

# ESTUDO DE OPORTUNIDADES NO SETOR DE EDUCAÇÃO PARA NEGÓCIOS FOCADOS NA POPULAÇÃO DE BAIXA RENDA

## PRINCIPAIS CONCLUSÕES



1. Introdução.....	2
2. Indicadores estatísticos.....	9
3. Gastos em educação .....	11
3.1 Gastos públicos – Dados gerais.....	12
3.2 Estrutura de financiamento público da educação.....	16
3.3 Orçamentos municipal, estadual e federal.....	21
3.4 Gastos privados em educação.....	25
4. Identificação e análise das deficiências dos serviços públicos de educação.....	28
5 Mercado privado de educação e suas tendências.....	33
6. Compras governamentais de serviços e produtos para educação.....	37
6.1 Dicas sobre licitações em educação .....	38
6.2 Provedores de produtos/serviços para educação pública.....	41
6.3 Entraves políticos e regulatórios.....	44
7. Mapa de oportunidades.....	47
8. Conclusões.....	51

# 1. INTRODUÇÃO



- **OBJETIVO**

IDENTIFICAR AS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS MAIS PROMISSORAS, EM FUNÇÃO DA CARÊNCIA DE OFERTA E DAS POTENCIAIS RESTRIÇÕES REGULATÓRIAS, NO SETOR DE EDUCAÇÃO PARA A POPULAÇÃO DE BAIXA RENDA NO BRASIL (COM FOCO NOS ESTADOS DE ALAGOAS, BAHIA, MINAS GERAIS, PERNAMBUCO, RIO DE JANEIRO E SÃO PAULO)

- **CRONOGRAMA**

JANEIRO A MAIO DE 2013



[www.potenciaventures.net](http://www.potenciaventures.net)

Investe em iniciativas que **fortalecem o desenvolvimento de ecossistemas de negócios com impacto social em mercados emergentes na América Latina, Ásia, África e Europa**. No Brasil, foi o primeiro investidor e parceiro estratégico na criação de diversas iniciativas-chave no campo dos negócios com impacto social, tais como Artemisia Negócios Sociais e Vox Capital.



[www.inspirare.org.br](http://www.inspirare.org.br)

Instituto familiar, criado em setembro de 2011, com a **missão de inspirar inovações em iniciativas empreendedoras, políticas públicas, programas e investimentos que melhorem a qualidade da educação no Brasil**. Sua contribuição se dá por meio de quatro programas complementares: **Porvir, Iniciativas Empreendedoras, Bairro-Escola Rio Vermelho e Educação Pública Inovadora**.

## REALIZAÇÃO:

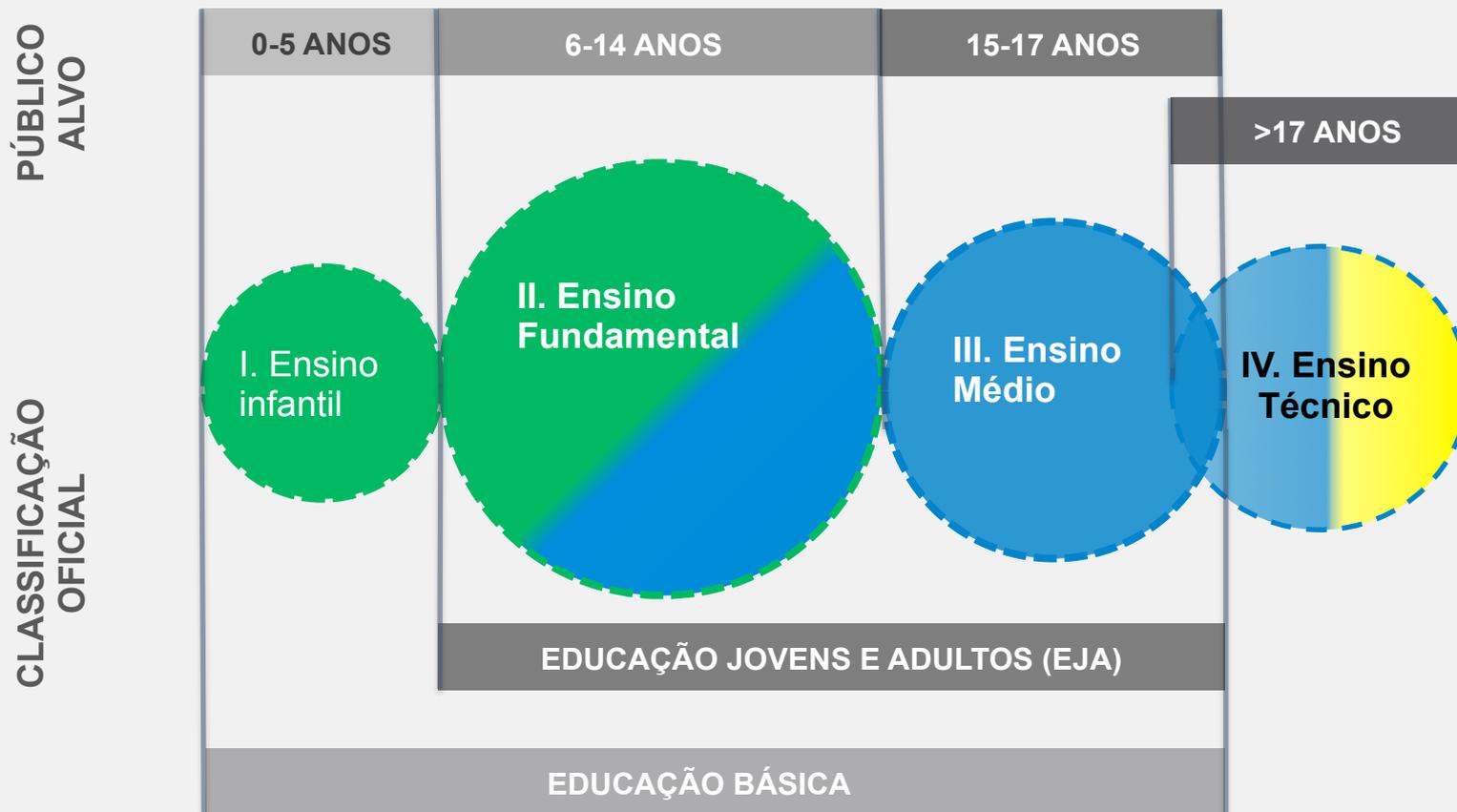


[www.prospectiva.com](http://www.prospectiva.com)

Consultoria estratégica especializada em projetos relacionados a negócios internacionais, políticas públicas e regulatórias. Seu diferencial está em oferecer aos clientes análises que combinam as estratégias do negócio em questão com o conhecimento de ações governamentais que possam afetá-las.

## APOIO ESTRATÉGICO:

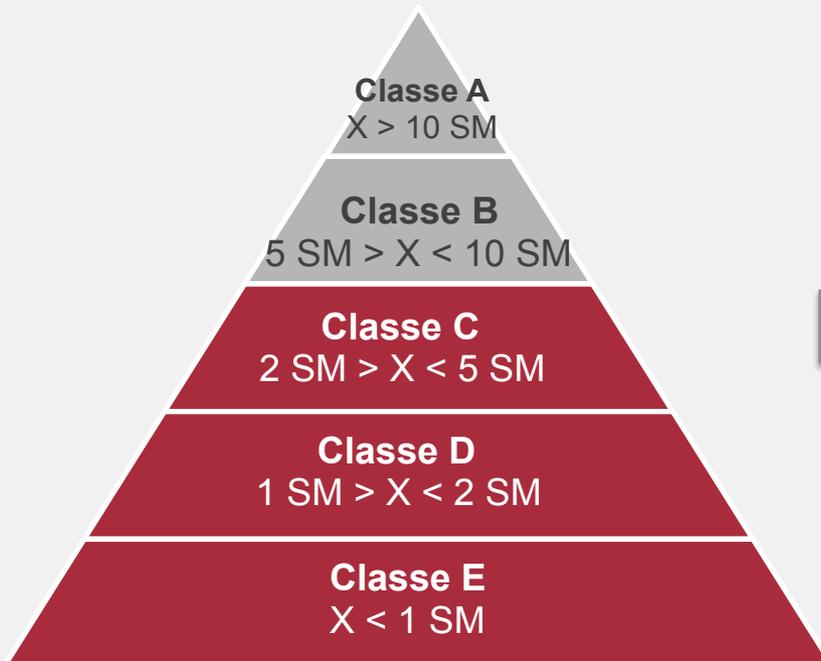




Responsabilidade de financiamento:

- Esfera municipal
- Esfera estadual
- Esfera federal
- Tamanho círculo se aproxima ao número de matrículas

**POPULAÇÃO  
DE BAIXA RENDA**  
(Número de salários mínimos  
por domicílio)



**NOS ESTADOS DE SP, RJ,  
MG, BA, AL E PE**



Para definir a segmentação das classes sociais e fazer o cruzamento entre as diversas bases de dados coletadas nas pesquisas analisadas, optamos pela utilização de unidades de salários mínimos (SM) por domicílio, ao invés de valores monetários. Nas pesquisas onde não havia convergência metodológica, os valores foram padronizados de forma a atender os critérios indicados no gráfico acima.

## DADOS ESTATÍSTICOS

### População e educação

IBGE, MEC, IPEA, IPM, SENAI/SENAC

### Uso de tecnologia / internet

Min. das Comunicações, Anatel, NIC.br

### Comparativo Internacional

OCDE, UNESCO, FMI, BID, Banco Mundial

### Orçamento público/ compras

Tesouro Nacional; Sec. Est./Mun. de Educação



## ENTREVISTAS

Gestores (federal, estadual e municipal), Empreendedores, Diretores de escolas, Professores universitários, ONGs e Fundações, Empresas e Associações Empresariais, Investidores e Especialistas em Educação

## VARIÁVEIS

Oferta de **serviços públicos e privados** de educação

Gargalos/deficiências

Políticas públicas para educação

Arcabouço regulatório



## INSTITUIÇÕES ANALISADAS

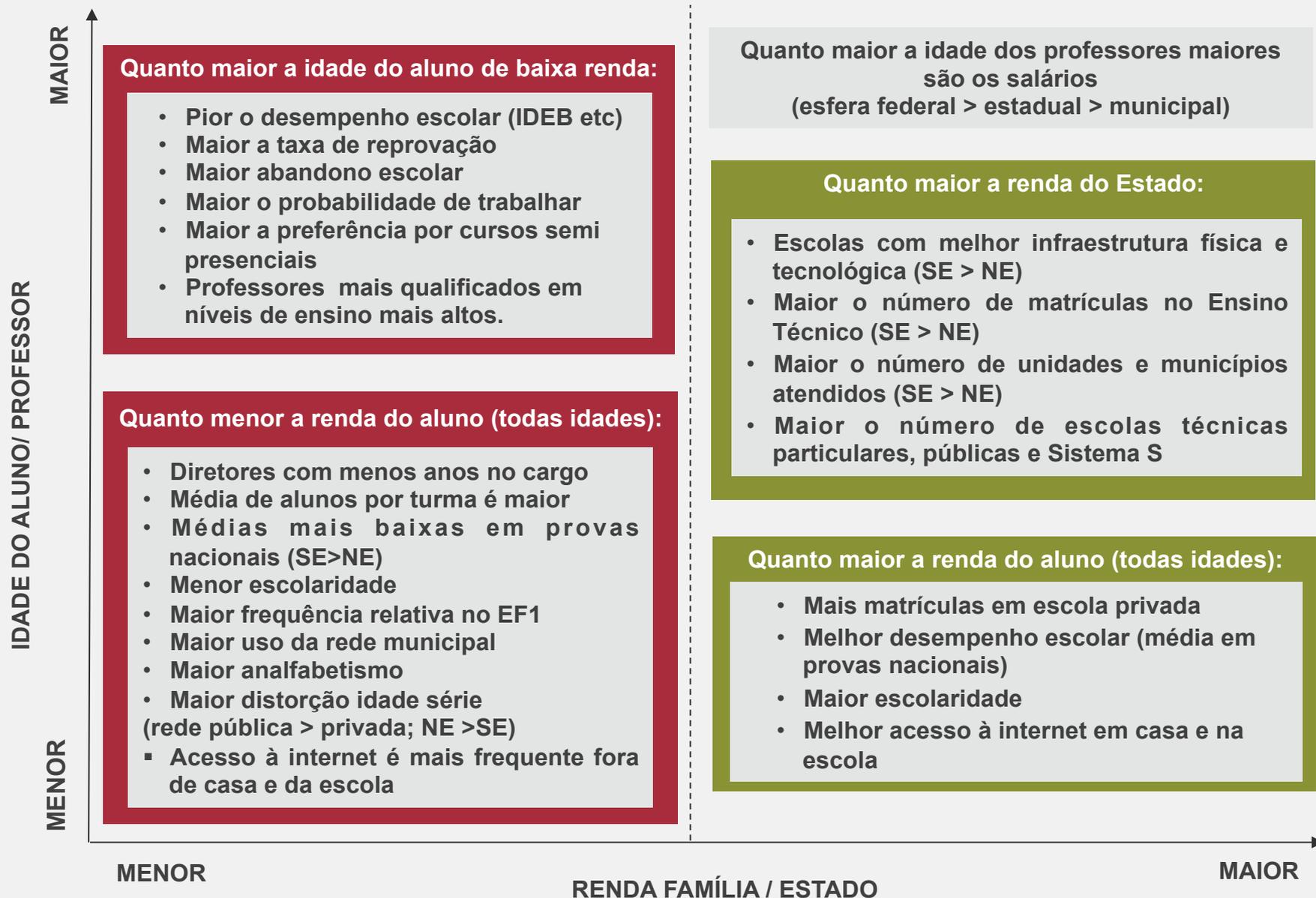
Eventos: “Educar Educador 2013”, “Transformar 2013”, Guia de Tecnologias do MEC, provedores de produtos/serviços de educação, busca na internet e indicações da Artemisia, Inspirare, Potencia, Virtuose e Vox Capital



**OPORTUNIDADES A SEREM EXPLORADAS POR EMPREENDEDORES**

## 2. INDICADORES ESTADÍSTICOS





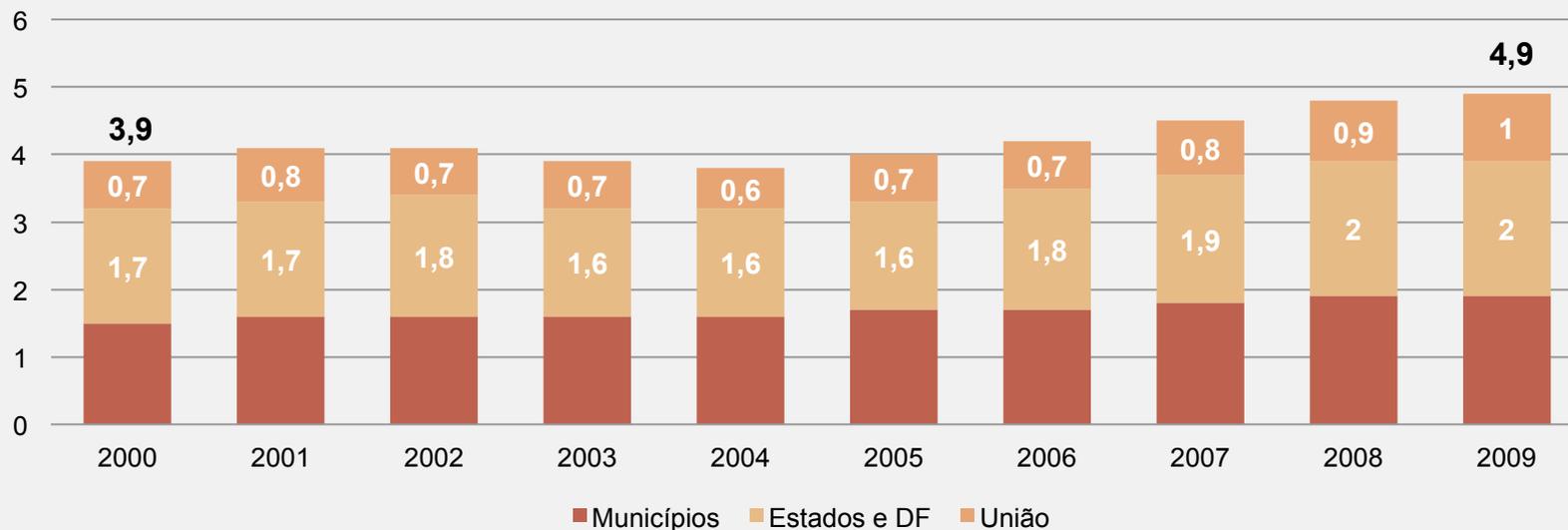
### 3. GASTOS EM EDUCAÇÃO



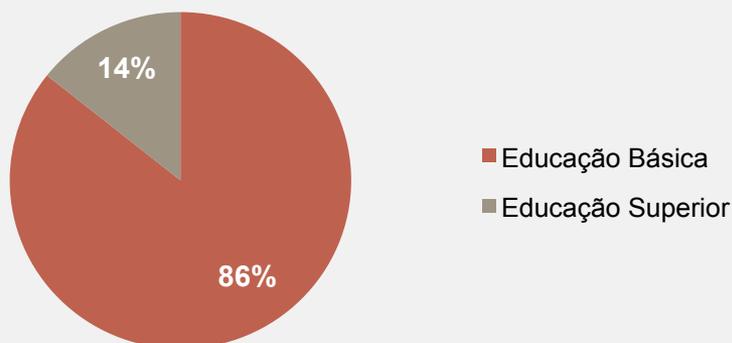
## 3.1 GASTOS PÚBLICOS EM EDUCAÇÃO (DADOS GERAIS)



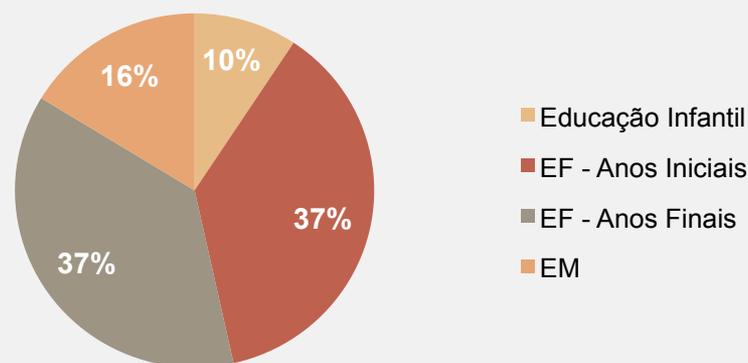
**Investimento Público Direto em educação por esfera de governo, em % do PIB**



**Dos 4,9% gastos em 2009, percentual estimado, por nível de ensino**



**Dos 4,2%, estimados com educação básica em 2009, por etapa desse nível de ensino**

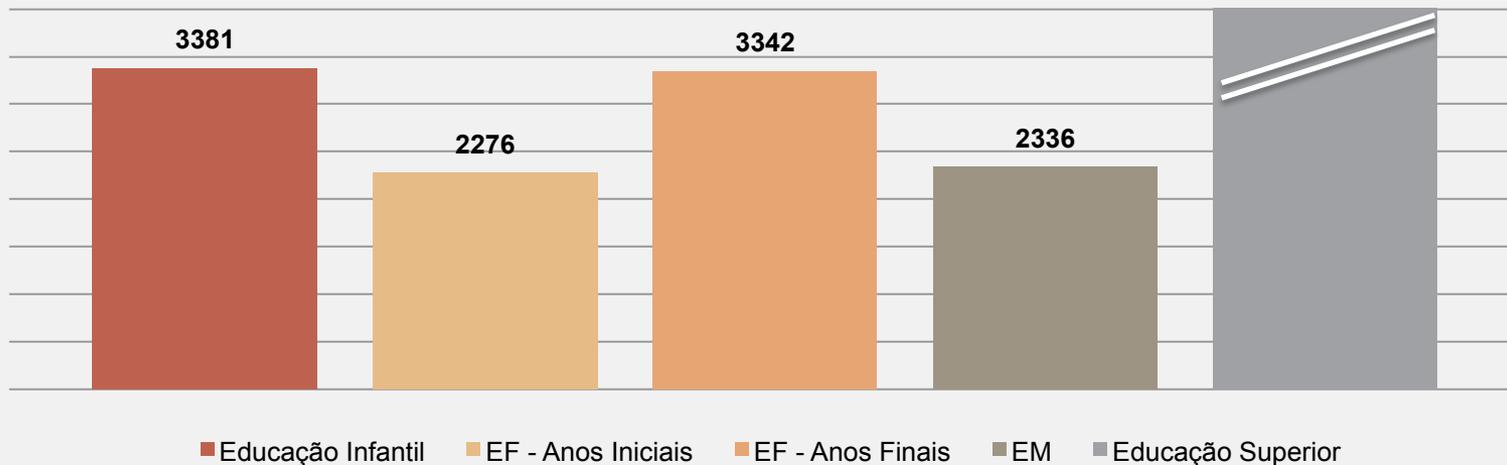




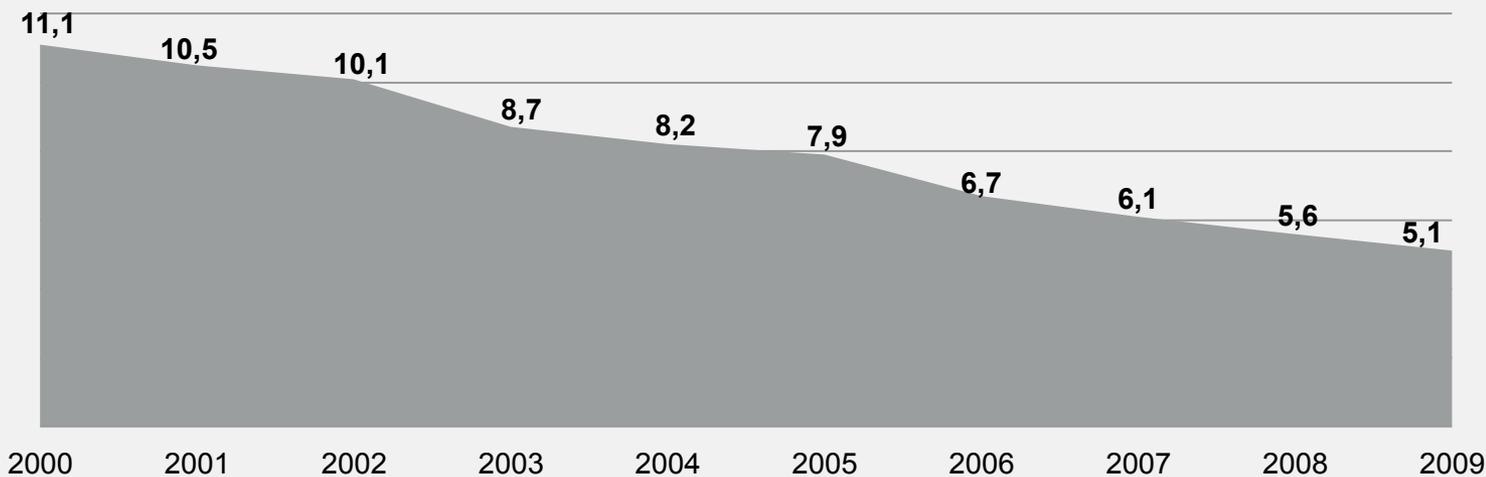
P.

APESAR DE ESTAR DIMINUINDO, A RAZÃO DE GASTO COM ENSINO SUPERIOR SOBRE EDUCAÇÃO BÁSICA AINDA É DE 5 VEZES.

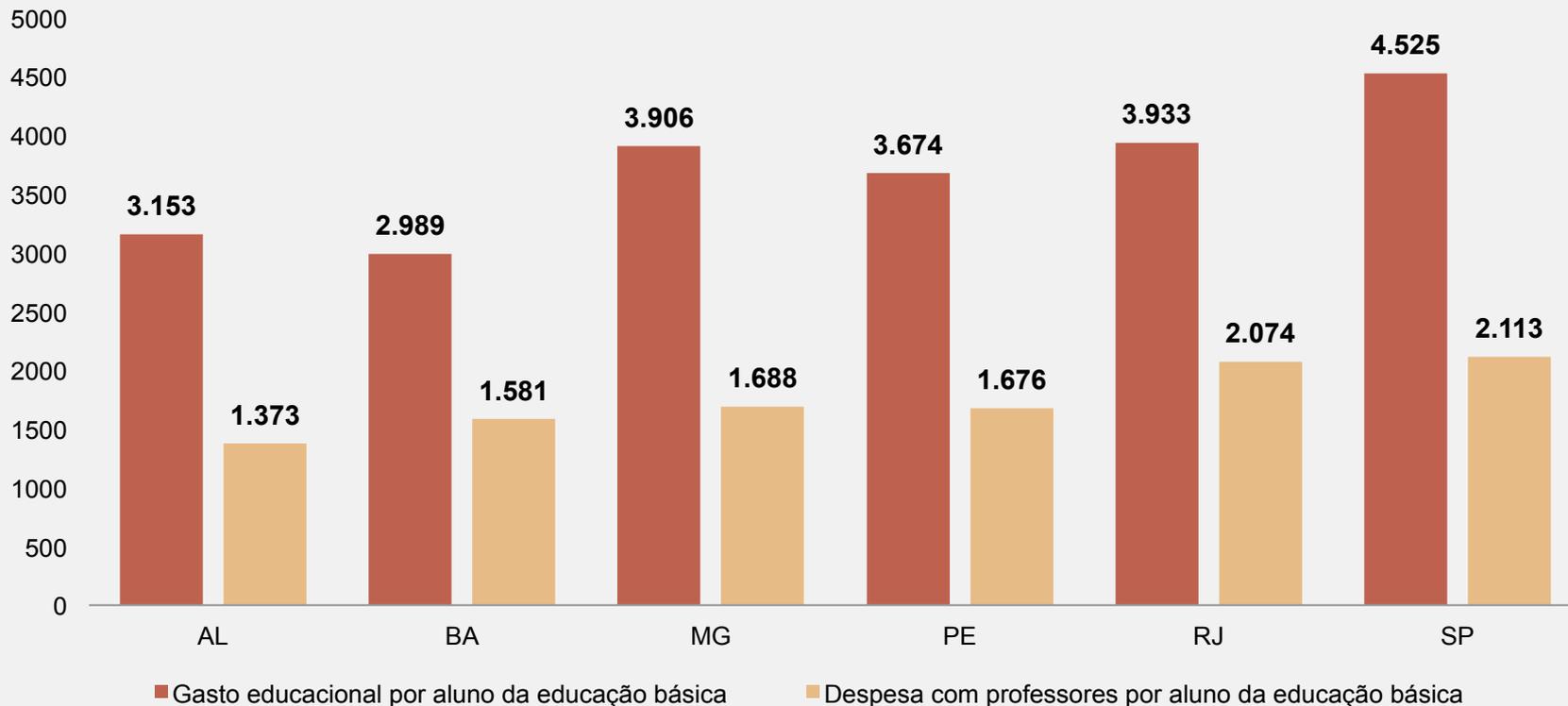
### Investimento Público Direto por Estudante (R\$)



### Razão dos gastos públicos com ES sobre os gastos públicos com EB



## Gastos por aluno e professores por aluno – Educação básica (R\$)



Fonte: Prospectiva com dados da SIOPE (2011)

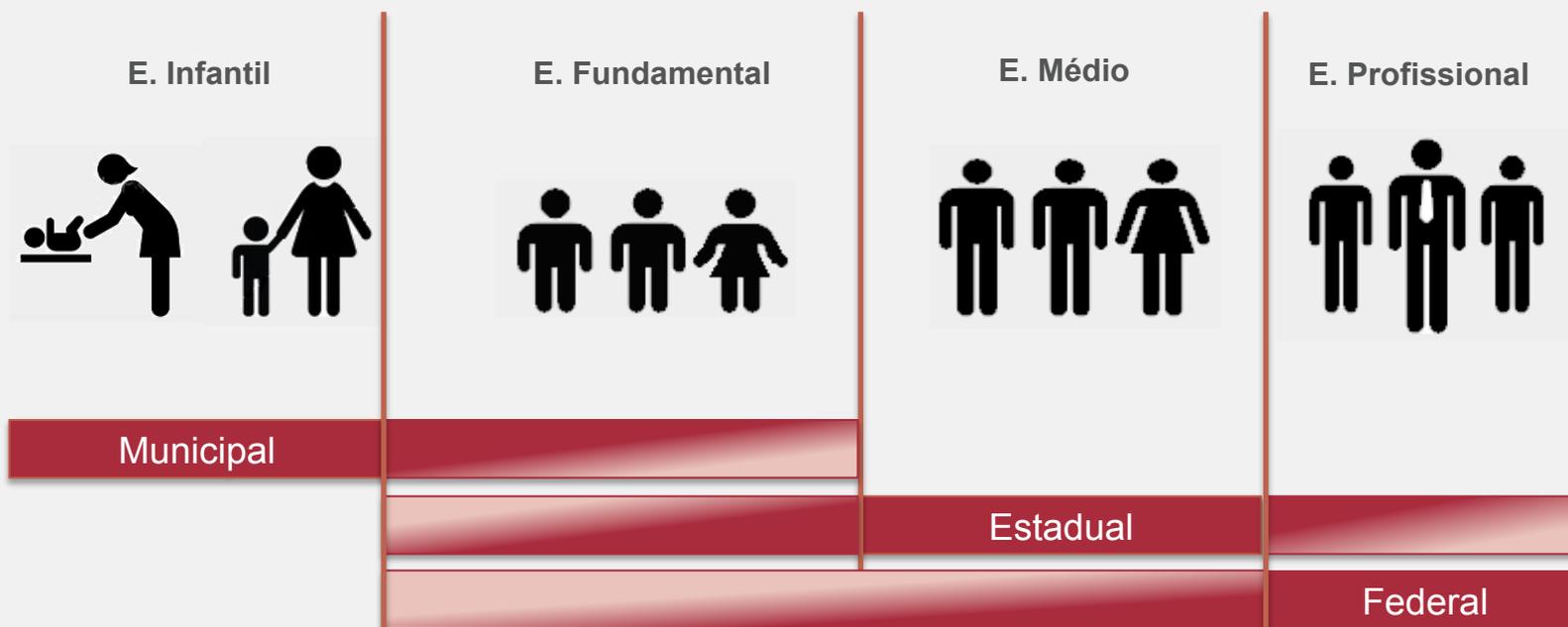
- MEC estabelece anualmente valor mínimo a ser investido pelos governos por aluno da educação básica pública. Os estados que não possuem recursos para atingir valor mínimo recebem ajuda do FUNDEB para complementar o valor.

## 3.2 ESTRUTURA DE FINANCIAMENTO PÚBLICO DA EDUCAÇÃO





# P. CONCENTRAÇÃO DAS MATRÍCULAS POR ESFERA DE GOVERNO



Rede municipal concentra 46% das matrículas públicas e 64% do total de escolas públicas de EB e EJA do país.

Rede estadual concentra 38% das matrículas públicas e 16% do total de escolas públicas de EB e EJA do país.

Rede federal concentra 4% das matrículas públicas e 0,02% do total de escolas públicas de EB e EJA do país.

## Pacto federativo não resolvido:

- E. Infantil é de responsabilidade dos municípios e EM é de responsabilidade dos estados.
- O EF é na maioria dos casos municipal no início<sup>1</sup> (EF1) e estadual nos anos finais<sup>2</sup> (EF2).
- Há ainda escolas federais que oferecem EF (principalmente no RJ) e EM.
- E. Técnico com forte presença estadual no RJ e em SP.

 Núcleo de financiamento  
 Presença de matrículas

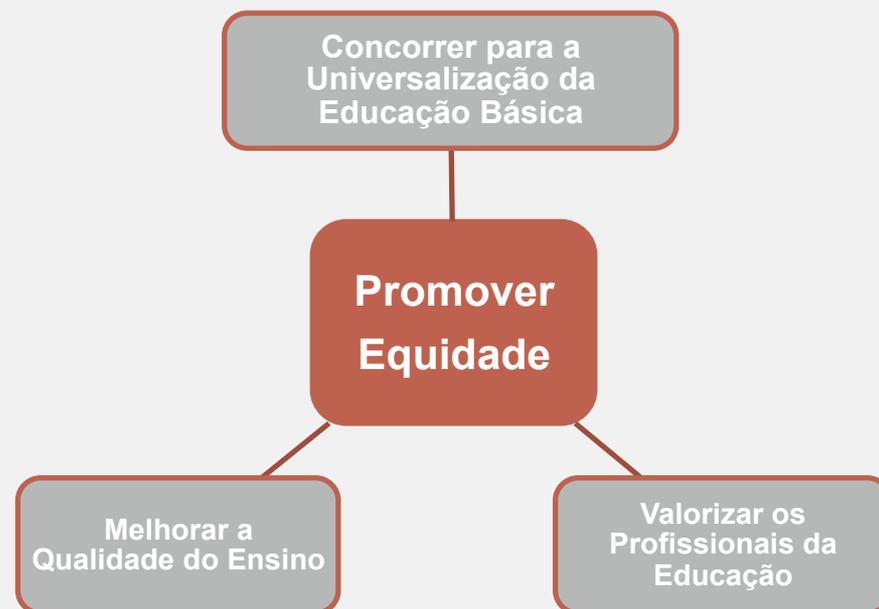
<sup>1</sup>AL, MG e SP têm concentração mais alta de EF1 estadual do que nos outros estados.  
<sup>2</sup>Com exceção de SP, todos os estados analisados têm alto índice de EF2 municipalizado.

## Composição dos recursos financeiros destinados a educação

União	Estados	Municípios
<p><b>Orçamentários</b> Recursos ordinários do Tesouro Vinculação da receita de impostos (18%)</p>	<p><b>Orçamentários</b> Vinculação da receita de impostos (25%) FUNDEB</p>	<p><b>Orçamentários</b> Vinculação da receita de impostos (25%) FUNDEB</p>
<p><b>Contribuição social</b> Salário-Educação/quota Federal Contribuição sobre o lucro líquido Contribuição para a seguridade social Receitas brutas de prognósticos</p>	<p><b>Transferências</b> Salário-Educação/quota Federal Orçamento da União Aplicação do Salário-Educação/quota Federal Fontes do FNDE</p>	<p><b>Transferências</b> Salário-Educação/quota Estadual Salário-Educação/quota Federal Salário-Educação/quota Municipal Orçamentário do Estado Orçamentário da União Aplicação do Salário-Educação/quota Federal Fontes do FNDE</p>
<p><b>Misto</b> Fundo de Combate e Erradicação da Pobreza</p>	<p><b>Contribuição social</b> Salário-Educação/quota Estadual</p>	<p><b>Outros</b> % sobre operações de crédito Diretamente arrecadados Diversos</p>
<p><b>Outros</b> % sobre operações de crédito Renda líquida da loteria federal Renda de órgãos autônomos Aplicação do Salário-Educação/quota Federal e outras fontes do FNDE Diretamente arrecadados Diversos</p>	<p><b>Outros</b> % sobre operações de crédito Diretamente arrecadados Diversos</p>	

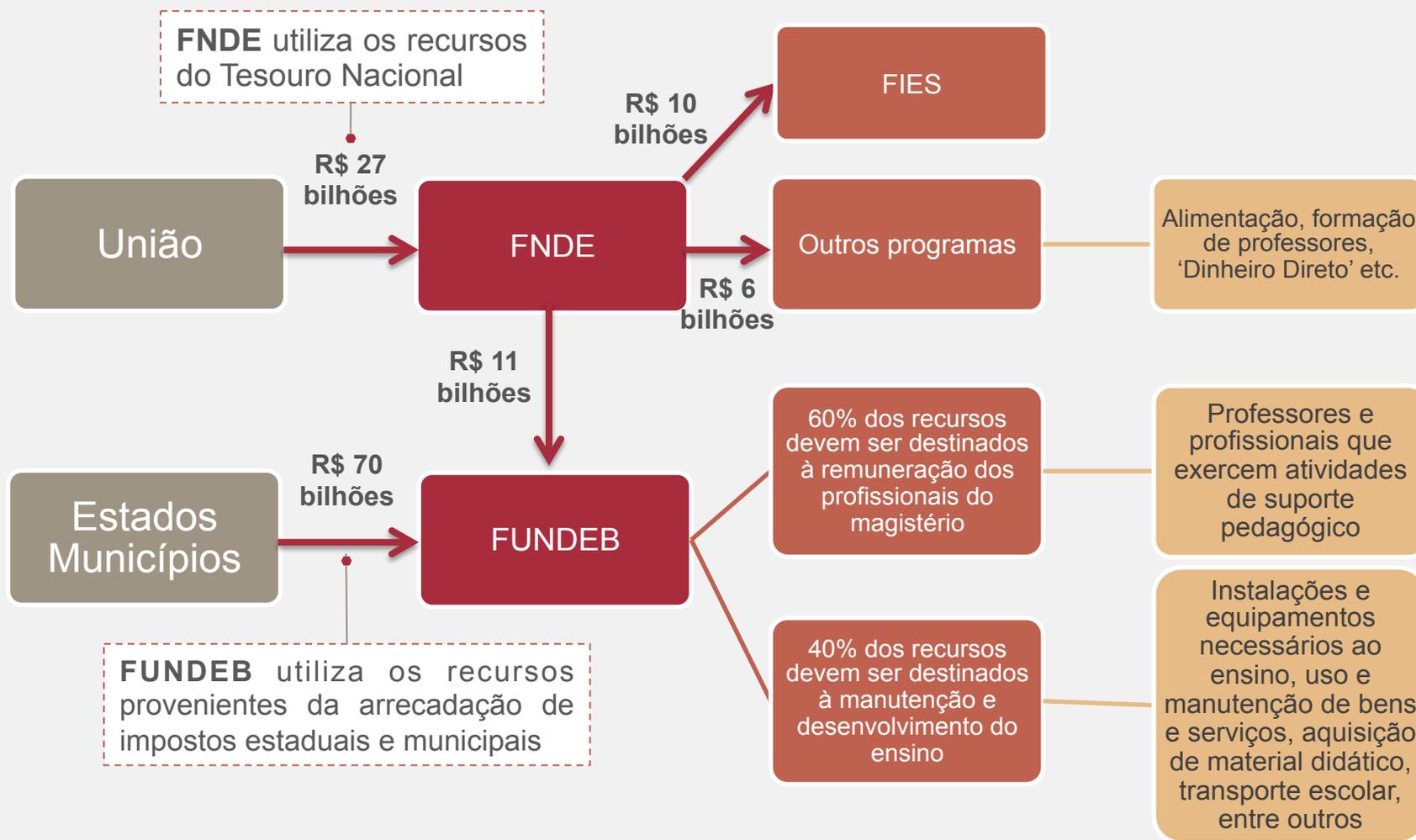
- Fundo especial de financiamento da educação básica de âmbito estadual com vigência, recursos financeiros (composto de recursos dos próprios estados e municípios, complementados pela União, quando for o caso), beneficiários, parâmetros e mecanismos operacionais definidos em legislação específica.
- A estratégia é redistribuir os recursos pelo país, levando em consideração o desenvolvimento social e econômico das regiões.
- Municípios recebem os recursos do fundo com base no número de alunos da educação infantil e do ensino fundamental, e os estados, com base nos alunos do ensino fundamental e médio.
- A complementação do dinheiro aplicado pela União é direcionada às regiões nas quais o investimento por aluno seja inferior ao valor mínimo fixado para cada ano.

## OBJETIVOS DO FUNDEB



Fonte: MEC

# FLUXO DOS RECURSOS DO FNDE E FUNDEB PARA EDUCAÇÃO (2011)



## 3.3 ORÇAMENTOS MUNICIPAL, ESTADUAL E FEDERAL



Gov. Federal		Gov. dos Estados		Municípios	
18% da receita líquida de impostos	R\$38 bi	25% da receita líquida de impostos	R\$76 bi	25% da receita líquida de impostos	R\$66 bi
(+) 40% da Contrib. Social do Salário Educação	R\$6 bi	(+) 60% da Contrib. Social do Salário Educação*	R\$3,5 bi	(+) 60% da Contrib. Social do Salário Educação*	R\$3,5 bi
(+) Outras receitas destinadas à Educação	R\$3 bi	(+) Outras receitas destinadas à Educação	R\$2 bi	(+) Outras receitas destinadas à Educação	R\$0,5 bi
(-) Transferências Orçamentárias	R\$ ----	(+) Transferências Orçamentárias	R\$0,6 bi	(+) Transferências Orçamentárias	R\$2 bi
(-) Transferências FNDE	R\$6 bi	(+) Transferências FNDE	R\$3 bi	(+) Transferências FNDE	R\$3 bi
(-) Contribuição líquida ao FUNDEB	R\$11 bi	(-) Contribuição líquida ao FUNDEB	R\$10 bi	(+) Contribuição líquida ao FUNDEB	R\$21 bi

**Quantia disponível:**

**R\$ 30 bilhões**

**15%**

**Quantia disponível:**

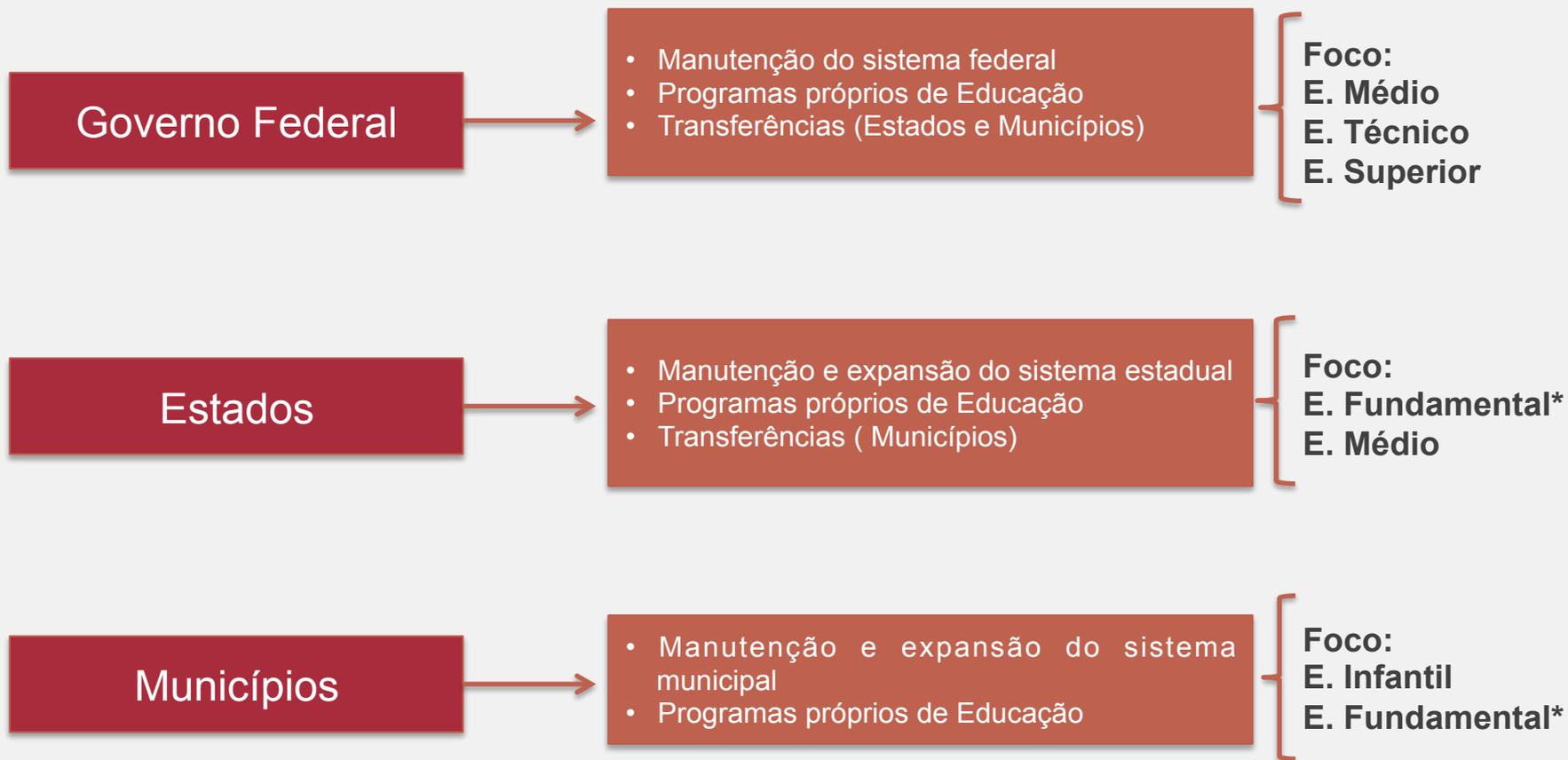
**R\$ 75 bilhões**

**37%**

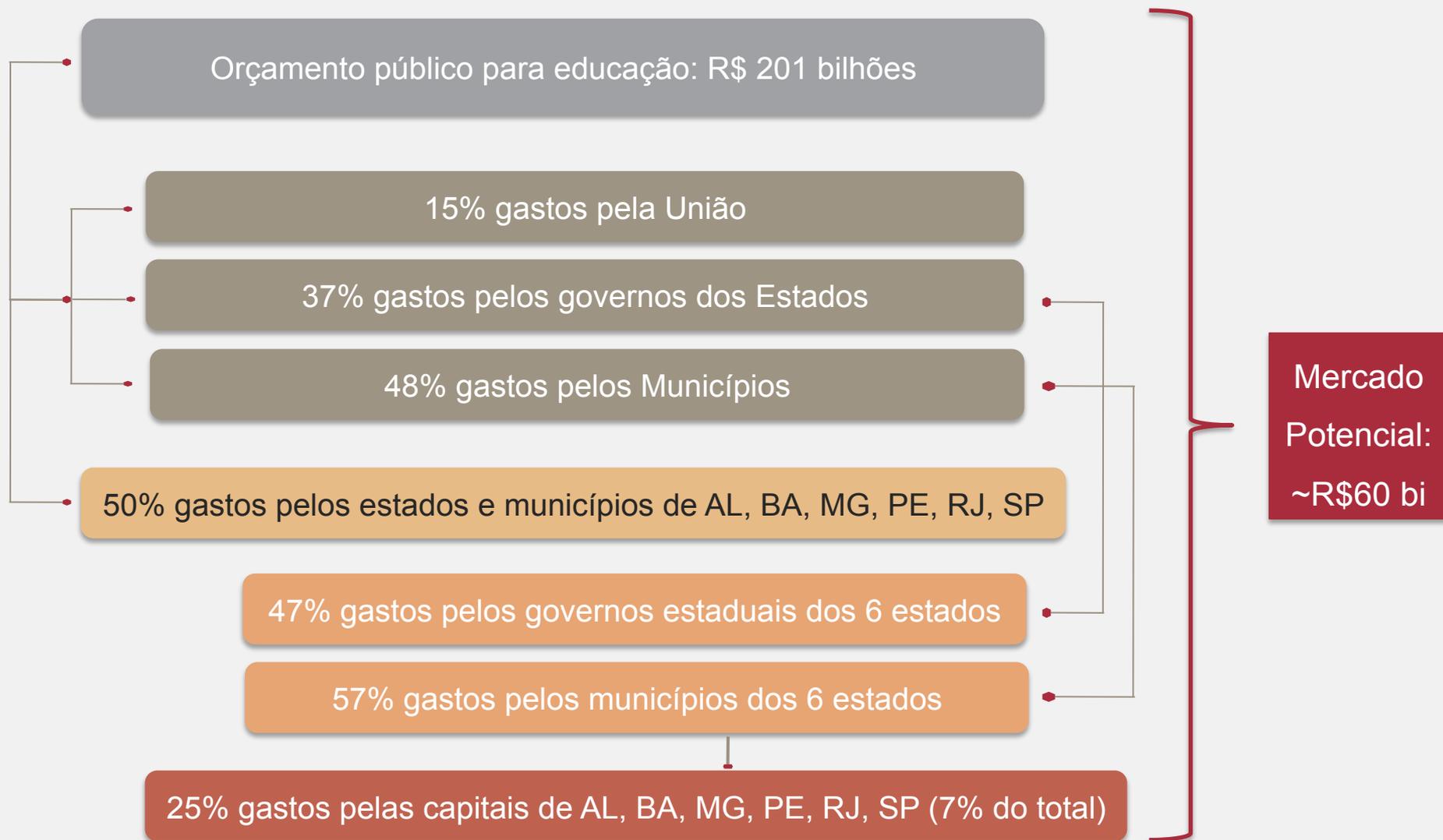
**Quantia disponível:**

**R\$ 96 bilhões**

**48%**



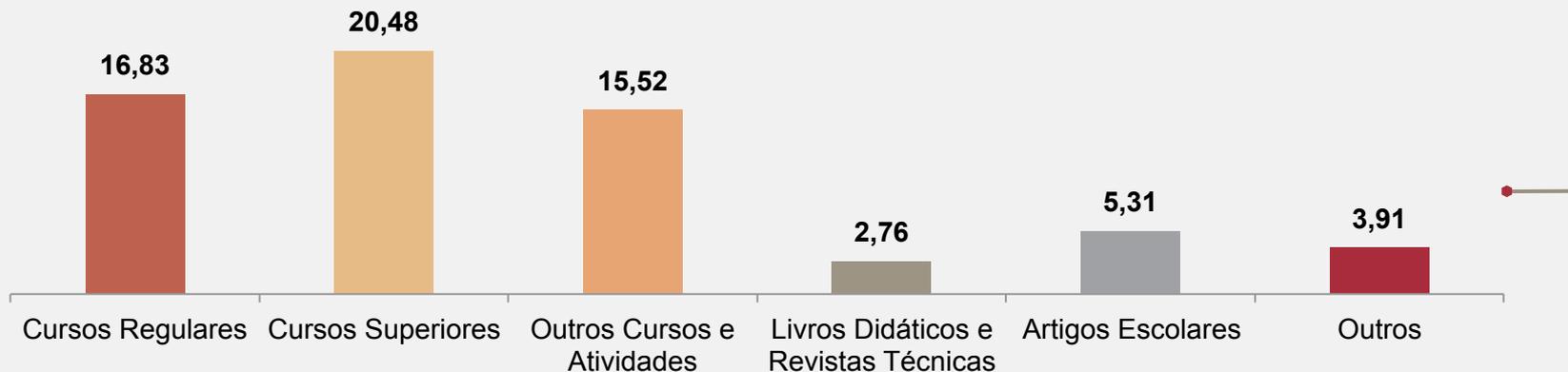
(\*) Pelo menos 15% dos 25% da receita líquida de impostos deve ser destinado ao E. Fundamental.  
Fonte: Prospectiva.



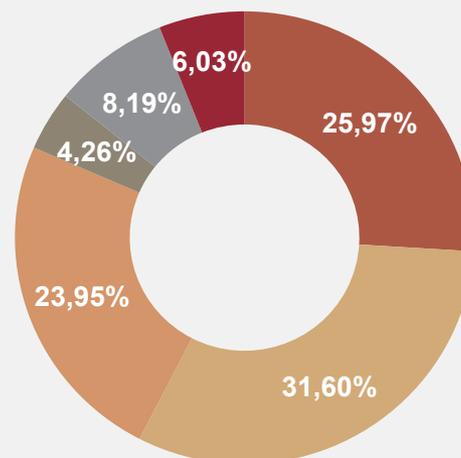
## 3.4. GASTOS PRIVADOS EM EDUCAÇÃO



## Distribuição dos Gastos Privados por Família com Educação no Brasil (R\$)



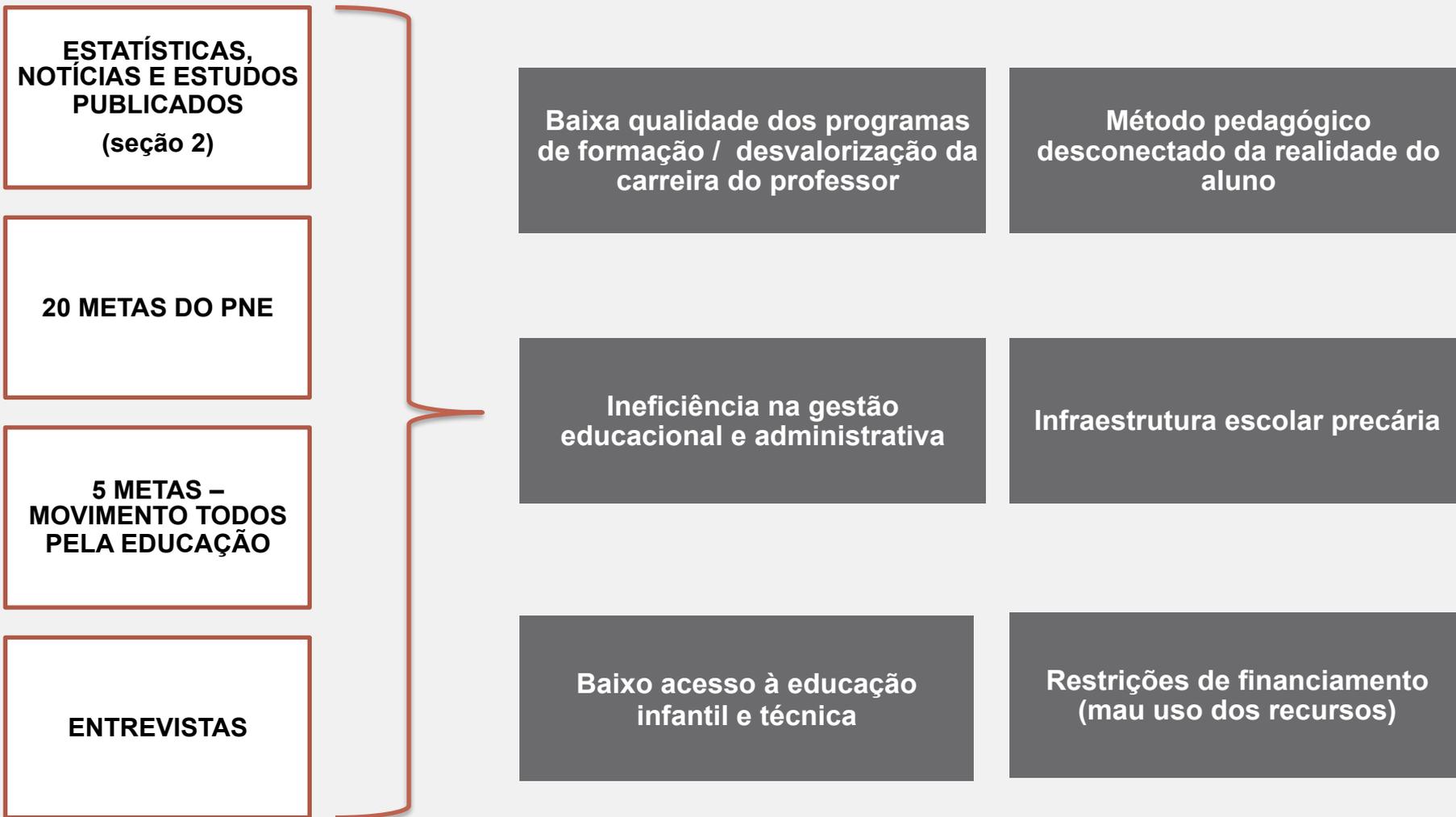
- Gasto médio mensal das famílias brasileiras em 2008 foi de **R\$ 64,81**. Principais gastos concentram-se em cursos superiores (31,6%), cursos regulares (25,97%) e outros cursos e atividades (23,95%).



- Ao dividir os gastos privados com educação por faixa de renda, observa-se uma redistribuição dos investimentos conforme as respectivas rendas familiares.
- Os gastos mensais em educação para classe CDE vão de R\$ 6,83 (até 2 SM) a R\$ 29,01 (entre 3 e 5 SM), sendo que **material escolar** corresponde a uma parte significativa do orçamento destinado à educação. Este percentual para classe E é de 43,34% e cai para 16,55% para a classe C.
- Por outro lado, gastos com cursos superiores representam maior parcela do orçamento para as famílias de maior renda. Este gasto corresponde a 9,52% do orçamento para a classe E, sobe para 27,99% para a classe C.
- Estes números reforçam o argumento de que a **educação básica pública atende majoritariamente às classes CDE**. Porém, esta parcela da população não tem acesso ao ensino superior público, gastando parte relevante do orçamento em educação para custear um curso superior.

## 4. IDENTIFICAÇÃO E ANÁLISE DAS DEFICIÊNCIAS DOS SERVIÇOS PÚBLICOS DE EDUCAÇÃO





## BAIXA QUALIDADE DOS PROGRAMAS DE FORMAÇÃO / DESVALORIZAÇÃO DA CARREIRA DO PROFESSOR

- **Formação conceitual deficiente.**
- **Desconexão entre formação teórica e a didática.**
- **Baixa oferta de formação e capacitação** para professores do **EF2 e EM.**
- Inexistência de **incentivo para ampliar universo cultural** dos professores.
- **Déficit de 300 mil professores** (2011), especialmente em Química, Física e Matemática.
- **Salários e carreira desestimulantes:** 60% dos professores das redes municipais e estaduais ganham entre 2 e 5 SM.
- Em SP, professores **faltam cerca de 10% do total de 200 dias letivos.**
- Graduações e licenciaturas tratam a tecnologia e seus recursos de maneira superficial.

## MÉTODO PEDAGÓGICO DESCONECTADO DA REALIDADE DO ALUNO

- Proposta de ensino **desinteressante** aumenta a **taxa de evasão escolar.**
- Não há **consenso sobre currículo escolar, principalmente no EM:**
  - Críticos afirmam que currículo é **muito extenso com enfoque para vestibular** e não para preparação de cidadão ao mercado de trabalho.
- Demandas dirigidas aos estudantes **são pouco planejadas** e raramente articuladas.
  - **Resultado:** Para cada 100 alunos que entram no ensino fundamental, apenas 44 continuam nas escolas até o ensino médio. Desses 44, metade abandona as salas de aula e somente 12 chegam à universidade

### INEFICIÊNCIA NA GESTÃO EDUCACIONAL E ADMINISTRATIVA

- Falta de **ferramentas de apoio** às atividades do professor e de acompanhamento do aluno.
- Necessidade de **melhoria da gestão escolar** pois a tomada de decisão dos gestores é realizada **sem informações objetivas**.
- Relacionamento frágil entre escolas e secretarias evita que demandas de alunos e professores sejam atendidas.
- Por não serem capazes de propor e implementar soluções, equipes técnicas das secretarias passam a contratar consultoria externa
- **Falta de um plano de carreira estruturado e de remuneração compatível com as responsabilidades e atribuições** do cargo explicam a baixa experiência dos diretores, principalmente na esfera municipal.

### INFRAESTRUTURA ESCOLAR PRECÁRIA

- **Oferta insuficiente** de vagas para educação infantil.
  - 428 mil crianças de 4 e 5 anos estão fora da escola nos 6 estados selecionados.
  - Alagoas (27%) e São Paulo (32%) possuem o menor percentual de frequência escolar na educação infantil
  - Há muitas restrições para criação de creches e pré-escolas, o que atrasa construção (e.g. área mínima do terreno cedido pela prefeitura)
- Infraestrutura tecnológica fraca:
  - Alagoas, Pernambuco e Bahia são os estados selecionados com piores indicadores de acesso à banda larga (~30% das escolas)

## BAIXO ACESSO À EDUCAÇÃO INFANTIL E TÉCNICA

- Em 2011, 19,9% (cerca de 1 milhão) de crianças entre 4 e 5 anos e 16,7% (2 milhões) dos jovens entre 15 e 17 anos estavam fora da escola.
- Minas Gerais e São Paulo possuem o maior número absoluto de crianças (4 a 5 anos) e jovens (15 a 17 anos) fora da escola.
- Percentual de alunos com **nível de aprendizado considerado adequado ao seu ano cai** significativamente de EF para EM,
- Escolas de tempo integral – necessário articular currículo escolar com outros espaços para que as atividades complementares sejam implementadas.
- **Baixo percentual de pessoas que cursaram ensino profissionalizante sobre o total da população acima de 10 anos.**
- **Foco em cursos de curta duração (FIC)** que não necessariamente estão preocupados em aumentar a escolarização.

## RESTRIÇÕES DE FINANCIAMENTO

- Segundo especialistas, em estados do sul e sudeste não há escassez de recursos financeiros para educação. Problema maior é a gestão destes recursos.
- Por outro lado, estados do Nordeste são os que têm maior escassez de recursos financeiros para educação, dependendo do FUNDEB para alcançar teto mínimo de investimento em educação básica.
- Para alguns municípios mais carentes, as verbas da secretaria estadual são insuficientes para cobrir demandas com educação. Nestes casos, o município conta apenas com seu próprio orçamento para cobrir as despesas com essa área.
- Dependendo do programa federal (e.g. Mais Educação), há casos em que existe maior interlocução entre União e municípios para repasses do que entre Estados e municípios.

## 5. MERCADO PRIVADO DE EDUCAÇÃO E ALGUMAS TENDÊNCIAS



## Principais Grupos Privados de Educação Básica no Brasil:



O mercado brasileiro de ensino está **entre os 10 maiores do mundo**, com faturamento estimado entre **R\$ 53 a 55 bilhões por ano (2010)**. Este valor considera apenas as mensalidades no ensino privado (básico e superior) e o mercado editorial (que inclui a venda de livros didáticos e produção dos sistemas de ensino). Não estão incluídos os desembolsos do governo na rede pública.

### Presença de investidores estrangeiros:

No mercado de sistemas de ensino, dos seis primeiros colocados no ranking, três já têm participação estrangeira – o Fundo de investimento Advent na Kroton, a inglesa Pearson no SEB e a espanhola Santillana na Moderna. Os outros três grupos nacionais são Positivo, Objetivo e Abril Educação

**FOCO DE ATUAÇÃO:** forte presença em sistemas de ensino apostilados e produção de material didático. Porém, com as discussões em torno de políticas públicas para o ensino médio e a preocupação de criar demanda para o nível superior de ensino, onde alguns já atuam, há empresas considerando ampliar atuação em escolas de educação básica.

**TENDÊNCIA DE CONSOLIDAÇÃO DEVE CONTINUAR:** a consolidação do setor reflete a confiança dos investidores brasileiros e estrangeiros no aumento da renda média da população e da demanda por mão de obra qualificada nos próximos anos no país.

## Indicadores da educação privada no Brasil, 2011



38 mil estabelecimentos  
(Educação Básica)



7 milhões de alunos  
(Educação Básica)



1 milhão de funcionários  
(Educação Básica)

15% das matrículas da Educação Básica no Brasil

### ESCOLAS PRIVADAS

- Oferta para a base da pirâmide é pulverizada e fragmentada.
- Escolas são majoritariamente de pequeno e médio porte.
- Mensalidade baixa obtida com ganho de escala
- Classe C impulsiona o crescimento da oferta e da qualidade em regiões de menor renda.

### Distribuição das escolas privadas nos estados selecionados

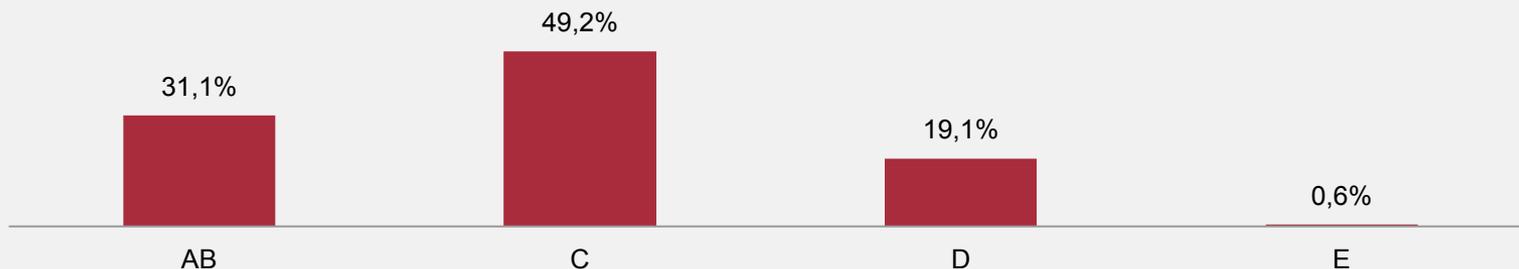
BRASIL	37.551
AL	494
BA	2.097
MG	4.137
PE	2.370
RJ	4.160
SP	9.787

### TRANSIÇÃO DEMOGRÁFICA:

- O aumento de renda sobretudo da classe C (50% da população brasileira) tem compensado o decréscimo na taxa de natalidade do país, a qual impacta fortemente a taxa de matrículas, garantindo o crescimento do setor.

## Distribuição da população de 0-14 anos matriculadas na rede privada (por classe social)

Universo: 5,5 milhões matrículas



Fonte: Data Popular com dados da PNAD 2007

## Valor das mensalidades pagas pelas classes CDE (limite inferior e superior)

R\$180



R\$600

### Motivos para a matrícula:

- Percepção de que escolas privadas teriam melhor qualidade, maior segurança e garantia da presença do professor na sala de aula.
- Colocar os filhos nas escolas particulares seria visto como status social.

### Investimento para o futuro dos filhos:

- Com a queda da fecundidade, os pais passam a concentrar gastos em educação, buscando mobilidade social e um diploma de conclusão.
- Projeções são de que a classe média supere os gastos dos mais ricos com a educação nos próximos anos.

**Perfil do consumidor padrão:** Mãe da classe C com ensino médio completo e inserida no mercado de trabalho.

## 6. COMPRAS GOVERNAMENTAIS DE SERVIÇOS E PRODUTOS PARA EDUCAÇÃO



## 6.1 DICAS SOBRE LICITAÇÕES EM EDUCAÇÃO



## CONVITE

- Mínimo de 3 interessados (convidados precisam ser do mesmo ramo do objeto)
- Não há exigência de publicação no diário oficial ou jornais de grande circulação

Valores máximos: Até R\$ 80 mil (Compras e serviços)  
Até R\$ 150 mil (Obras e serviços de engenharia)

## TOMADA DE PREÇOS

- É necessário cadastramento prévio (até 3 dias antes das propostas)
- Ampla publicidade

Valores máximos: Até R\$ 650 mil (Compras e serviços)  
Até R\$ 1,5 milhão (Obras e serviços de engenharia)

## CONCORRÊNCIA

- Julgamento por comissão
- Sistema de registro de preços

Valores mínimos: Acima de R\$ 650 mil (Compras e serviços)\*  
Acima de R\$ 1,5 milhão (Obras e serviços de engenharia)\*

## LEILÃO

- Alienação de bens móveis ou imóveis (produtos legalmente apreendidos ou adquiridos por procedimentos judiciais)
- Vence quem oferecer o maior lance, igual ou superior ao valor da avaliação

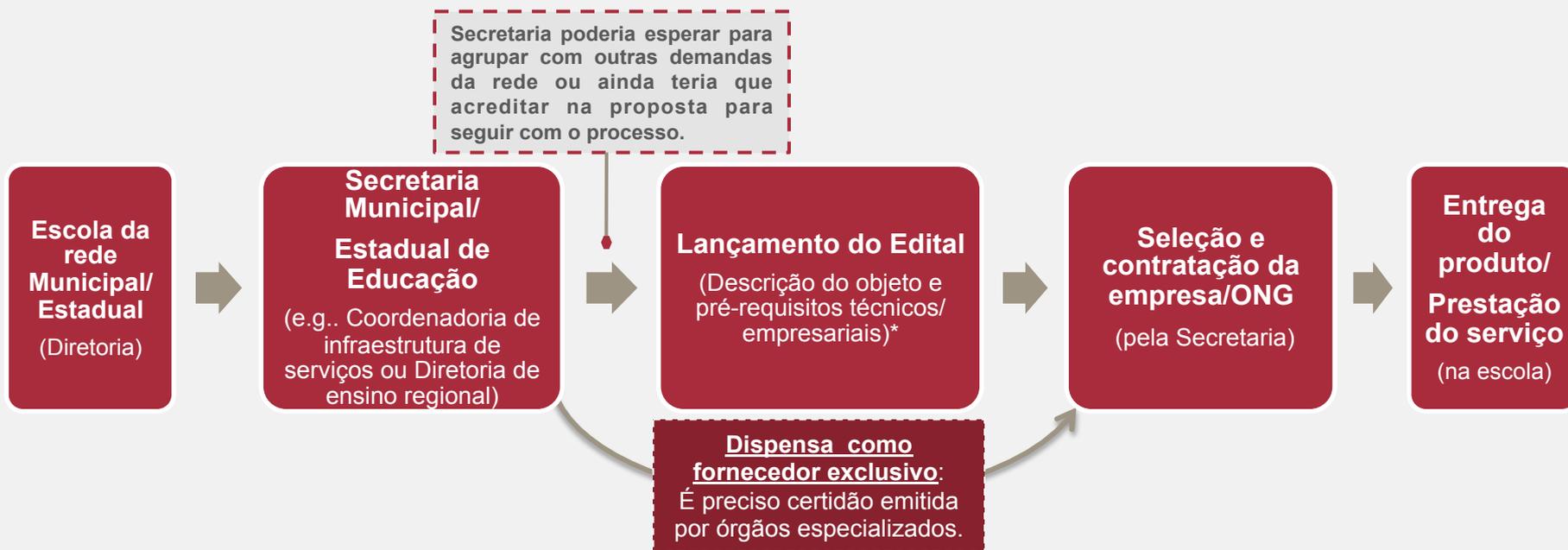
## CONCURSO

- Escolha de trabalho técnico, científico ou artístico
- Interessado apresenta o trabalho pronto
- No final do concurso não há contratação, mas premiação ou remuneração

## PREGÃO

- Contratação de bens e serviços comuns (exceto de engenharia, alienações e locações imobiliárias)
- Sessão pública (presencial ou eletrônica) com propostas escritas e fase de lances
- Apenas tipo 'Menor preço'

Tipos: Menor preço, Melhor técnica, Técnica e preço, Maior lance (leilão ou concorrência)



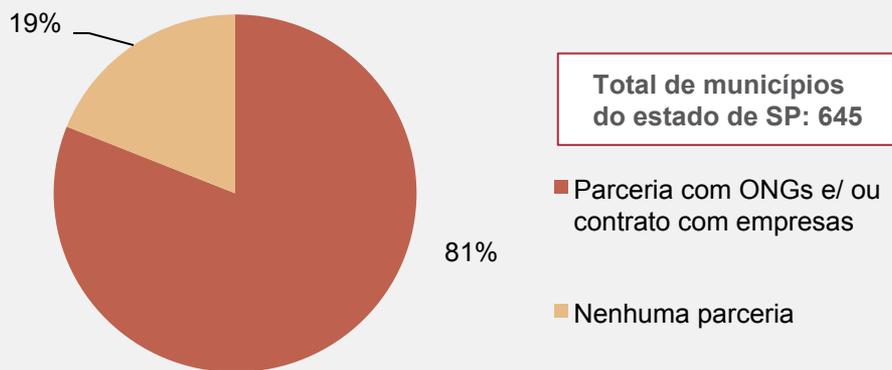
- Contratação é feita pela Secretaria de Educação (Municipal/Estadual), podendo ter dispensa de licitação (slide seguinte). Normalmente é feita para toda a rede local, porém há a possibilidade de iniciativas pontuais.
- É possível a venda de serviço embutido como assistência técnica de um produto.
- Nota-se que a escola não escolhe deliberadamente a contratante. Para programas Municipais/Estaduais com serviços de ONGs, por exemplo, a Secretaria contrata um grupo de organizações que prestam o serviço desejado e, se a escola opta por participar do programa, recebe a consultoria de uma das empresas para executá-lo.
- Diretoria das escolas públicas: Apenas gastos cotidianos (e.g.. manutenção predial ou artigos de baixo valor). Restrição de fundos é a principal barreira para demais contratações.
- Há auxílio do MEC para a adoção das iniciativas listadas no Guia de Tecnologias do MEC pelas escolas públicas.

(\*) Especificação do objeto pode já ser restritivo em alguns casos (e.g.. software Autodesk) , além da exigência de atestado de capacidade técnica (emitido cliente prévio) e outras comprovações da organização (e.g.. patrimônio líquido mínimo).

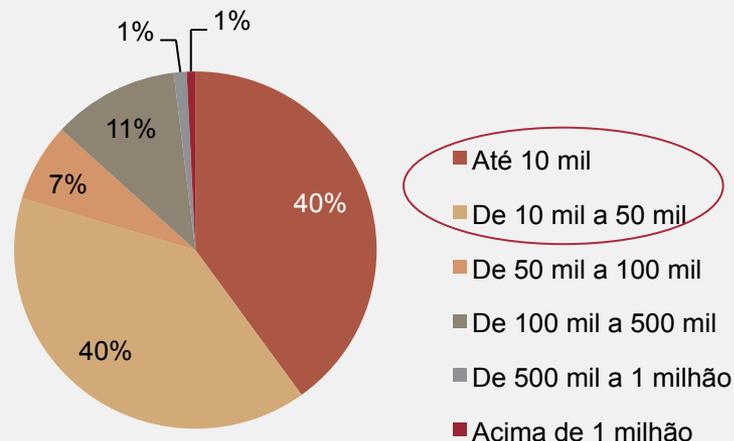
## 6.2 PROVEDORES DE PRODUTOS E SERVIÇOS PARA EDUCAÇÃO PÚBLICA



## Municípios do Estado de SP que Contrataram ONGs e Empresas prestadoras de serviços de educação

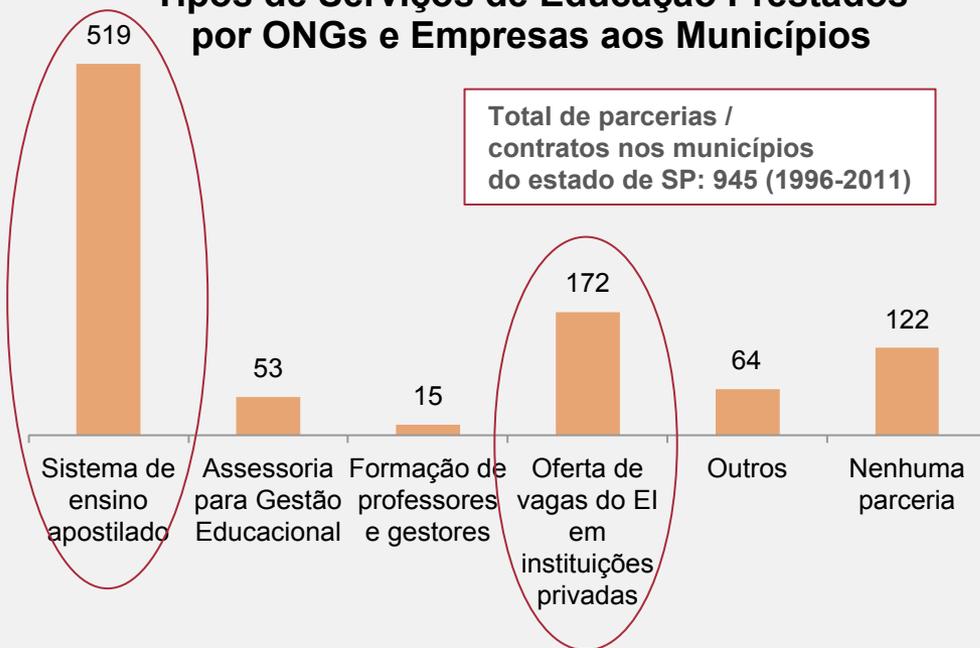


## Tamanho dos Municípios com Parcerias/ Contratos (Habitantes)

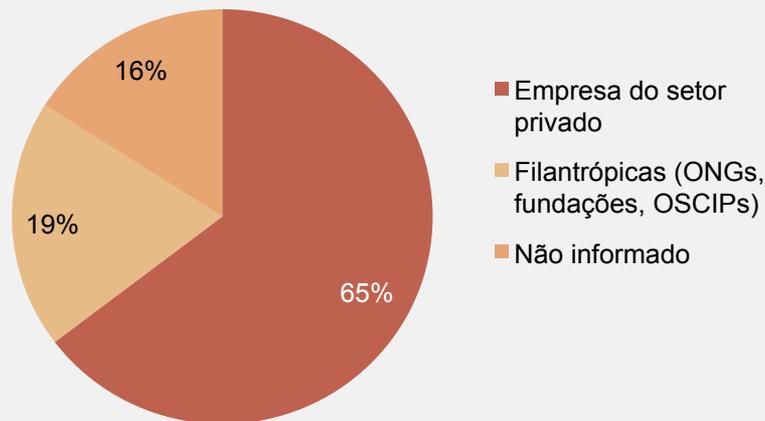


- Do total de municípios do estado de São Paulo, 522 municípios já fizeram algum tipo de parceria com empresas do setor privado ou filantrópicas para o provimento de serviços de educação.
- Dada a distribuição populacional natural dos municípios, a atuação das empresas privadas de educação ocorre predominantemente em municípios de até 50 mil habitantes.

## Tipos de Serviços de Educação Prestados por ONGs e Empresas aos Municípios



## Tipo de Instituição Prestadora de Serviço



- Serviços privados de educação se concentram em **sistemas de ensino apostilados e na oferta de vagas no EI.**
- A atuação das instituições filantrópicas se concentra na oferta de vagas em creches. Porém, há algumas parcerias de ONGs envolvendo capacitação profissional de professores e assessoria à gestão educacional.
- Em relação à média nacional, São Paulo é o estado com mais municípios que terceirizaram a compra de material didático. Em 2010, 23% dos municípios paulistas não aderiram ao Plano Nacional do Livro Didático (Observatório da Educação).
- A decisão dos pequenos municípios de optarem pelos sistemas didáticos apostilados geralmente ocorre por estes possuírem menores condições para implementar políticas educacionais próprias.

## 6.3 ENTRAVES POLÍTICOS E REGULATÓRIOS



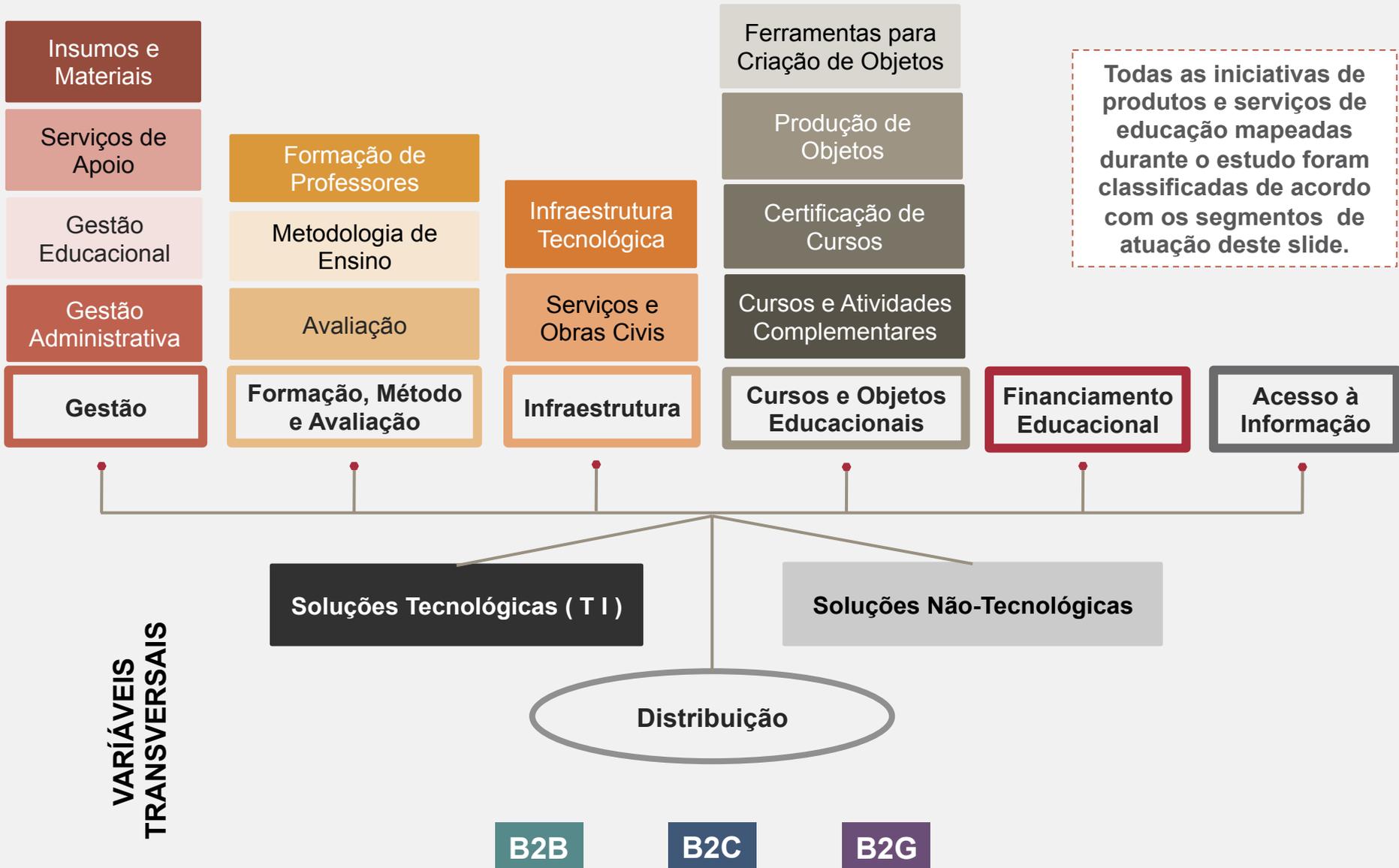
ÁREAS	ENTRAVES REGULATÓRIOS / POLÍTICOS	NÍVEL DE ENSINO
<b>Insumos e material de consumo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lei 8.666/93</li> <li>• Editais exclusivos a micro empresas e empresas de pequeno porte (ME e EPP)</li> <li>• 30% do total de gêneros alimentícios (PNAE ) devem ser ofertados por agricultura familiar</li> </ul>	TODOS
<b>Formação de professores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Restrição para formação inicial, de competência das universidades e UAB               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inexigibilidade de licitação (Decisão TCU 439/1998 – Plenário)</li> </ul> </li> </ul>	EF, EM
<b>Metodologia de ensino</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lei 8.666/93</li> <li>• Resistências dos professores e sindicatos</li> </ul>	EI, EF, EM
<b>Sistemas de avaliação</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lei 8.666/93</li> <li>• Dispensa de licitação para fundações e institutos (art. 24 / Lei 8666/93)</li> </ul>	EF, EM
<b>Escolas privadas para CDE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Autorização do Conselho de Educação (Estadual ou Municipal)</li> </ul>	EF, EM
<b>Serviços e obras civis</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lei 8.666/93</li> <li>• Programas Brasil Profissionalizado (ET) e Proinfância (EI) possuem especificações próprias para a construção de unidades.</li> </ul>	TODOS

AREAS	ENTRAVES REGULATÓRIOS / POLÍTICOS	NÍVEL DE ENSINO
<b>Infraestrutura tecnológica</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lei 8.666/93</li> <li>• FNDE tem concentrado grandes compras do MEC.</li> </ul>	TODOS
<b>Cursos e atividades complementares</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cursos técnicos privados: autorização CEEs e atender Catálogo Nacional de Cursos Técnicos/MEC.</li> <li>• Os cursos livres não exigem autorização.</li> </ul>	EF, EM, ET
<b>Produção de objetos - material didático</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PNLD/MEC: rigoroso processo de seleção das obras editoriais.</li> </ul>	EF, EM
<b>Produção de objetos - demais objetos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kits e jogos educacionais: certificação INMETRO</li> <li>• Objetos educacionais em geral: Lei 8.666/93.</li> <li>• Convencimento político, com interferência do sindicato.</li> </ul>	EI, EF, EM
<b>Financiamento educacional</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recomendação de financiamentos de instituições autorizadas (BC).</li> <li>• Lei nº 9.870/99.</li> </ul>	ET
<b>Acesso à informação</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Não existem entraves regulatórios/políticos.</li> </ul>	TODOS

## 7. MAPA DE OPORTUNIDADES



# SEGMENTOS DE ATUAÇÃO EM SERVIÇOS DE EDUCAÇÃO POR NÍVEL DE ENSINO



### Gestão

- **Gestão Administrativa:** serviços e produtos relacionados à gestão institucional, administrativa e financeira das escolas, como sistemas de informação para controle de faltas, compras de insumos, planejamento de RH e consultorias e assessorias especializadas em gestão.
- **Gestão Educacional:** serviços e produtos relacionados às atividades educacionais das instituições e que permitam aos gestores e professores gerenciar o processo educativo.
- **Serviços de Apoio:** serviços de segurança, limpeza, alimentação, transporte e etc.
- **Insumos e Material de Consumo:** fornecimento de material de consumo dos alunos, professores e gestores, como merenda escolar, uniforme e material de escritório; excluindo equipamentos de TI.

### Formação, Método e Avaliação

- **Avaliação:** serviços de consultorias especializadas e sistemas de informação focados na avaliação de alunos, professores e escolas.
- **Metodologia de Ensino:** assessorias especializadas em metodologia de ensino, bem como sistemas e plataformas de TI com metodologia própria de ensino.
- **Formação de Professores (conteúdo teórico / didática):** alternativas de formação de professores com foco no conteúdo (complementação de grade curricular formal) e oferta de capacitação com enfoque didático/prático. Não inclui formação inicial, apenas continuada.

### Infraestrutura

- **Serviços e Obras Cíveis:** serviços de obras, reformas ou construção física de escolas e creches
- **Infraestrutura Tecnológica:** computadores/tablets, cabeamento, banda larga e configuração de rede.



### Cursos e Objetos Educacionais

- **Cursos e Atividades Complementares:** cursos e atividades que complementam a formação dos alunos, como cursos de línguas, atividades de contraturno e reforço.
- **Certificação de Cursos:** certificadoras de boas práticas e níveis de qualidade de cursos.
- **Produção de Objetos Educacionais:** empresas desenvolvedoras de objetos educacionais, ou seja, conteúdo educacional em formato de games, livros, vídeos, websites e plataformas de TI.
- **Ferramentas de Apoio à Criação de Objetos Educacionais:** softwares e outras ferramentas tecnológicas que auxiliem professores e alunos a criar objetos e organizar aulas.

### Financiamento Educacional

- Serviços financeiros que concedam, facilitem ou organizem crédito a alunos.

### Acesso à Informação

- Uso de meios de comunicação impresso e digital para publicar e disseminar informações úteis sobre educação.

### Variáveis Transversais

- **Distribuição:** oferta de serviços de distribuição e/ou logística de material escolar, equipamentos e produtos de TI, merenda escolar e material de consumo nas escolas, bem como distribuição de objetos educacionais em formato físico e digital.
- **Soluções Tecnológicas:** uso de tecnologia da informação para oferecer qualquer um dos produtos e serviços listados acima, incluindo distribuição.

## 8. PRINCIPAIS CONCLUSÕES



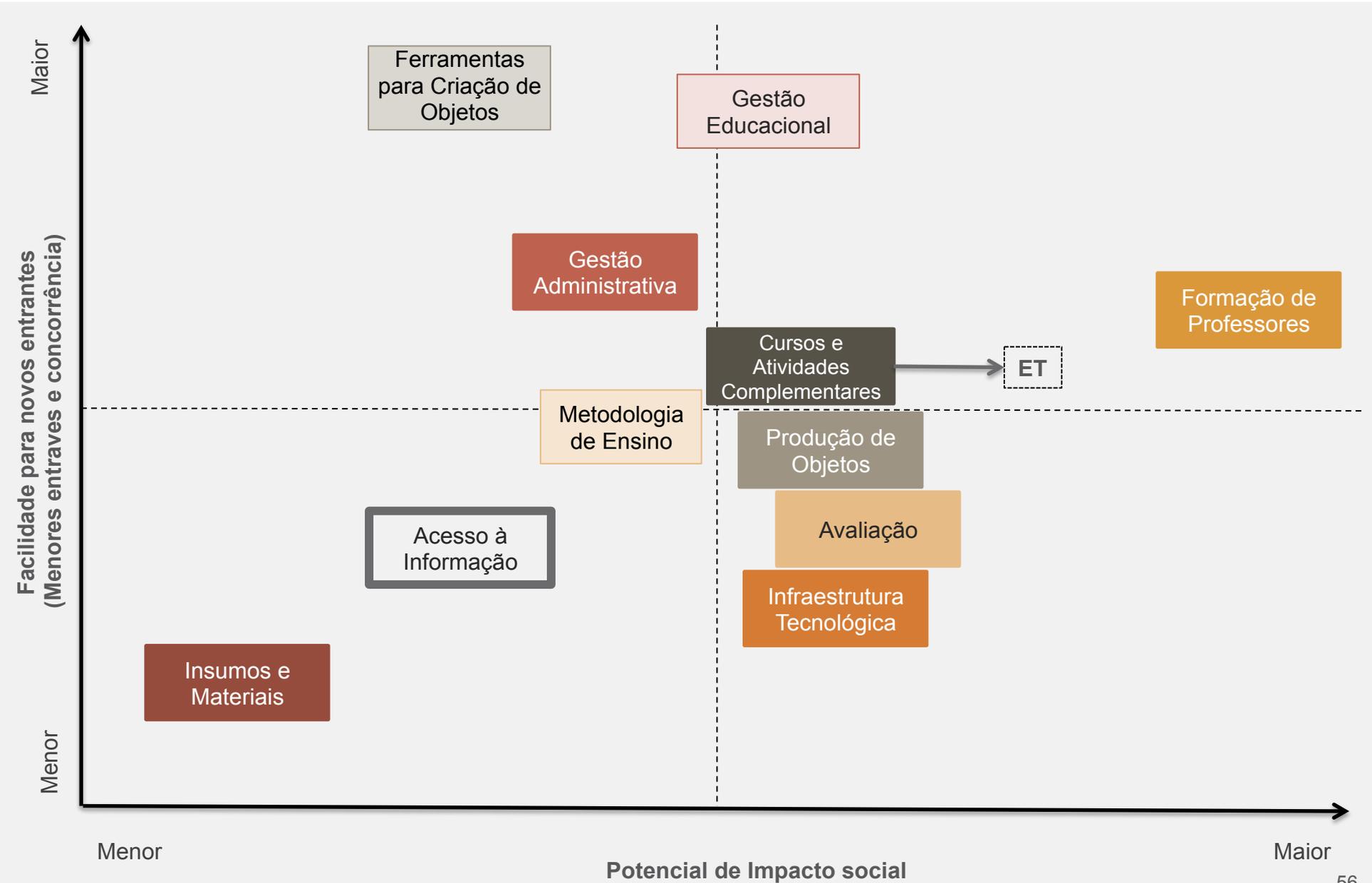
Cliente final	Áreas a serem desenvolvidas
B2G B2B	<b>Gestão administrativa:</b> oferta pública é deficiente e produtos diferenciados teriam espaço nas contratações públicas (B2G). Serviços de consultoria para mudança organizacional e processos são um nicho ainda pouco explorado por empreendedores. No setor privado, há espaço para soluções B2B em escolas profissionalizantes e técnicas.
B2G B2B	<b>Gestão educacional:</b> novos entrantes podem usufruir da tecnologia já existente para oferecer produtos de baixo custo e preferencialmente <i>offline</i> , tanto para mercado público como para escolas técnicas privadas.
B2G B2B	<b>Insumos e material de consumo:</b> potencial para novas oportunidades em <b>B2G e B2B</b> com um grau maior de especialização e foco em educação, sobretudo em material escolar.
B2G	<b>Avaliação:</b> pressão social por melhora nos indicadores de educação pode aumentar demanda pública por avaliações externas (de larga escala) e internas (em sala de aula) em municípios médios e pequenos.
B2G	<b>Metodologia de ensino:</b> produtos diferenciados com resultados efetivos na aprendizagem dos alunos pode ter espaço nas contratações públicas (B2G), principalmente em matemática e ciências (EF2/EM), cujos indicadores de avaliação são muito ruins.
B2G	<b>Formação de professores:</b> oferta pública está concentrada em EF1. Cursos de formação continuada para professores especialistas do EF2 e EM, principalmente nas áreas com maior déficit de professores (ciências e matemática) poderiam melhorar os indicadores de avaliação. Também pode haver oportunidades para formação e atualização tecnológica nas contratações públicas (B2G).
B2G B2B	<b>Infraestrutura tecnológica:</b> equipamentos tecnológicos como lousas digitais, projetores multimídia, retroprojetores, acessórios de áudio, podem ser ofertados por players de pequeno e médio porte. Rede de escolas municipais (B2G) são aquelas que possuem infraestrutura tecnológica mais precária. Escolas técnicas privadas também poderiam demandar equipamento tecnológico.

Cliente final	Áreas a serem desenvolvidas
<div data-bbox="19 301 115 351">B2G</div> <div data-bbox="115 301 212 351">B2C</div>	<p><b>Cursos e atividades complementares:</b> poucas iniciativas públicas de cursos de idiomas online para público DE, o que abre oportunidades B2G a serem exploradas. No caso de oportunidades B2C, o descasamento da oferta pública e privada de cursos técnicos e profissionalizantes com demanda de mercado abre oportunidades para criação de cursos profissionalizantes alinhados com demanda local. Escolas de tempo integral demandam opções educativas para o contraturno.</p>
<div data-bbox="19 511 115 561">B2G</div> <div data-bbox="115 511 212 561">B2B</div> <div data-bbox="77 582 173 636">B2C</div>	<p><b>Produção de objetos:</b> apesar da grande quantidade de objetos produzidos, a oferta ainda é falha para vídeo-aulas para o EF2 e games e kits para o EF1, que poderiam ser criados tanto para comercialização <b>B2G</b>, quanto <b>B2C</b> (desde que por valores acessíveis) e <b>B2B</b> (considerando principalmente as escolas particulares de cursos técnicos/profissionalizantes). Plataformas adaptativas também são importantes tendências para personalização do ensino</p>
<div data-bbox="57 725 154 775">B2G</div>	<p><b>Ferramenta para criação de objetos:</b> Baixa oferta de ferramentas para criação de objetos pode ser oportunidade B2G se distribuição do produto for feita em conjunto com capacitação dos professores para uso.</p>
<div data-bbox="19 882 115 932">B2G</div> <div data-bbox="115 882 212 932">B2C</div>	<p><b>Acesso à informação:</b> negócios <b>B2C</b> ou <b>B2G</b> que pudessem trazer informações de cursos EJA, técnicos, pré-vestibular e idiomas (gratuitos ou acessíveis ao público CDE) poderiam se destacar. Outra oportunidade é a oferta de informações para orientação às famílias.</p>

# MAPEAMENTO DE OPORTUNIDADES NÃO ENCONTRADAS NAS DEMAIS ÁREAS

	OPORTUNIDADE	DEFICIÊNCIA IDENTIFICADA
<p>Certificação de Cursos</p>	Não identificada	Não identificada
<p>Serviços de Apoio      Serviços e Obras Cívicas</p>	Prestadora de serviços ao governo (construção de <b>creches e vigilância</b> )	Não há empresa voltada exclusivamente para educação
<p>Financiamento Educacional</p>	Empresa focada em B2C para o <b>E. Médio e Técnico/Profissionalizante</b>	Falta de recursos para financiamento das <b>classes CDE</b>
<p>Gestão Administrativa</p>	Solução tecnológica <b>focada em B2G</b> para o E. Fundamental e Médio	Foco em escolas privadas

# ÁREAS MAIS PROMISSORAS ATUALMENTE PARA NOVOS NEGÓCIOS



Avaliação	+	EF	+	Municípios pequenos e médios nos 6 estados
Formação de professores (+ Metodologia?)	+	EI, EF, EM	+	AL, BA, MG, PE e RJ
Produção de objetos	+	EF2	+	PE e AL
Cursos e atividades complementares	+	ET	+	Todos os 6 estados
Gestão educacional	+	EF1	+	Municípios pequenos nos 6 estados
Venda casada (avaliação + produção de objetos + infraestrutura tecnológica)	+	EF, EM	+	Todos os 6 estados

Acesso à informação  
(portal info sobre oferta)



EB, ET, EJA



Municípios médios e  
grandes

Cursos e atividades  
complementares



Escolas de tempo integral



Todos os 6 estados

Serviços de apoio  
(manutenção)



EI, EF, EM



Municípios médios e  
grandes

Financiamento  
educacional



EM/ET e ET



AL, BA e PE

**Nota:** As iniciativas listadas extrapolam a definição das classificações que foram acordadas durante elaboração de mapa de oportunidades. Por essa razão, há oportunidades potenciais que não estão classificadas em nenhum dos funis.