principais desafios foram vencer os entraves do sistema brasileiro, como questões jurídicas e competição desleal. Feito isso, a Quero Educação tem dobrado o número de alunos matriculados a cada ano, e o faturamento está próximo dos três dígitos.

Também já captou investimento e foi acelerada. Para acompanhar a evolução dos negócios, o número de colaboradores tem crescido. Hoje, são 600, sendo mais de 100 atuando na área de tecnologia, em que há a maior demanda.

Ampliando horizontes

Com a grande competitividade no setor e as instituições de ensino cada vez mais abertas à inovação, vem também a percepção de que quem não evolui corre o risco de perder mercado. De acordo com Alessandra Montini (FIA), diretora do Laboratório de Análise de Dados (Labdata) da Fundação Instituto de Administração (FIA) e professora da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FEA), da Universidade de São Paulo (USP), a educação tende a mudar completamente com as soluções apresentadas pelas edtechs.

“O modelo de sala de aula com professor e alunos sentados em cadeiras deve acabar. Sem as novidades da tecnologia, como gamificação, o professor não consegue motivar os alunos, que querem mais dinamismo”, diz.

Ela defende, ainda, que essa revolução tecnológica também deve ajudar crianças com problemas de aprendizado, ao trabalhar com o imaginário. Foi justamente ao enxergar a possibilidade de disrupção no setor que Marco Fisbhen sentiu-se seguro para unir seu conhecimento em engenharia e sua bagagem como professor de cursinho pré-vestibular e empreender.

Em 2012, ele lançou o Descomplica, uma plataforma de ensino à distância com conteúdo voltado para as pessoas que querem se preparar para o vestibular.

A busca de capital para montar as estruturas, o recrutamento de professores e a captação de alunos foram os obstáculos que ele superou. Quatro anos depois, já tendo 150 mil alunos, a edtech apostou que o crescimento viria com a atuação em múltiplas frentes.

Com parcerias e aquisição, o Descomplica passou a oferecer também reforço escolar para estudantes do Ensino Médio, reforço universitário (matérias como cálculo e direito constitucional), preparação para concursos públicos e para o exame da OAB e, em 2019, lançou mais de 20 programas de pós-graduação.

“O pré-vestibular é mercado não regulado, mas na pós-graduação é preciso seguir as regulamentações do Ministério da Educação. É possível ser inovador e disruptivo, sem quebrar as regras”, afirma Fisbhen.

Hoje, com mais de 800 mil alunos e faturamento na casa de 100 milhões de reais, ele aconselha quem pretende empreender no setor a manter o foco até se tornar líder do mercado. “Até então, não se deve atuar em muitas frentes ao mesmo tempo”, diz o CEO.

Conteúdo originalmente publicado no App Revista Você S/A.