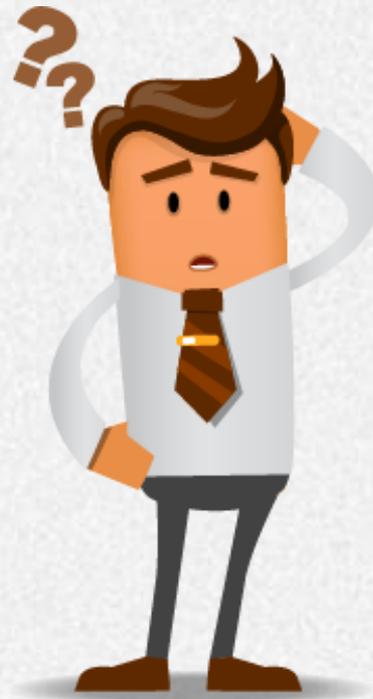


O MERCADO DE EDTECH E A SUA RELAÇÃO COM AS INSTITUIÇÕES DE ENSINO

Marcio Araujo Oliverio



- Como se dá a inovação no ramo educacional brasileiro e os respectivos fatores favoráveis ou não para que aconteça essa inovação?



Objetivo

Analisar o mercado das EdTechs, buscando identificar os laços fortes e fracos estabelecidos entre os vários startups e instituições de ensino.



Objetivo

- Mapear e analisar os principais fornecedores e consumidores de inovação dentro da rede de relacionamento das startups com foco nas Edtechs;
- Realizar um panorama das EdTech's no Brasil e como elas estão posicionadas dentro desse segmento.



O que é inovação?

Para Schumpeter, há diferenças entre o conceito de invenção e inovação. Segundo o autor, “uma invenção é uma ideia, esboço ou modelo para um novo ou melhorado artefato, produto, processo ou sistema. Uma inovação, no sentido econômico, somente é completa quando há uma transação comercial envolvendo uma invenção e assim gerando riqueza” (SCHUMPETER, 1988).

Inovação aberta

- Pensar em todo o processo de criação, iniciando na prospecção, análise e exposição de oportunidades de inovação, fazendo desse um fluxo contínuo de pesquisa e utilizando juntamente o conhecimento e externo.
- Também a possibilidade das empresas compartilharem com outras empresas, inventores, ou centros de pesquisas, patentes e informações que não são utilizadas e licenciá-las de forma compartilhada com os co-criadores.



Inovação disruptiva

Ideia que rompe com o antigo modelo de negócio e modifica também as bases de competição entre os concorrentes. Tem como característica a simplicidade no uso, custo menor e são mais convenientes e práticas para o uso.



Startup

Empresas inovadoras, com forte base tecnológica, que buscam um crescimento rápido e modelo de negócio escalável e repetível

c) EdTech

Startup resultante da convergência entre práticas e processos educacionais e tecnologias da informação e comunicação.

Pesquisa

- 112 startups
- 52 perguntas
- 50 respostas
- ABS / FGV



Resultados

- 50% das EdTechs esperava multiplicar por 5 ou mais o faturamento no próximo ano;
- 20% esperava triplicar ou quaduplicar o faturamento no próximo ano.



Resultados

- Governo detém boa parte do mercado educacional e compra mal;
- Dificuldade na relação com as IE.
 - Idiomas diferentes
- Investimento pontuais por parte das IE em inovação e tecnologia;
- EdTechs buscam clientes no exterior.



Obrigado!

Marcio Araujo Oliverio