



O perfil das startups **Edtechs** **brasileiras**

PGT | USP
abstartups®

abs®



Conteúdo do Estudo

01 Apresentação

02 Metodologia

03 Distribuição regional das Startups

04 Perfil das Edtechs

Fase de Maturidade, Modelo de Negócio, Público-alvo, Tempo de Existência, Colaboradores, Players de Relacionamento, Modo de trabalho, Patente, Pivotagem, Investimento recebido, Tipo de investimento, Origem do investimento, Modelo de negócio x Maturidade, Modelo de Negócio x Público-alvo

05 Agradecimento

01

Apresentação

O perfil das Startups Edtechs brasileiras



Este estudo é uma parceria da **Abstartups** e do **PTG USP** sobre as startups brasileiras ativas que atuam no setor da educação: as **Edtechs**.

O material busca atualizar e disponibilizar informações sobre essas startups para pesquisadores, grandes empresas, investidores e demais players do mercado.



PTG | USP abstartups°



Assim como todos os materiais elaborados pela associação, este tem como missão **ajudar a Abstartups a construir:**

Volume de informação

Ou seja, complementa nossa base de dados, com informações validadas e confiáveis sobre atuação e localização geográfica das startups no Brasil.

Representatividade

Mostrar a força dessas startups e onde estão atuando de forma mais eficaz em todo país, garantindo visibilidade delas para toda nossa rede de conexões.

Relevância

Ser referência como fonte de informação confiável para todo o ecossistema de startups, facilitando o acesso e geração de inteligência de mercado.

Metodologia

O perfil das Startups Edtechs brasileiras





Para esta pesquisa optamos por uma metodologia quantitativa na forma de levantamento, através da captação de dados padronizados e autodeclarados.

Abordagem

Pesquisa quantitativa, combinando os números que comprovam os objetivos gerais da pesquisa.

Objetivo

Identificar o perfil e os principais dados das Edtechs brasileiras.

Procedimento

Pesquisa de levantamento, cuja coleta de dados se realiza através de questionários ou entrevistas.



Os dados gerais você encontrará a seguir e representam o percentual das análises de informações mapeadas e autodeclaradas por 368 startups do tipo Edtechs com base no Mapeamento de Startups 2025.

Para visualização dos dados completos, temos disponível um painel dinâmico que possibilitará a pesquisa por vertical, região, cidade, estado, comparativos, evoluções e muito mais!

Mapeamento
Online



Distribuição regional das Startups

O perfil das Startups Edtechs brasileiras



Distribuição Regional das Startups

A maioria das startups do tipo Edtech estão localizadas na região **Sudeste** (60,6%), seguido pelas regiões **Sul** (14,9%) e **Nordeste** (14,1%). As regiões **Centro-Oeste** (5,2%) e **Norte** (5,2%) apresentam ambas uma concentração menor de startups da categoria.

Norte
5,2%

Centro-Oeste
5,2%

Nordeste
14,1%

Sudeste
60,6%

Sul
14,9%

Distribuição Regional das Startups O perfil das Startups Edtechs brasileiras



5 estados com maior número de startups do tipo Edtech

Os estados brasileiros com maior concentração de startups do tipo Edtech são, respectivamente:

São Paulo	45,1%
Rio de Janeiro	8,2%
Santa Catarina	6,3%
Minas Gerais	5,4%
Rio Grande do Sul	4,6%

Perfil das Edtechs

O perfil das Startups Edtechs brasileiras



A maior parte das startups do tipo Edtech no Brasil estão na fase de **operação** (29,5%), **tração** (26,2%) ou **validação** (20,9%), que são estágios intermediários de maturação.

15,7% dessas startups estão na fase avançada de **escala**, e apenas 7,7% estão na fase inicial de **ideação**.

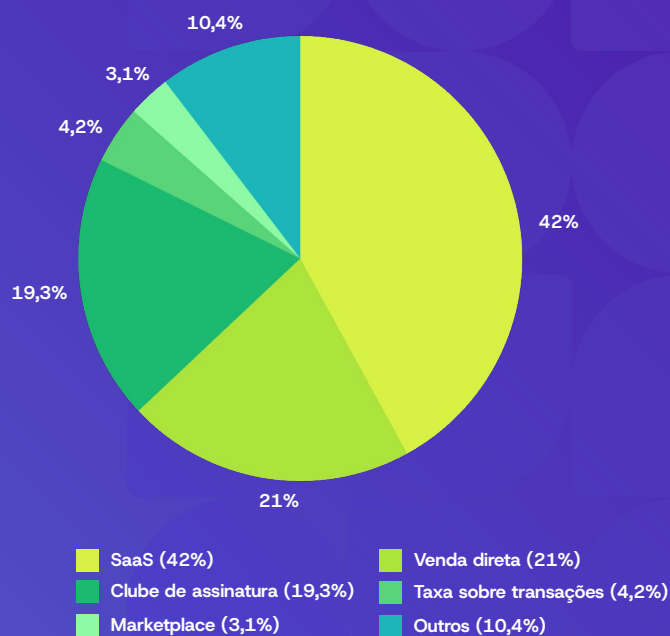
Ideação	7,7%
Validação	20,9%
Operação	29,5%
Tração	26,2%
Escala	15,7%

Distribuição das Edtechs por Formato de Comercialização

Os 5 modelos de negócios mais comuns dentre as startups Edtechs são, respectivamente:

Software as a Service – SaaS (42%), Venda direta (21%), Clube de assinatura (19,3%), Taxa sobre transações (4,2%) e Marketplace (3,1%).

Outros tipos de modelo de negócio somaram 10,4% do total.



Perfil do Mercado

Edtech: Distribuição por Modelos de Negócio

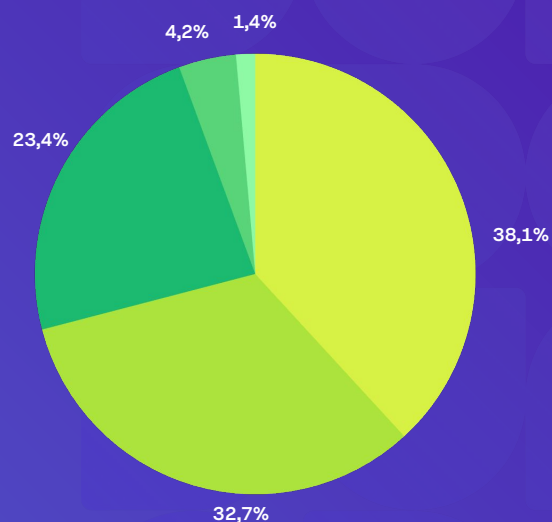
No que tange ao tipo de cliente, observa-se que a maior parte das **Edtechs** (38,1%) atuam no segmento **B2B**, portanto, visam empresas como clientes finais.

O segmento **B2B2C** é o **segundo mais comum**. 32,7% das Edtechs comercializam com outras empresas soluções que visam o consumidor final.

23,4% das Edtechs são do tipo **B2C**, portanto seus produtos e serviços visam o consumidor final.

Somente 4,2% possuem como principal cliente **instituições do governo (B2G)**, ou seja, possuem o governo como cliente final.

Outro dado é que dentre as 368 startups Edtechs, apenas 1,4% são **B2S**, ou seja, possuem outras startups como cliente.



B2B (38,1%)

B2C (23,4%)

B2S (1,4%)

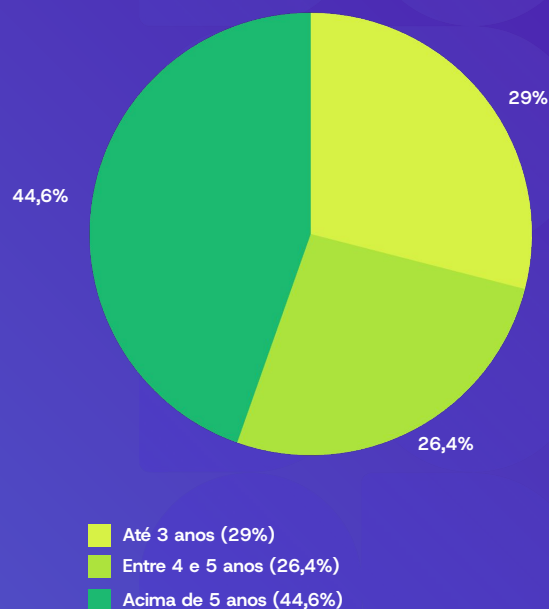
B2B2C (32,7%)

B2G (4,2%)

Maturidade das Edtechs: Taxa de Sobrevivência e Tempo de Mercado

29% das startups do tipo Edtech possuem no máximo 3 anos de existência, enquanto 26,4% possuem entre 4 e 5 anos de existência.

No entanto, 44,6% das Edtechs existem há mais de 5 anos no mercado, percentual este que pode indicar uma ótima taxa de sobrevivência para este tipo de startup, já que os 5 anos iniciais caracterizam o período mais crítico em que ocorre maior índice de fracassos de startups, conforme estudo realizado pela Fundação Dom Cabral (2015).

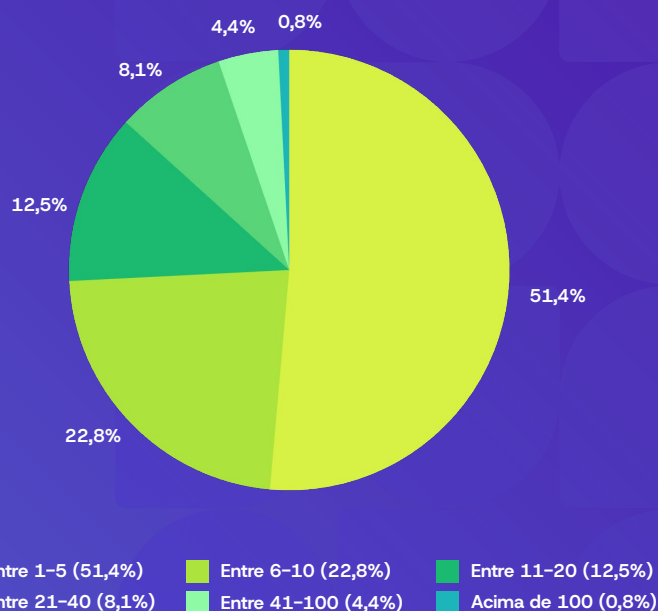


Estrutura das Edtechs: O Predomínio de Equipes Enxutas

Com relação ao **tamanho das Edtechs** em termos de **quantidade de colaboradores**, nota-se que a grande maioria dessas startups são formadas por **times pequenos**, já que mais da metade (**51,4%**) **possuem no máximo 5 colaboradores**, e **22,8%** possuem **entre 6 e 10 colaboradores** apenas.

12,5% possuem **entre 11 e 20 colaboradores**, enquanto **8,1%** possuem **entre 21 e 40 colaboradores**, o que já caracterizaria essas startups como de tamanho médio.

Apenas **4,4%** possuem **entre 41 e 100 colaboradores** em seus times, e somente **0,8%** possuem **acima de 100 colaboradores**, indicando um percentual muito pequeno de startups Edtechs de grande porte.



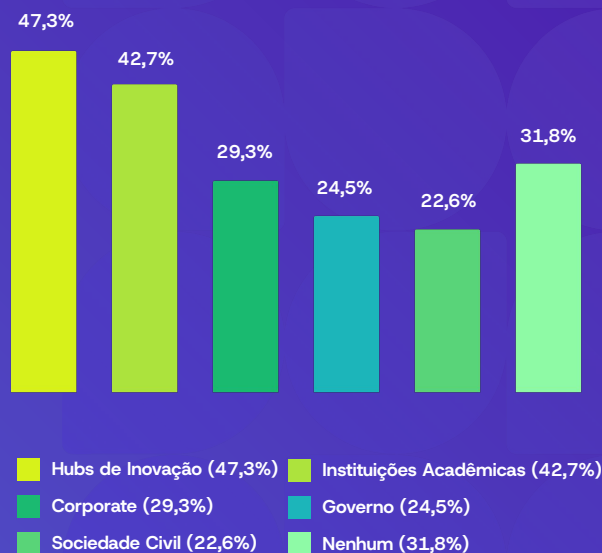
Perfil de Relacionamento e Cooperação das Startups Edtechs

Com relação aos **players de relacionamento**, aproximadamente 23,9% das Edtechs possuem pelo menos um parceiro para desenvolvimento e atuação de seus negócios, e 44,3% possuem pelo menos dois parceiros, indicando um tipo de startup com forte presença de **múltiplos parceiros**.

Especificamente, nota-se que os principais parceiros das Edtechs são **Hubs de inovação** (47,3%), bem como **instituições acadêmicas** (42,7%), e **entidades corporativas** (29,3%).

Observa-se também que 24,5% dessas startups possuem algum tipo de parceria com **instituições do governo**, e que 22,6% possuem a **Sociedade Civil** como um parceiro para o desenvolvimento e atuação de seus negócios.

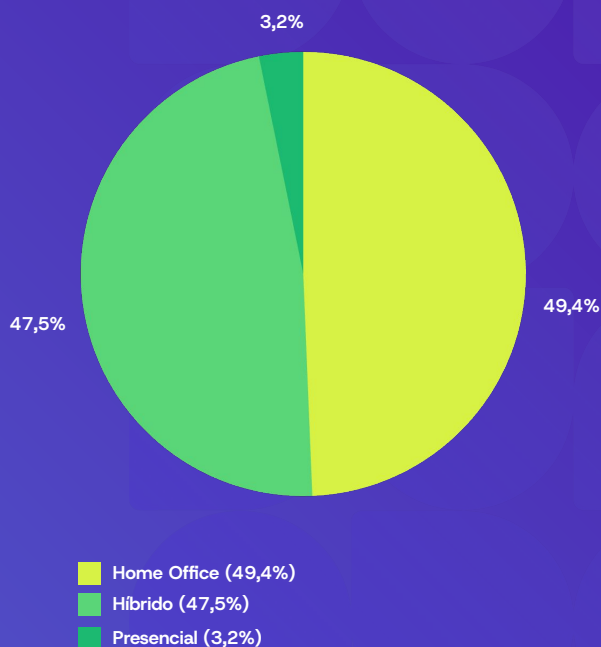
No entanto, identificou-se também que 31,8% das Edtechs **não tiveram parceria** com qualquer um desses players para o desenvolvimento e atuação de seus negócios.



Análise das Modalidades Operacionais no Setor Edtech

O principal modo de trabalho das startups Edtechs é tanto o **home office** (49,4%) quanto o **híbrido** (47,5%).

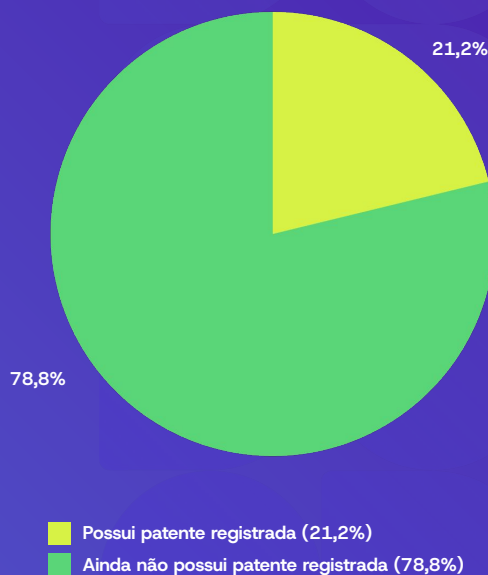
Somente 3,2% das Edtechs da amostra indicou preferir o modelo de trabalho **presencial**. Isso pode ser um indicativo de que as Edtechs reforçam a ideia de ensino à distância.



Propriedade Industrial: Um Raio-X das Patentes nas Edtechs

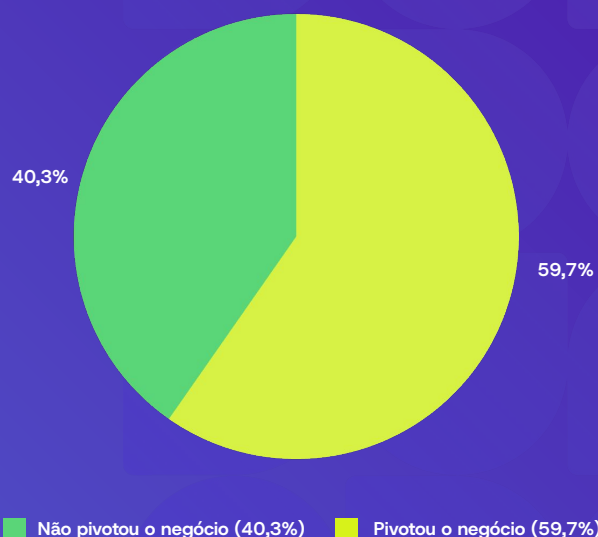
Conforme indicado no gráfico, a pesquisa revelou que **78,8%** das startups da categoria Edtech ainda **não possuem** patentes registradas.

Apenas **21,2%** das Edtechs afirmaram já **possuir alguma patente registrada**.



O Comportamento das Startups Frente à Adaptação do Modelo de Negócio

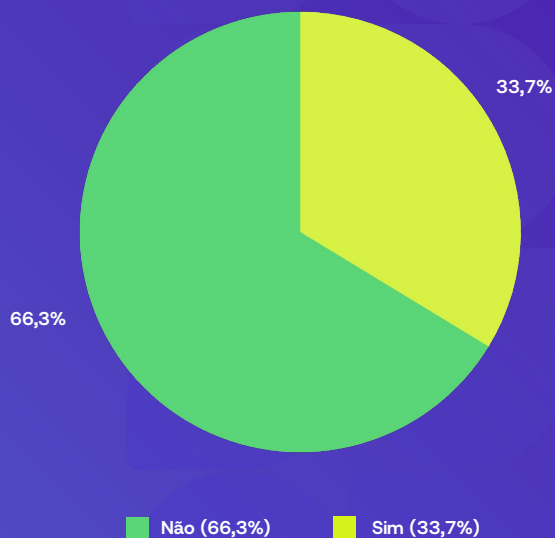
Com relação à **pivotagem**, que consiste na mudança estratégica no modelo de negócio, observa-se que mais da metade (59,7%) das Edtechs já **precisou pivotar** em algum momento o seu negócio, enquanto **40,3%** não precisou passar por um processo de pivotagem, e **permaneceu com seu modelo de negócio inicial**.



Distribuição das Edtechs por Recebimento de Investimento

Com relação a ter recebido algum tipo de investimento, **66,3%** das startups Edtechs alegam **não ter recebido qualquer tipo de investimento**.

Por outro lado, **33,7%** indicou **já ter recebido investimento** de alguma fonte financiadora.

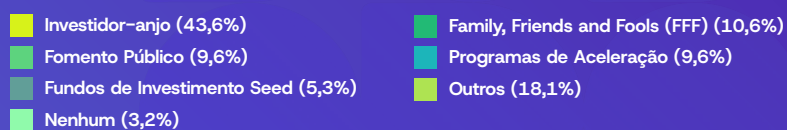
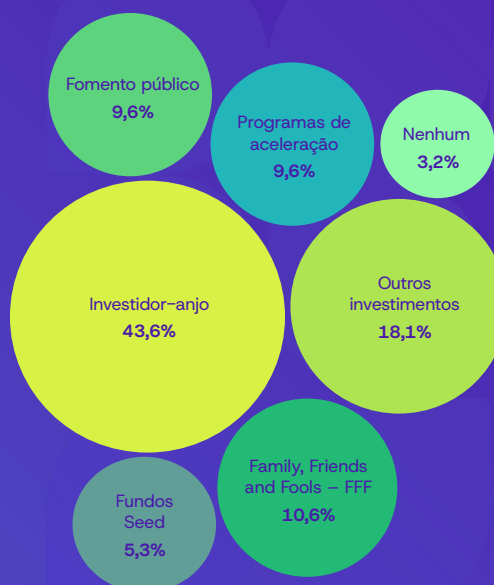


Perfil das Fontes Financiadoras no Setor Edtech

Com relação aos tipos de investimento comumente recebidos pelas Edtechs analisadas, nota-se que as 5 principais fontes financiadoras desse tipo de startup foram: **Investidor-anjo** (43,6%), **Family, Friends and Fools – FFF** (10,6%), **Fomento público** (9,6%), e **Programas de aceleração** (9,6%).

Em menor proporção, também foram constatados investimentos oriundos de Fundos de investimento do tipo Seed (5,3%). Outros tipos de investimento totalizaram 18,1%.

As Edtechs que **não receberam nenhum tipo** de investimento correspondem a apenas 3,2% da amostra analisada.

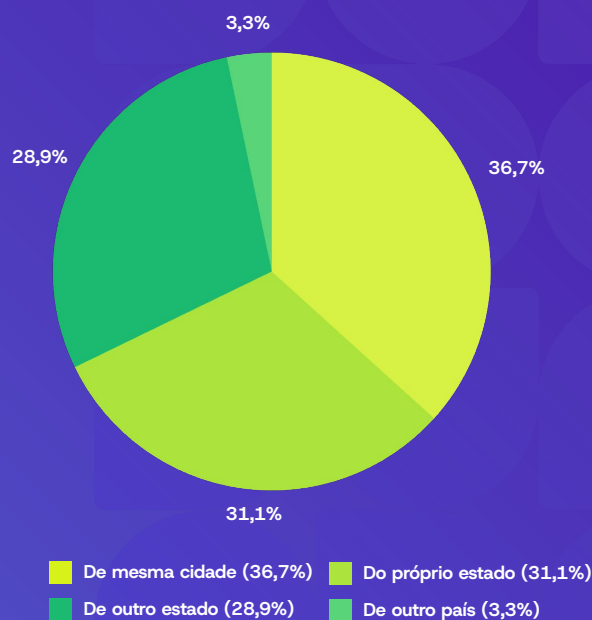


Distribuição Geográfica da Origem dos Investimentos Recebidos

Com relação à origem dos investimentos recebidos pelas Edtechs analisadas, observa-se que 36,7% delas receberam investimentos de fontes que são da **mesma cidade** de onde foram fundadas.

31,1% das Edtechs receberam investimentos do **próprio estado**. 28,9% receberam investimentos de fontes oriundas de **outro estado**.

Apenas 3,3% das startups do tipo Edtech receberam investimento oriundo de **outro país**.

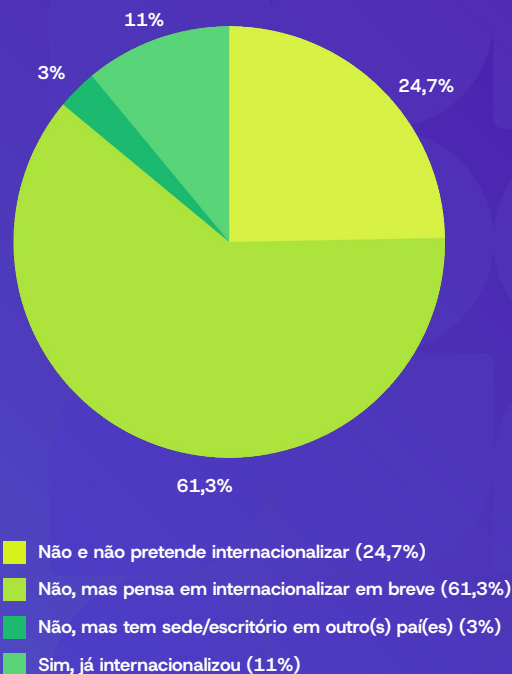


Análise do Processo de Internacionalização no Setor de Edtechs

Com relação ao processo de internacionalização das Edtechs brasileiras, a pesquisa identificou que **24,7%** dessas startups **não possuem** interesse em se internacionalizar.

Por outro lado, **61,3%** delas ainda não se internacionalizaram, mas **possuem interesse** em realizar negócios no exterior.

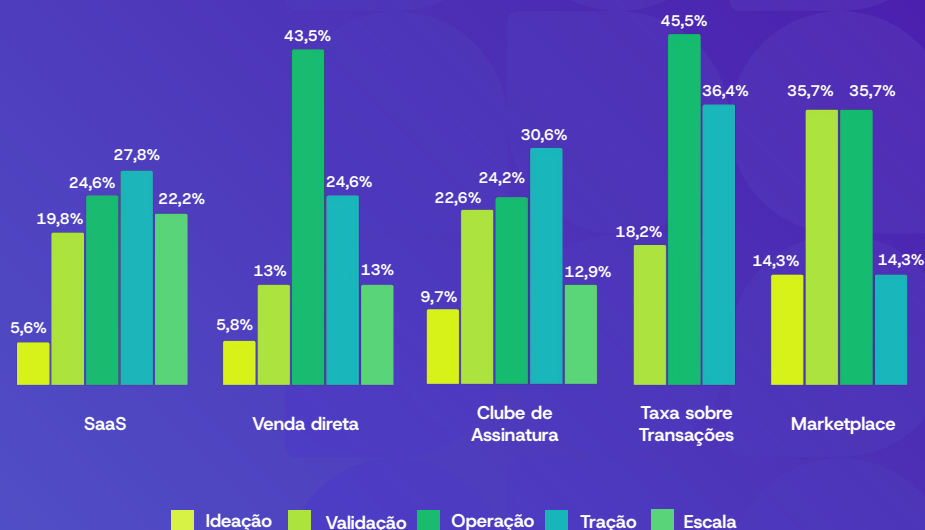
3% das startups **possuem uma sede ou um escritório no exterior**. Já **11%** informaram que **já internacionalizaram** a startup.



Modelo de negócio e Nível de maturidade

Dentre os tipos de modelo de negócio mais comuns entre as startups Edtechs pesquisadas, observa-se que, dentre as que possuem o modelo de negócio **SaaS (Software as a Service)**, a maior parte delas já está nas fases mais avançadas de operação (24,6%), tração (27,8%) e escala (22,2%) quando se trata de nível de maturidade. Já aquelas que possuem o modelo do tipo **Venda direta** estão em sua maioria (43,5%) na fase de operação e de tração (24,6%).

Aquelas que adotam o modelo do tipo **Clube de assinatura** estão em sua maioria na fase de tração (30,6%) ou operação (24,2%). Edtechs do modelo **Taxa sobre transações** estão em sua grande maioria nas fases de operação (45,5%) e tração (36,4%). Por fim, as startups cujo modelo é **Marketplace** estão em sua maioria nas fases de validação e operação (ambas 35,7%).

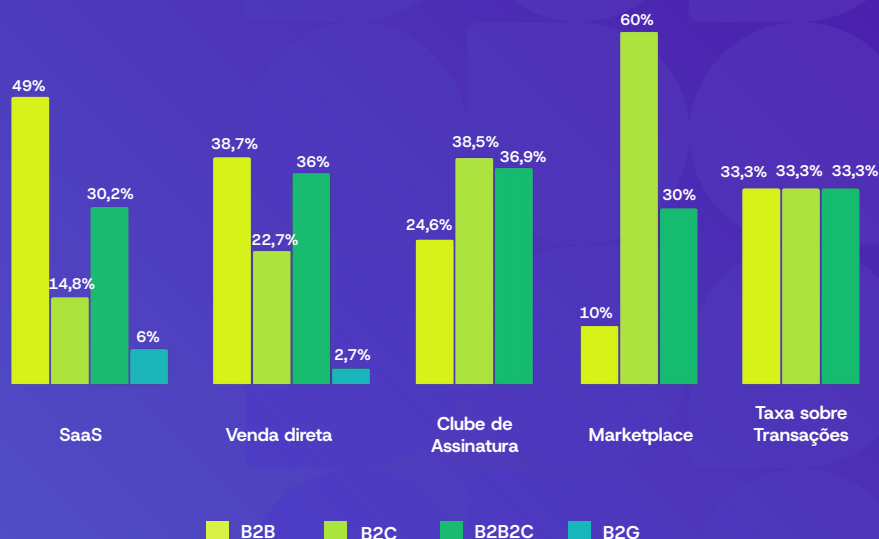


Principais tipos de cliente das Edtechs de acordo com Modelo de negócio

Dentre os tipos de modelo de negócio mais comuns entre as Edtechs observa-se que, no modelo de negócio SaaS (Software as a Service), o público-alvo mais comum é o B2B (49%) ou o B2B2C (30,2%). 14,8% das Edtechs do tipo SaaS possuem B2C como cliente final e apenas 6% possuem o governo como cliente final (B2G).

Dentre as que atuam no modelo de Venda direta, o tipo de cliente mais comum são o B2B (38,7%) e o B2B2C (36%). B2C corresponde a 22,7% e B2G apenas 2,7%. Dentre as que atuam no modelo Clube de assinatura, o tipo de cliente mais comum é o B2C (38,5%), seguido por B2B2C (36,9%). 24,6% são do tipo B2B.

Já as Edtechs com modelo de negócio do tipo Marketplace são predominantemente do tipo B2C (60%) e B2B2C (30%), apenas 10% é B2B. A amostra do estudo das Edtechs, cujo modelo de negócio é do tipo Taxa sobre transações, mostrou focar nos clientes B2B, B2C e B2B2C em mesma proporção (33,3%).



Agradecimento

O perfil das Startups Edtechs brasileiras



Não fazemos nada sozinhos!

Nosso muito obrigada aos
parceiros e apoiadores, que
acreditam e tornam o nosso
trabalho possível!

Realização

abstartups°

Parceria

PGT | USP

abs°



Conheça nossos mantenedores e parceiros

Mantenedores



Parceiros



Quer continuar acompanhando as startups brasileiras?

A Abstartups tem um trabalho constante de atualização da sua base de dados e informações sobre o ecossistema brasileiro de startups.

Além deste estudo, você pode acompanhar todas as novidades sobre o setor de saúde e outras verticais em nossos canais.

Tem uma Startup?

Cadastre-se em nossa base.

Mapeamento de Startup

Confira o nosso Mapeamento de Startups e acesse a lista de startups por vertical.

Estudos e Pesquisas

Acesse nossos materiais e aprofunde seu conhecimento.

abs°

abstartups°
PGT | USP

