

IA na Educação Privada

Como a **AI transforma** as instituições e a experiência do aluno

BAIXE O RELATÓRIO GRATUITAMENTE

Sumário

01

Contexto

Mercado educacional em transformação exigem novas alavancas de valor

02

Educacional

Qualidade do aprendizado destravado com auxílio de IA pedagógica

03

Operacional

Jornada operacional e alta de evasão exigem automação e captação inteligente por IA

04

Estratégico

Dados, IA e novos modelos de crescimento redefinem portfólio, eficiência e captura de valor

Mercado educacional brasileiro e alavancas de transformação

Sumário da análise

CONTEXTO

O Brasil é o **maior mercado educacional** da América Latina

R\$ 266,9 bilhões



CAGR de 9,8% a.a.



70% das EdTechs da região



com base institucional de
→ **46 mi alunos na básica**
→ **10,2 mi no superior**

No entanto, apesar dos **4,9% do PIB** investidos e da governança fragmentada **União, Estado e Município**, o gargalo se desloca do acesso para a qualidade, sendo que:



34% das crianças não alfabetizadas



IDEB 4,5 no médio (vs. meta 5,2)



40% das matrículas do superior em cursos com ENADE baixo



65º lugar de 81 países no PISA em matemática

Mercado educacional brasileiro e alavancas de transformação

Sumário da análise

PILAR OPERACIONAL

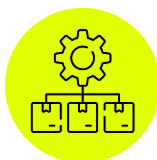
Para sustentar esse **ganho em escala**, a jornada fragmentada entre:

→ **Portal** → **AVA** → **App** → **Polo**

alimenta a **evasão** recorde de **41,6% no EAD**

modalidade que já é **50,7% das matrículas**

e a compressão de mensalidades **-55% online e -33% presencial**



exige, como respostas integradas:

- **automação**
- **retenção preditiva**
- **captação inteligente por IA**

PILAR ESTRATÉGICO

Em paralelo, o **setor privado se reorganiza** em torno de **escala**,

1,4% das mantenedoras

concentram **47% das matrículas**

o M&A cresceu **+400% no 2T24**



Abrindo espaço para:

- **plataformização**
- **lifelong learning**
- **novos públicos via educação corporativa e microcertificações**

SÍNTESE



As três frentes:

- **qualidade pedagógica**
- **eficiência operacional**
- **crescimento estratégico**

convergem na tese de que

que IA com governança

é o motor da próxima onda do setor e a Peers atua como integradora, conectando

dados, tecnologia e estratégia



para:

- **IES privadas**
- **gestores públicos**

PILAR EDUCACIONAL

Nesse contexto, meta-análises peer-reviewed (APA, Nature, World Bank) comprovam que:

IA pedagógica gera +1 ano de aprendizado adicional



desde que implementada com:

- **estrutura**
- **mediação docente**
- **guardrails**

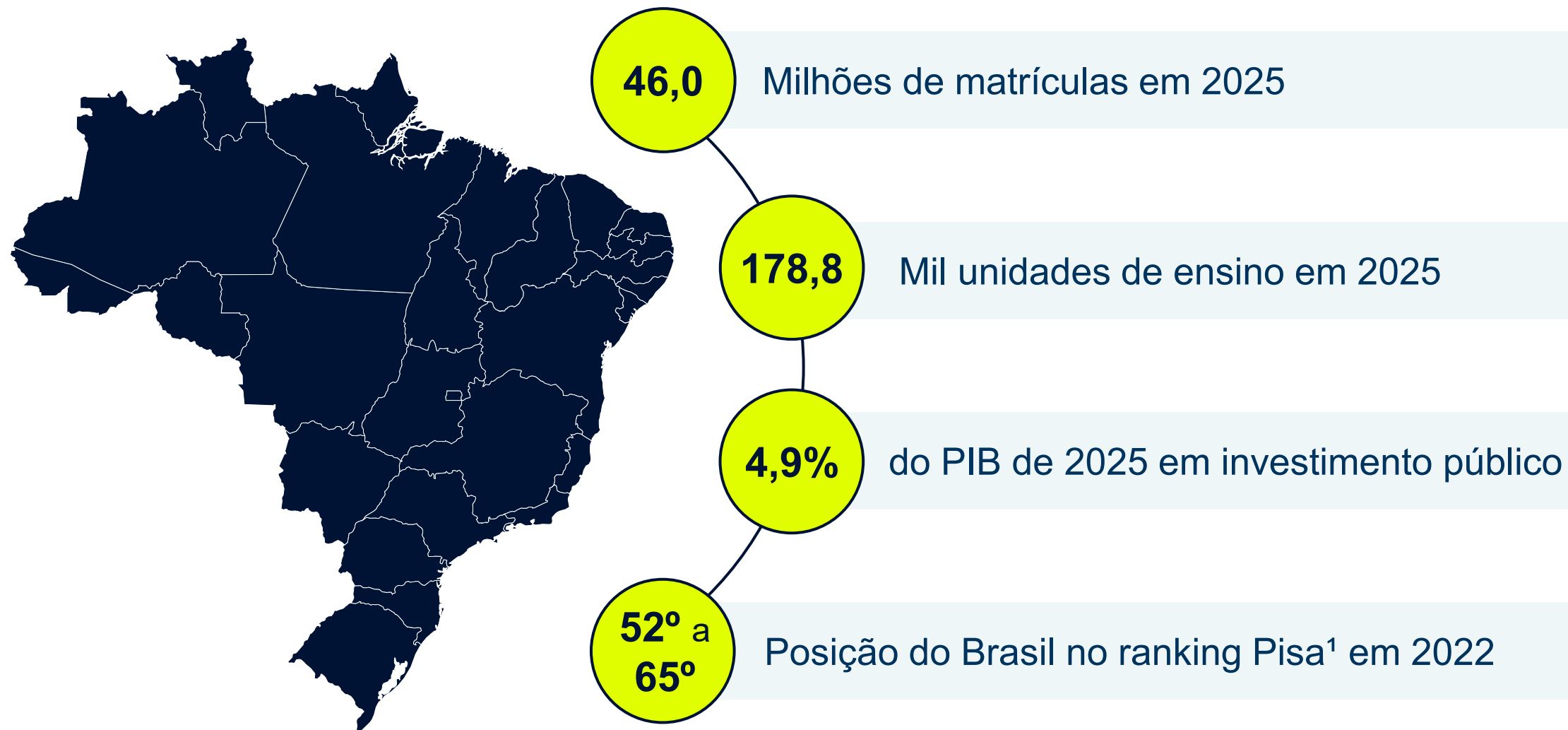
Contexto

Setor em expansão, mas passando por grandes mudanças na segmentação, impactando o foco e atuação estratégica



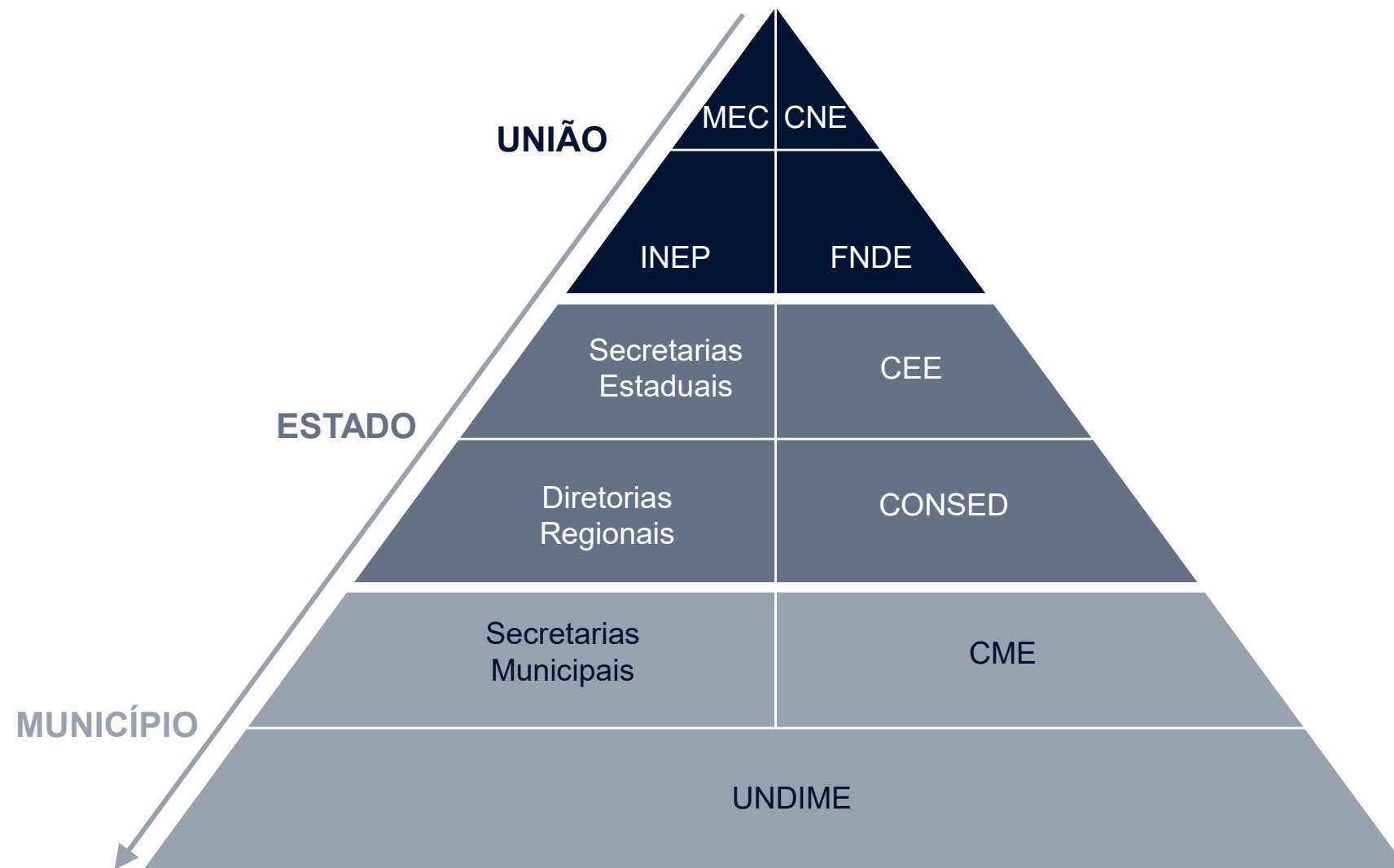
A Educação é uma das principais pautas públicas no Brasil, entretanto o desempenho ainda é aquém do ideal

Números Brasil



Para entender mais sobre a educação brasileira, ela opera com governança em três esferas fragmentadas

Organização administrativa



Essa transformação está sendo pautada, tanto em números expressivos da presença brasileira, quanto em alterações na dinâmica educacional

Visão geral setor educacional



CONSUMO

~R\$267

Bilhões foram consumidos no mercado educacional brasileiro em 2025. CAGR de 9,8% desde 2022



PRESENÇA LATAM

70%

Das EdTechs estão concentradas na América Latina



SEGMENTAÇÃO

60%

Dos estudantes de Ensino Superior estavam matriculados em cursos a distância em 2024



MATRÍCULAS

5Mi

De estudantes ingressantes no ensino superior em 2024. CAGR de 7,4% desde 2022

Se antes a dinâmica era baseada no modelo presencial, hoje ela está direcionada por modelos híbridos e de ensino à distância

Mercado de educação e tendências



EXPANSÃO EAD

- **4,7 milhões** de matrículas em EaD no ensino superior privado, contra **3,18** na modalidade presencial em 2024
- Segmento **EaD** apresentou um crescimento no número de matrículas de **9,6%** no período de **2022-2024**



DINÂMICA E TENDÊNCIAS

- Perspectiva de crescimento do setor para 2026: **5-10% a/a** (investing)
- Foco atual das empresas do setor é **geração de caixa e distribuição de dividendos** (BTG)
- Queda dos juros pode propiciar aumento de margens estimado em **1,6% para Educação a cada 100 bps de redução**



MARCO REGULATÓRIO EAD

- Interfere na **criação e transição** de novos cursos para o **Ensino à distância** e também possíveis impactos no custo de operação (ABMES)

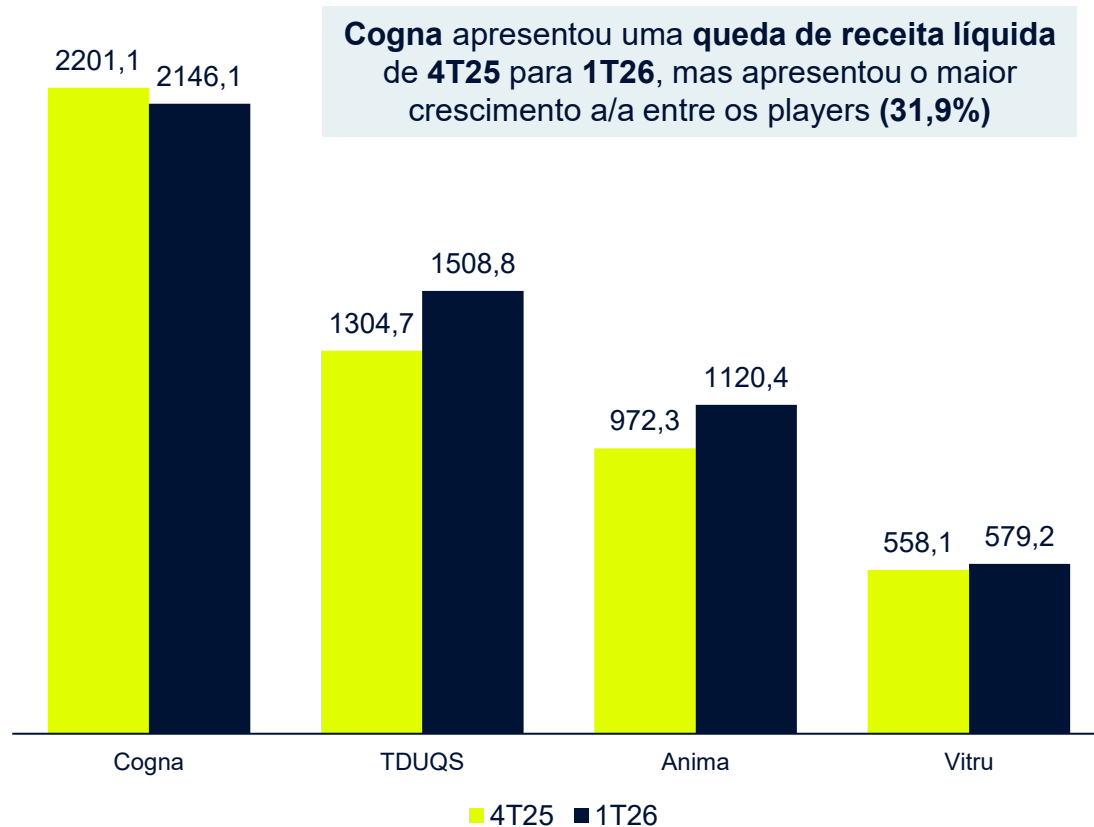


OPORTUNIDADES

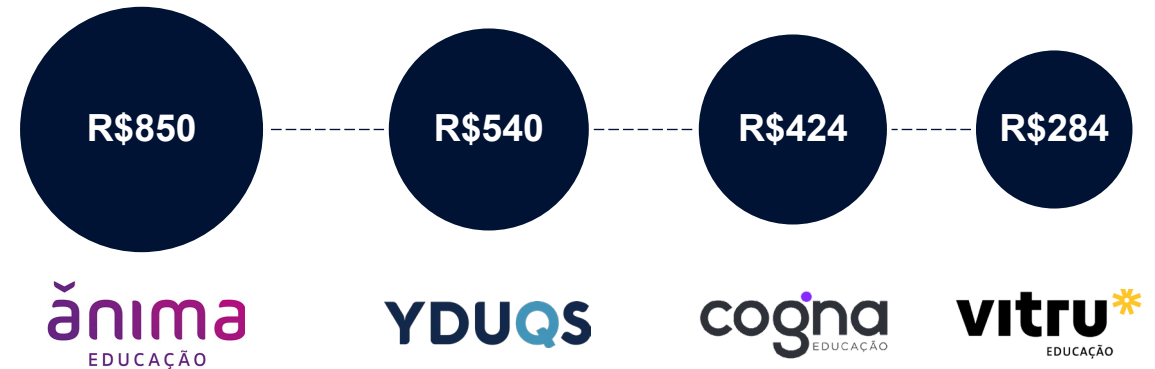
- Atuação na **personalização de conteúdos** modulares e evolução da **jornada digital** dos alunos, buscando maior **interatividade** e consequentemente **maior retenção**
- Utilização de **IA e Analytics** na **automatização de processos** internos e na identificação do **perfil ideal** de estudantes, gerando menor custo operacional e conversão de leads mais qualificados

Nesse sentido, em um mercado que apresenta alta competitividade, é importante que os players se adaptem a essa nova realidade

Receita Líquida principais players | 4T25 – 1T26 (R\$ milhões)



Ticket Médio Educação superior | 4T25



Estratégias que coexistem no mercado

- **Consolidação via M&A** — grandes redes absorvem IES regionais com dificuldade financeira; YDUQS anunciou R\$ 2 bi disponíveis para fusões e aquisições
- **Diferenciação por nicho** — Ânima apostou em premium e metodologias ativas; Ser Educacional dominou Norte/Nordeste com capilaridade regional
- **Plataformização** — todas as grandes redes investem em EAD e tecnologia para reduzir custo marginal por aluno

No entanto, os principais desafios de adequação ao momento da educação brasileira têm potencial para se tornarem oportunidades de negócio

Transformando obstáculo em diferencial competitivo



COMO PERSONALIZAR A EXPERIÊNCIA DO ALUNO EM ESCALA

IA generativa e adaptativa na personalização de conteúdos, trilha e atendimento em escala, transformando dado disperso em retenção e LTV



COMO AUTOMATIZAR A OPERAÇÃO DE PONTA A PONTA

Automação de processos críticos e IA aplicada ao atendimento, por meio de chatbots, melhorando a eficiência operacional



COMO CAPTURAR VALOR EM NOVAS AVENIDAS DE CRESCIMENTO

Educação corporativa, lifelong learning, e plataformação, assim como investimento em IA para governança e gestão de ensino

Assim, entendemos que as principais avenidas de crescimento no setor educacional estão conectadas com IA e tecnologia e segmentadas em pilares

Três pilares principais



Educacional

O setor educacional brasileiro vive um paradoxo: escala crescente e qualidade insuficiente, em meio à compressão de margem



No pilar educacional, indicadores de aprendizagem escancaram que um dos principais gargalos não é mais o acesso, mas a qualidade do ensino

Brasil possui notas baixas de aprendizagem em toda cadeia educacional

EDUCAÇÃO BÁSICA

34%

Das crianças não foram alfabetizadas na idade certa em 2025

66% das crianças de 7 anos da rede pública atingiram o padrão nacional de alfabetização. A meta do MEC para 2030 é 80% (gap 14 p.p.)

ENSINO MÉDIO

4,5

IDEB do ensino médio geral em 2025, abaixo da meta de 5,2

73% dos alunos brasileiros não atingiram o nível básico em matemática no PISA 2022, vs. 31% na média OCDE.

ENSINO SUPERIOR

40%

das matrículas estão em cursos com Conceito ENADE 1 ou 2 (baixos)

Em IES privadas, quase 50% dos cursos têm notas baixas. Só 24% das matrículas estão em cursos com nota 4 ou 5.



O Brasil ampliou matrículas, mas não conseguiu traduzir escala em aprendizado: a alfabetização ainda deixa 3 em cada 10 crianças para trás, o ensino médio segue estagnado abaixo da meta, o PISA mostra gap de quase 5 anos escolares contra a OCDE e o ENADE concentra 40% das matrículas em cursos com nota baixa

Nesse contexto de grande oferta e baixa qualidade na educação,
tecnologias como IA generativa podem auxiliar a melhorar o Ensino do país
IA pedagógica como forma de alavancar a qualidade do ensino

TUTORIA POR IA VS AULA TRADICIONAL EM GRUPO

+1 ano

De aprendizado

g = 0,42 – efeito moderado

107 estudos, 14.321 participantes.
IA atinge ganho equivalente à tutoria
humana individualizada.

CHATGPT EM SALA DE AULA VS. MÉTODO TRADICIONAL

+1,5 anos

De aprendizado

g = 0,67 – efeito moderado - alto

35 estudos com 4.193 participantes
(2022-2024). A meta-análise mais robusta
sobre GenAI em aprendizagem.

GANHO POSITIVO SIGNIFICATIVO EM K-12 NOS EUA

+8 meses

De aprendizado

g = 0,27 – efeito significativo

18 estudos, 77 effect sizes.
Ganho maior em alunos vulneráveis,
destrava potencial na rede pública.

COMO LER ESTES NÚMEROS

O 'tamanho de efeito' (g) é a métrica padrão usada por cientistas para comparar grupos em estudos educacionais.

Pela escala mais usada na literatura (metodologia Hattie / Visible Learning), cada 0,4 de tamanho de efeito $\approx$ 1 ano de progresso escolar adicional.

Referência: 0,2 = efeito pequeno · 0,5 = efeito médio · 0,8 = efeito grande.

Dessa forma, a questão não é mais se é preciso adotar IA mas como adotar de forma ética, inclusiva e promotora do bem comum

A presença da IA transforma, mas não substitui a docência

CAPACIDADE DOCENTE

64% dos professores brasileiros afirmaram não ter habilidades para ensinar com IA



A formação docente em IA precisa ir **além do domínio técnico**: requer valores éticos e uso responsável



Sem essa formação, o risco é **aprofundar desigualdades e criar novas formas de exclusão**

INFRAESTRUTURA DE ENSINO

60% dos professores disseram que suas escolas não possuem infraestrutura necessária para o uso da tecnologia



Sem infraestrutura adequada, a escola se reduz a um **local de consumo passivo de ferramentas digitais**



Com escolas adequadamente equipadas, a IA pode apoiar **avaliações e estudos personalizados**

→ É na relação entre pessoas, na escuta e na convivência que o desenvolvimento humano se realiza

Cases globais e brasileiros comprovam que, quando bem implementada, IA pedagógica pode gerar ganhos expressivos na aprendizagem

GANHO DE APRENDIZAGEM

+1,5 a 2

anos de aprendizagem
em 6 semanas

- Estudo controlado (RCT) com 800 alunos do ensino secundário da Nigéria, dividido em grupo de tratamento e controle.
- Tutoria de IA (Microsoft Copilot/GPT-4) em sessões extracurriculares com mediação docente.
- Ganho de 0,3 desvio-padrão — superando 80% das intervenções educacionais avaliadas globalmente.

ADOÇÃO EM ESCALA NACIONAL

1º grupo

do Brasil a adotar IA pedagógica
Khanmigo em rede

- Maior rede de educação básica do Brasil adotou Khanmigo, tutor de IA da Khan Academy, em parceria pioneira.
- Foco em construção de raciocínio (não respostas diretas) — alinhado ao framework pedagógico Khan.
- Pesquisa Semesp: 75% dos docentes brasileiros concordam com uso de IA no ensino.

PRODUTIVIDADE DOCENTE

665 mil

horas/semana liberadas
para professores com GenAI

- Estimativa de horas semanais que podem ser economizadas por professores em planejamento e correção com GenAI.
- Equivalente a £ 894 milhões no primeiro ano em valor de tempo docente, recurso que pode migrar para atendimento pedagógico individualizado.
- Acelera o ciclo de atualização curricular: ementas, trilhas e avaliações renovadas

Onde a IA destrava valor pedagógico capturável:

Frentes onde IES e redes públicas ajudam a converter tecnologia em ganho de aprendizagem mensurável

01 APRENDIZADO ADAPTATIVO

Trilhas individuais por aluno com ajuste de ritmo, dificuldade e formato a partir do desempenho real. Ataca a defasagem na origem.

02 CONTEÚDO GERADO POR IA

Produção em escala de exercícios, materiais, vídeo-aulas e avaliações alinhadas à BNCC ou plano pedagógico em minutos

03 TUTORIA CONVERSACIONAL

Tutor virtual 24/7 que conduz raciocínio passo a passo e oferece feedback formativo imediato, sem fornecer respostas diretas.

04 AVALIAÇÃO FORMATIVA AUTOMÁTICA

Correção automatizada de respostas dissertativas com feedback pedagógico, liberando o professor para o que importa: orientar.

Operacional

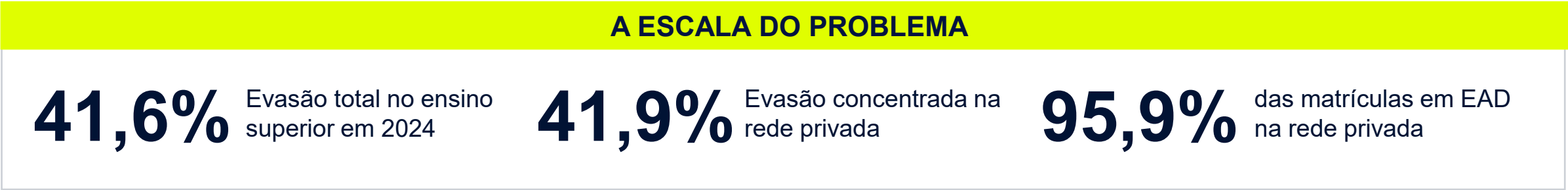
Automatização de processos orientada por IA e analytics
são a chave para a eficiência operacional



No pilar operacional, a estrutura está ficando cada vez mais digitalizada e fragmentada tornando a jornada do aluno menos homogênea

Interatividade ineficiente impacta evasão

→ A jornada do aluno nas Instituições de Ensino é realizada desde o momento da captação até a sua formação/evasão



No pilar operacional, a alta digitalização de sistemas na jornada impacta o atendimento aos estudantes, deixando a relação cada vez mais impessoal

O atendimento como polo de conexão com estudantes

POR QUE ATENDIMENTO SE TORNOU OBSTÁCULO



Demandas Repetitivas

Dúvidas operacionais simples se repetem entre os múltiplos canais



Jornada distribuída

Aluno em vários sistemas (AVA, app, polo) sem visão unificada



Baixa resolução no primeiro contato

Pressão por first-contact resolution eleva atrito e custo



Custo que escala linearmente

Mais alunos = mais chamados = mais headcount de suporte

O canal onde o aluno já está

95%

Das conversas com estudantes aconteceram pelo Whatsapp em 2024

Atender no canal do aluno, de forma automatizada e integrada, é a maior oportunidade de reduzir custo sem perder qualidade percebida

Nesse contexto, é evidente que o problema de baixa interatividade com os alunos está focalizado no EAD, que concentra as maiores taxas de evasão

Falta de interação enfraquece a conexão aluno-IES

24%

Evasão no EAD em 2024

A taxa subiu de 18% em 2014 para 24% em 2024, mostrando agravamento do problema ao longo da década.

10%

Evasão no presencial em 2024

No mesmo período, o presencial permaneceu estável, indicando que a deterioração está concentrada no EAD.

+6 p.p.

Aumento na evasão do EAD em 10 anos

A evolução indica piora estrutural da permanência no ensino a distância.

60%

Ingressantes em 2015 desistiram em até 10 anos

O dado reforça que o desafio não é apenas captar, mas sustentar vínculo e trajetória acadêmica.

1 O EAD concentra a pressão de evasão

A evasão aumentou no ensino a distância ao longo da década, enquanto o presencial se manteve relativamente estável.

2 O desafio é operacional, não apenas do aluno

O abandono sugere fragilidade no modelo de acompanhamento, acolhimento e sustentação da jornada do estudante.

3 Baixa interação enfraquece vínculo e retenção

Falta de contato humano, pouco acolhimento institucional e sensação de isolamento são sintomas de um atendimento ineficiente.

Nesse sentido, uma possível alavanca para esse problema é a evolução dos ambientes virtuais de estudo e atendimento por meio de IA e automação

Plataformas de aprendizagem

QUAIS AS TENDÊNCIAS PARA O MERCADO EDUCACIONAL?

US\$ 8,3 bi → 57,2 bi

Tamanho de mercado global de IA em 2025, com projeção até 2033. CAGR de 25,9% de 2026 - 2033

+47%

das edtechs da América Latina estão no Brasil, líder regional em inovação educacional, tendo **CAGR projetado de 13,4% de 2026 a 2034**

64,1%

de desistência acumulada na EAD privada no ciclo 2019-2023, a dor que torna a alavanca urgente

O QUE AVA'S INTERATIVAS DEVEM ENTREGAR?



Trilhas adaptativas

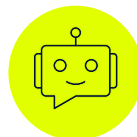
Ajuste de conteúdo e ritmo por aluno, unificando a jornada em um só ambiente



Personalização por IA

Recomendação inteligente de recursos com base em perfil e desempenho

O QUE ATENDIMENTO PERSONALIZADO DEVE ENTREGAR?



Resolução automática

Chatbots de IA que resolvem demandas, 24/7, no principal canal dos alunos



Tutoria conversacional

Assistentes que orientam o raciocínio e tiram dúvidas de conteúdo

Além disso, a captação e precificação inteligente por meio de IA também devem ser prioridade operacional, que direcionam os leads e a oferta

Três alavancas de IA que transformam a captação em ativo de receita



PRECIFICAÇÃO DINÂMICA E FORECAST COM IA

- Combina dados de mercado, captação e rentabilidade para abrir cursos e turmas com validação humana
- Ajusta mensalidade e bolsa por perfil, praça e momento de captação
- Antecipa pontos de quebra de margem gerando vantagem competitiva



RECOMENDAÇÃO DE PROPOSTAS COMERCIAIS

- IA cruza histórico de conversão, tipo de candidato e valor potencial para recomendar a oferta certa para cada lead
- Reduz o ciclo de venda e elimina propostas genéricas, personalização condições financeiras e calculando probabilidade de matrícula
- Aumenta receita média por aluno captado sem inflar o CAC



LEADSCORE PARA AVALIAR PROPENSÃO

- Modelos preditivos atribuem pontuação por probabilidade real de matrícula, com base em dados de comportamento e perfil
- Concentra esforço comercial nos leads de maior conversão, tornando o pipeline mais qualificado
- Identifica o momento ideal da abordagem comercial



Uso de tecnologia conectando operação à captação previsível, transformando dados como ativo de receita, não como subproduto da operação

Onde é possível destravar valor no pilar operacional?

Potencial capturável estimado a partir de benchmarks de mercado

-24 p.p.

Redução de evasão por semestre

em IES que implementaram régua inteligente de retenção com IA combinando automação, bots de voz e canais digitais

+35%

Ganho potencial em eficiência

ao otimizar processos e mitigar abandono com IA e análise preditiva no ensino superior

80%

De vendas fechadas por chatbot

liberando equipe humana para os 20% de casos complexos onde julgamento pedagógico importa

OPORTUNIDADES DESTRAVADAS PELA PEERS



AVAs adaptativos
com IA generativa



Modelos preditivos
de evasão



Unificação da
jornada digital



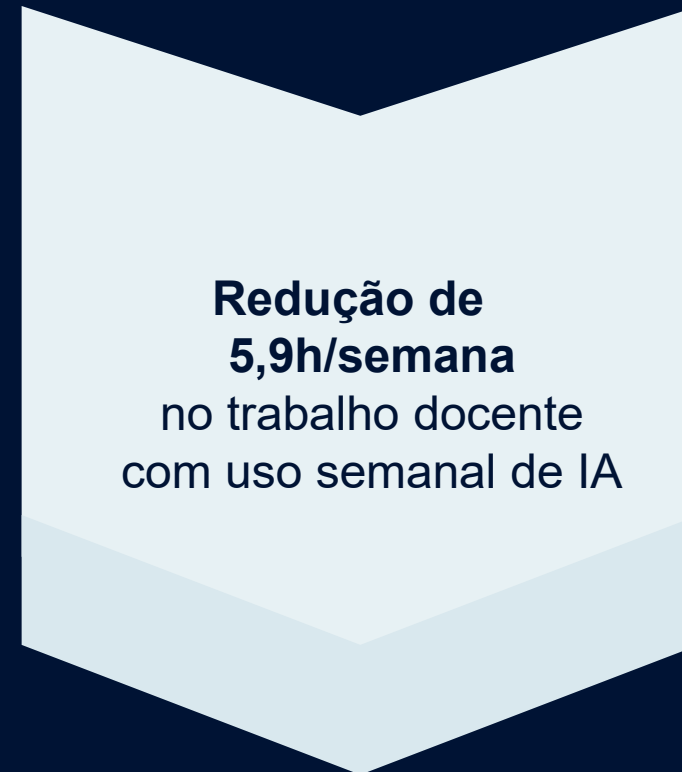
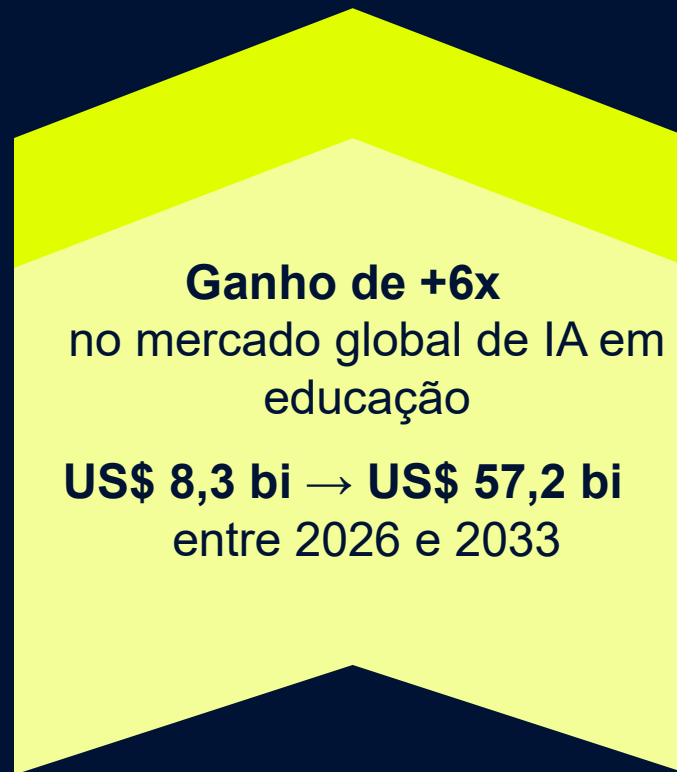
Atendimento
automatizado em escala

Estratégico

Dados, IA e novos modelos de crescimento redefinem a educação, conectando expansão de portfólio, eficiência operacional e captura de valor nos segmentos.



O avanço da IA na educação já aponta para crescimento de mercado e eficiência operacional



Dentro do pilar estratégico, abre-se a oportunidade de crescimento escalável do negócio em novos cursos e modalidades de educação

Expansão do portfólio educacional como alavanca de crescimento, capilaridade e captura de novos públicos.

NOVOS CURSOS

- Cursos livres, técnicos, profissionalizantes e de curta duração permitem responder mais rapidamente às necessidades do mercado.
- A instituição pode criar trilhas voltadas a empregabilidade, competências digitais, gestão, saúde, tecnologia e negócios.
- O crescimento deixa de depender apenas da graduação tradicional e passa a incluir ofertas mais flexíveis e recorrentes.

NOVAS MODALIDADES

- EAD, ensino híbrido, aula ao vivo, jornadas assíncronas e microcertificações ampliam o alcance das instituições
- Essas modalidades reduzem barreiras geográficas, aumentam capilaridade e tornam o modelo mais escalável.
- A mesma base de conteúdo pode ser adaptada para diferentes formatos, públicos e jornadas de aprendizagem.

NOVOS PÚBLICOS

- A oportunidade se amplia para adultos em requalificação, profissionais em transição de carreira e empresas que demandam capacitação contínua.
- O B2B educacional e a educação continuada criam novas frentes de receita fora do ciclo semestral.
- A IES passa a atuar em uma jornada mais longa, acompanhando o aluno ao longo da vida profissional.

AVANÇO EAD

Alunos na educação a distância e presencial no Brasil

5,18 Mi

5,03 Mi

EAD

Presencial

- O avanço do EAD indica que o crescimento educacional está cada vez menos restrito à expansão física e mais associado à capacidade de distribuir conteúdo, dados e experiência em escala.

A direção desse crescimento está sendo redefinido pela IA, detectando competências emergentes e acelerando o desenvolvimento de conteúdos

A IA transforma sinais do mercado em novas ofertas educacionais com mais velocidade e precisão.

COMPETÊNCIAS EMERGENTES

A análise de vagas, tendências setoriais e novas habilidades permite identificar quais competências estão ganhando relevância antes de virarem demanda consolidada.

NOVOS CURSOS

A criação de cursos deixa de depender apenas da percepção interna e passa a ser guiada por evidências de empregabilidade, busca dos alunos e lacunas de formação.

CONTEÚDO EM ESCALA

A IA acelera a criação de ementas, trilhas, avaliações e materiais didáticos, permitindo atualizar conteúdos com mais frequência e menor esforço operacional.



HABILIDADES EM ASCENSÃO INDICAM ONDE O PORTFÓLIO DEVE CRESCER

39%

das competências essenciais dos trabalhadores devem mudar até 2030.

- A disrupção de competências cria uma janela estratégica para as IES.
- Quem usar IA para mapear habilidades emergentes e atualizar o portfólio com velocidade tende a capturar melhor a demanda por requalificação e educação continuada.

Na frente privada, a consolidação estrutural já está em curso, por meio da inovação tecnológica e crescimento inorgânico (M&A)

Escala, tecnologia e M&A aceleram a transformação do setor privado educacional.

POR QUE CONSOLIDAR

- A consolidação permite ampliar presença, base de alunos e capacidade operacional ao integrar instituições, marcas e plataformas.
- Em um mercado pressionado por margem, escala se torna essencial para diluir custos, aumentar capilaridade e fortalecer a posição competitiva.

M&A CONFIRMA O MOVIMENTO

+400%

em operações de M&A no setor de educação no 2T24 versus 2T23.

ESCALA E TECNOLOGIA CAMINHAM JUNTAS

- Grupos capazes de integrar aquisições e digitalizar operações tendem a capturar maior eficiência e vantagem competitiva.

O QUE ISSO DESTRAVA

- O crescimento inorgânico acelera a entrada em novas regiões, cursos, modalidades e segmentos.
- Quando combinado com tecnologia, analytics, CRM, IA e automação, o M&A deixa de ser apenas expansão e passa a sustentar eficiência, integração e diferenciação competitiva.

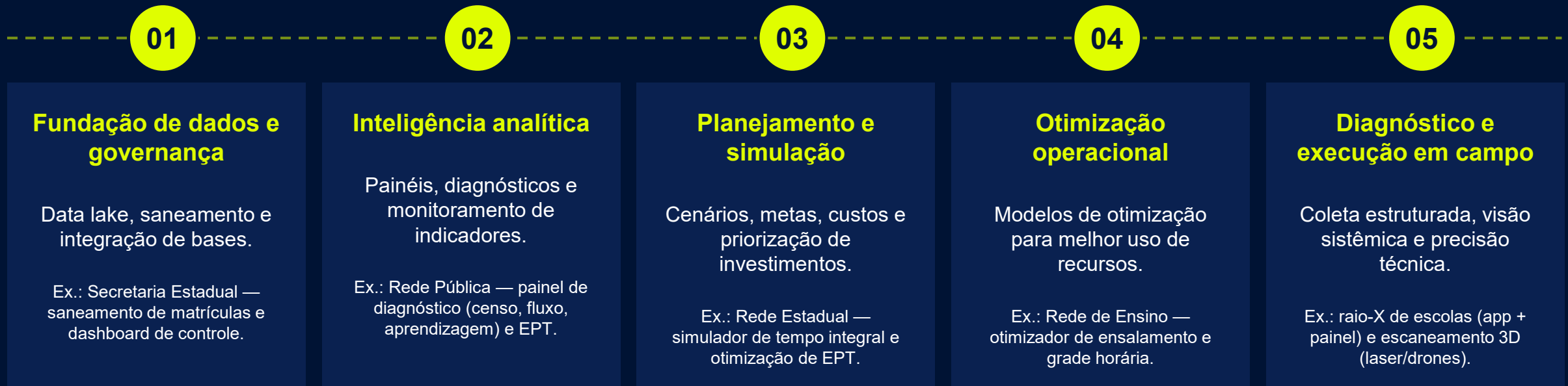
Portanto, a empresa educacional que integrar experiência, eficiência e crescimento em torno de dados e IA capturará a maior onda de valor do setor. A vantagem competitiva estará em transformar dados dispersos em decisões integradas de negócio.



A IA já está ajudando a reconfigurar a Educação, e a Peers transforma essa mudança em impacto mensurável

COMO A PEERS OPERA | CASES

Da base de dados à execução — com ferramentas replicáveis e evolutivas.



EM SÍNTESE

A Peers acelera a jornada para IA na Educação com dados confiáveis, ferramentas analíticas e modelos de otimização — preparando a rede para **escalar com segurança e impacto**.

PEERS

of the future

São Paulo

Av. Ibirapuera, 1753
18° andar - Moema

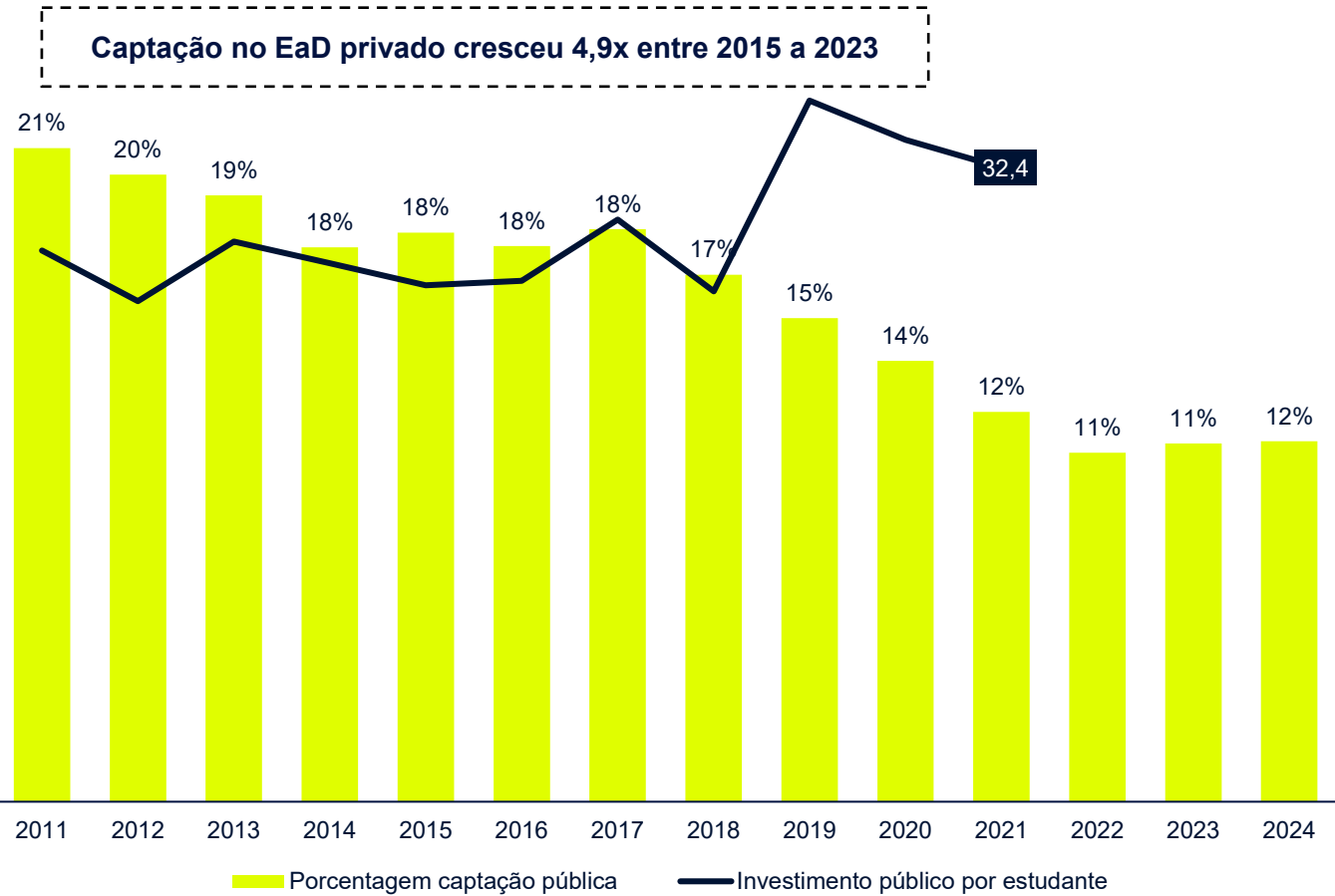
Nova Lima - MG

Alameda Oscar Niemeyer, 119
Vila da Serra

No entanto, no Brasil, o segmento público no ensino superior está perdendo relevância na captação, mesmo com crescentes investimentos por aluno

IES públicas apresentam valor de captação estagnada ao longo

Captação (%) e Investimento por estudante (R\$ milhares) em IES pública



Captação

A rede pública apresentou crescimento no investimento por estudante, mas **perdeu metade da participação** no mesmo período, evidenciando um **gargalo** que não está relacionado a investimento, mas **gestão eficiente da operação**



Evolução tecnológica

A rede privada capturou a demanda por jornadas digitais, modulares e adaptativas, frentes que IA e analytics destravam escala



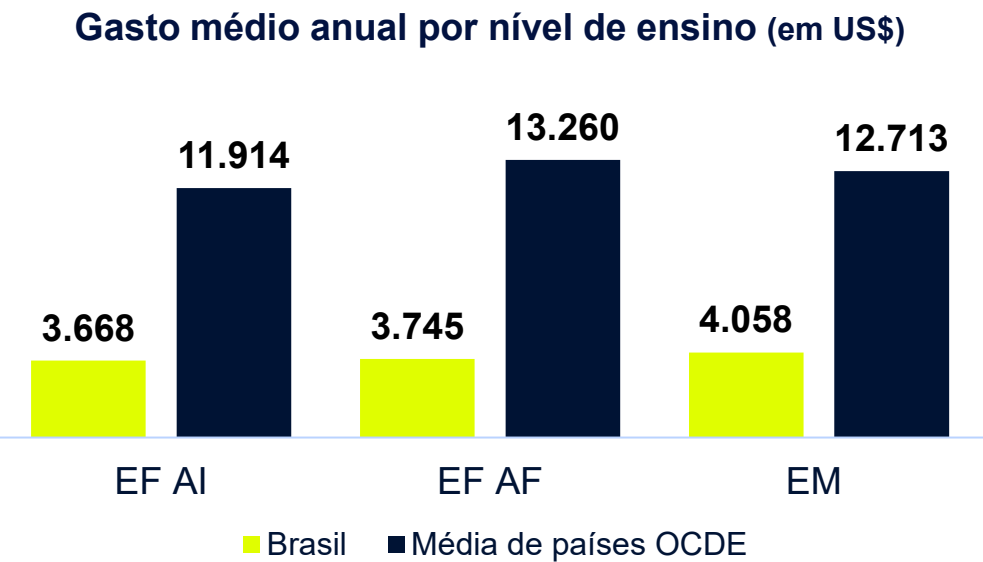
Alavanca

IA e analytics integram dados fragmentados de matrícula, frequência, desempenho e território, criando uma **visão consolidada da rede**, evidenciando as **necessidades do aluno** e antecipando **riscos pedagógicos**

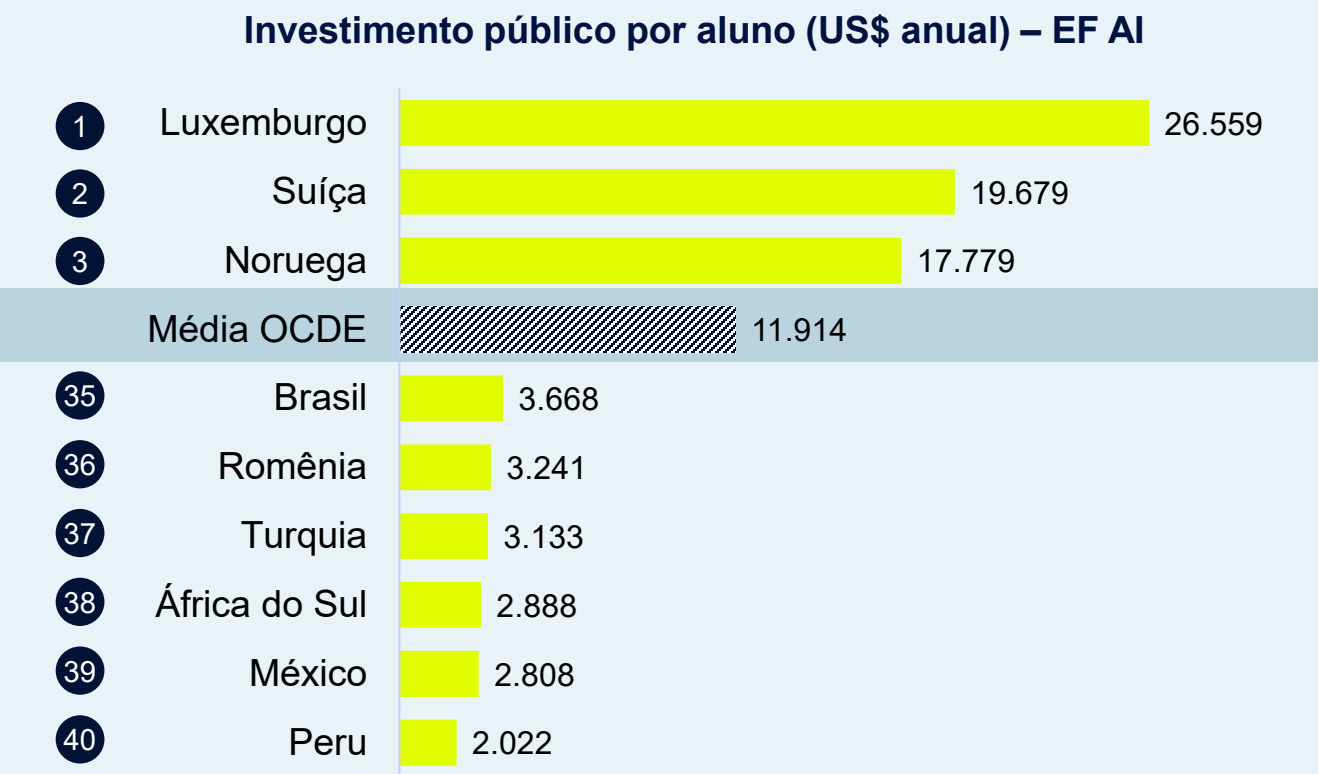
O Brasil também está entre os últimos no ranking de investimento por aluno, com gastos equivalentes a 1/3 da média OCDE, ocupando a 6ª pior posição

Gasto/investimento por aluno

Os investimentos públicos por aluno na **educação básica** representam **um terço** dos gastos de países da OCDE



Além disso, o Brasil é o **sexto pior do ranking** em investimento na educação básica, comparado aos países participantes da pesquisa da OCDE – *Education at a Glance*



O cálculo envolve todos os recursos públicos destinados à educação pública divididos pelo total de matrículas