

# EdTech en Estados Unidos

## A. CIFRAS CLAVE

El sector de la tecnología educativa, comúnmente conocido como *EdTech*, ha ganado mucho protagonismo en los últimos años, empujado por el crecimiento general de la inversión en educación y la apuesta por las herramientas digitales y nuevas formas de aprendizaje y de comercialización de la enseñanza.

Los productos y empresas del sector *EdTech* son muy variados. Por tecnología educativa (*EdTech*) se entiende toda clase de desarrollo tecnológico o digital aplicado a la educación, desde soluciones que facilitan la educación *blended* o aprendizaje combinado, hasta plataformas de “gamificación” que ofrecen contenido académico a través de videojuegos. Dentro de su diversidad, el gran número de iniciativas y potencial del mercado lo convierten en un sector de actualidad.

Mercado mundial y estadounidense de <i>EdTech</i>	Datos 2022	Datos 2023	Datos 2024 (Estimados)
<b>Tamaño del mercado mundial</b>	123.400 MUSD <sup>1</sup>	142.370 MUSD	163.490 MUSD
<b>Tasa de crecimiento anual compuesta</b>	13,6 % <sup>2</sup>	13,6 %	13,6 %
<b>Participación de EE. UU. en el mercado mundial</b>	38.240 MUSD <sup>3</sup>	42.343 MUSD	90.606 MUSD
<b>Gasto en educación en Estados Unidos</b>	1.380 MUSD <sup>4</sup>	1.470 MUSD	-
<b>Inversión en <i>startups</i> EdTech en Estados Unidos</b>	4.310 MUSD <sup>5</sup>	1.560 MUSD	-
<b>Inversión en <i>startups</i> EdTech a nivel global</b>	10.600 MUSD	3.000 MUSD	-
<b>Tasa de crecimiento de la inversión en <i>startups</i> de EdTech a nivel mundial</b>	-49 % <sup>6</sup>	-72 %	-

<sup>1</sup> <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/education-technology-market>

<sup>2</sup> Esperada entre 2023 y 2030 <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/education-technology-market>

<sup>3</sup> <https://www.grandviewresearch.com/horizon/outlook/education-technology-market-size/global>

<sup>4</sup> <https://datos.bancomundial.org/indicador/SE.XPD.TOTL.GD.ZS?locations=US>

<sup>5</sup> <https://www.holoniq.com/notes/2023-global-education-outlook>

<sup>6</sup> <https://www.holoniq.com/notes/2024-global-education-outlook>

## B. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

### B.1. Definición precisa del sector estudiado

En la presente nota, los términos “tecnología educativa” o *EdTech* se usarán indistintamente para referirse a las innovaciones digitales o tecnológicas que tengan por objeto mejorar los procesos de enseñanza o de aprendizaje en cualquier nivel de la educación, o ser usados en el ámbito de los servicios educativos.

El sector *EdTech* empieza a tomar nombre propio hace más de quince años, con la aplicación de avances tecnológicos digitales a la educación y tras el éxito de los MOOC (*Massive Open Online Course*). Estas soluciones *online* crearon un nuevo subsector complementario a la educación tradicional; a fin de proporcionar un entorno de aprendizaje más rico de lo que las herramientas tradicionales permitirían<sup>7</sup>. En este nuevo subsector, el de la educación a distancia, la innovación es vital y se suele fundamentar en una plataforma web desde la que se imparten los contenidos educativos. Además, dentro del subsector, se ha creado un nuevo modelo de negocio, a través del cual numerosas instituciones, normalmente universidades, entregan certificaciones al finalizar estos cursos, lo que hace que el prestigio de quien certifica tenga un papel crítico para los clientes.

Por otro lado, desde el sector de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), se empezaron a desarrollar y aplicar de forma relevante múltiples formas de *software*, *hardware*, y contenidos aplicados a la educación tradicional; desde programas informáticos o *aplicaciones* (*software*), hasta libros y dispositivos electrónicos tales como pizarras, proyectores o tabletas digitales (*hardware*).

Además, dentro del sector *EdTech*, los servicios tienen un peso creciente respecto a los soportes físicos, o *hardware*. Cada vez son más las empresas que ofrecen sus servicios de tecnología educativa a nivel *software* o aplicación móvil y buscan soporte físico en otras empresas especializadas en *hardware*. Así, el mercado tiende a modelos de negocio como el **Software as a Service** (SaaS) o el **Software On-Demand**, donde el soporte físico desaparece y el proveedor tan sólo factura el servicio. Finalmente, dentro de la oferta de productos *EdTech* se incluyen todo tipo de tecnologías disruptivas, como el Internet de las cosas (IoT), la inteligencia artificial (AI), la realidad aumentada (AR) y la realidad virtual (VR).

### B.2. Tamaño del mercado

#### B.2.1. Tamaño del mercado mundial

En 2023, el segmento educativo K-12 lideró el mercado de *EdTech*, representando más del 39 % de los ingresos, impulsado por la tendencia creciente del aprendizaje basado en juegos, también conocido como “gamificación”. La gamificación es una técnica de aprendizaje que traslada la mecánica de los juegos al ámbito educativo con el fin de conseguir mejores resultados, ya sea para absorber mejor algunos conocimientos, mejorar alguna habilidad, o bien recompensar acciones concretas, entre otros muchos objetivos. La mayoría de los docentes del sector K-12 apoyan las iniciativas de gamificación para desarrollar las habilidades de aprendizaje de matemáticas de los estudiantes con la integración del trabajo práctico basado en proyectos en las escuelas. La tecnología en este sector ofrece contenidos inmersivos, como excursiones virtuales y experimentos de laboratorio, creando experiencias de aprendizaje atractivas.

Se espera que el segmento preescolar registre la CAGR más rápida durante el periodo 2024-2030, gracias a los avances tecnológicos que permiten a los educadores recopilar datos de evaluaciones directamente en dispositivos móviles, reduciendo el uso de papel y bolígrafo. Los principales actores ofrecen soluciones variadas, como el aprendizaje basado en aplicaciones con vídeos y contenidos especializados. Por ejemplo, Docebo S.p.A. se asoció con ELB Learning en marzo de 2023 para mejorar las experiencias de aprendizaje mediante la integración de sus mejores soluciones y servicios.

La educación y los servicios relacionados forman parte de un gran mercado en expansión, que va a crecer en gran medida en los próximos años. Así, se calcula que el mercado educativo mundial generará más de 348.410 MUSD<sup>8</sup> en 2030. Ese mismo año, y debido principalmente al gran número de iniciativas de *EdTech* que se están viendo actualmente, se estima que la tecnología educativa y el gasto digital representen un 15 % del total invertido en educación, con una tasa de crecimiento anual compuesta del 24,6 %<sup>9</sup>. En 2023, el tamaño del mercado mundial de la tecnología educativa se valoró en 142.370 MUSD y se espera que registre una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 13,6 % de 2024 hasta 2030<sup>10</sup>. Así, según el Informe de perspectivas globales de educación 2024 de HoloniQ, se estima que este sector genere 348.410 MUSD en 2030<sup>11</sup>. El mercado

<sup>7</sup> <https://www.mcgill.ca/maut/news-current-affairs/moocs/history>

<sup>8</sup> <https://www.grandviewresearch.com/horizon/outlook/education-technology-market-size/global>

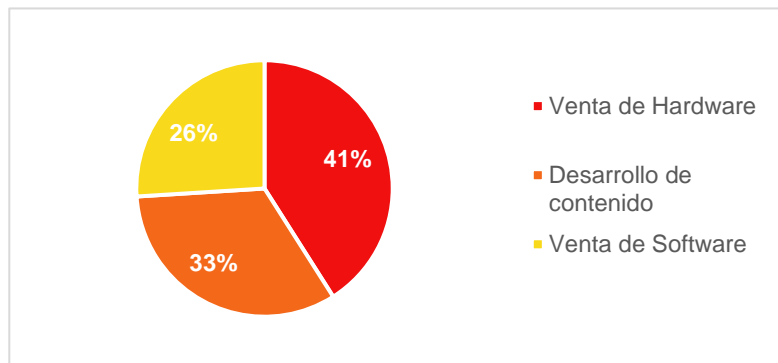
<sup>9</sup> HoloniQ: 2024 Global Education Outlook: <https://www.holoniq.com/notes/2022-global-education-outlook>

<sup>10</sup> <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/education-technology-market>

<sup>11</sup> <https://www.grandviewresearch.com/horizon/outlook/education-technology-market-size/global>

de *EdTech* se divide en tres fuentes principales de ingresos: ventas de *hardware*, ventas de *software* y desarrollo de contenido. Según el Informe sobre el mercado de la tecnología educativa de Grand View Research, las ganancias generadas en 2023 se originan según muestra el gráfico:

### FUENTES DE INGRESOS EN EL MERCADO EDTECH 2023



En el mundo, las ventas de *hardware* representan la mayor parte del mercado (41 %) debido a la gran adopción de aulas digitales en la industria de la educación. El desarrollo de contenido representa la segunda mayor partida (33 %) por la creciente demanda de aprendizaje personalizado y el uso de dispositivos móviles en la educación. Finalmente, las ventas de *software* (26 %) incluyen aplicaciones educativas, plataformas de gestión del aprendizaje, y herramientas interactivas que facilitan tanto la enseñanza como el aprendizaje. Estas soluciones de *software* son esenciales para implementar métodos educativos modernos y mejorar la eficiencia y efectividad del proceso educativo.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Grand View Research.

El mercado de tecnología educativa en Estados Unidos está mostrando tendencias alcistas de cara a 2030. En 2023, este mercado generó unos ingresos de 42.342,6 MUSD y se espera que alcance los 90.606,5 MUSD para 2030, con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 11,5 % desde 2024 hasta 2030. En términos de segmentos, el sector K-12 fue el que generó más ingresos en 2023, mientras que el segmento de educación preescolar se destaca como el sector con el crecimiento más rápido durante el período de pronóstico. En 2023, Estados Unidos representó el 29,7 % del mercado global de tecnología educativa en términos de ingresos según lo proyectado y liderará el mercado global hasta 2030. En América del Norte, se espera que el mercado de tecnología educativa de Estados Unidos lidere el mercado regional en términos de ingresos para 2030, mientras que Canadá se destaca como el mercado regional de más rápido crecimiento, con unos ingresos esperados de 22.836,0 MUSD para 2030<sup>12</sup>.

### B.2.2. Tamaño del mercado de EE. UU.

Además, Estados Unidos tiene la mayor participación en el mercado global de *EdTech*, con una cuota de mercado del 29,7 % en 2023<sup>13</sup>. Esto se debe a una serie de factores como un sistema educativo grande y desarrollado, una economía sólida y un alto nivel de inversión en tecnología. Se espera que el mercado de *EdTech* en Estados Unidos continúe creciendo en los próximos años, impulsado por la creciente demanda de aprendizaje personalizado, el aumento del uso de dispositivos móviles en la educación y la creciente necesidad de desarrollo profesional para los docentes. Los principales países que participan en este mercado son:

#### CUOTA DEL MERCADO GLOBAL DE EDTECH POR PAÍS

País	Cuota de mercado 2023
Estados Unidos <sup>14</sup>	29,7 %
Reino Unido	9,1 %
China	7,7 %
Alemania	7,1 %
Canadá	6,4 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Grand View Research.

En el año 2023 el gasto en educación en EE. UU. del Gobierno federal fue de 297.300 MUSD<sup>15</sup>, que aumenta hasta alrededor de los 850.000 MUSD si se le suma el gasto de los gobiernos estatales y locales<sup>16</sup>. En cuanto a la inversión pública de EE. UU. en *EdTech*, el importe total es difícil de calcular, pero no es aventurado decir que asciende a miles de millones de dólares. Se espera que esta inversión aumente en los próximos años, a medida que el mercado *EdTech* siga creciendo.

<sup>12</sup> <https://www.grandviewresearch.com/horizon/outlook/education-technology-market/united-states>

<sup>13</sup> <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/education-technology-market>

<sup>14</sup> <https://www.grandviewresearch.com/horizon/outlook/education-technology-market/united-states>

<sup>15</sup> [https://www.usaspending.gov/explorer/budget\\_function](https://www.usaspending.gov/explorer/budget_function)

<sup>16</sup> <https://educationdata.org/public-education-spending-statistics>



### B.3. Principales actores

En este sector, la oferta está conformada tanto por grandes empresas ya establecidas como grandes empresas tecnológicas que quieren adentrarse en el mismo, además de multitud de pequeñas empresas y *startups* centradas específicamente en *EdTech*. Geográficamente, destacan numerosos *hubs* regionales en Estados Unidos, como **Silicon Valley** (Academia.edu, Instride y Coursera), **New York City** (360 learning, Multiverse y Duolingo), **Boston** (Blackboard, Bright Horizons y Mainstay), **Austin** (Knewton, Aceable y Grovo) y **Raleigh-Durham** (Pearson, SAS y Peaksware).

En cuanto a *hardware*, las principales empresas de *EdTech* son **Google, Apple, Microsoft, Pearson** y **Cangage Learning**, que ofrecen una amplia gama de dispositivos y servicios educativos. En *software*, las principales empresas de *EdTech* son **Duolingo, Khan Academy, ClassDojo, Blackboard** y **Canvas**, que ofrecen soluciones para el aprendizaje en línea, la gestión del aula y el aprendizaje personalizado.

Así, destacan las grandes empresas multinacionales tecnológicas, que están invirtiendo importantes recursos en este sector, como **Google** (Google Workspace, Chromebooks y Google Classroom) y **Microsoft** (Microsoft Teams, Microsoft 365 Education y Minecraft Education Edition). En cuanto a las pequeñas empresas o *startups*, encuentran grandes oportunidades en este mercado, ya que aún no está saturado y hay espacio en nichos muy concretos, además de ser un sector muy atractivo para los inversores, principalmente bajo la fórmula de capital riesgo. Algunos ejemplos de empresas de éxito en el sector son: **Ampify, Great Minds, Bright Horizons, Skillsoft, Guild Education, Everspring**.

## C. LA OFERTA ESPAÑOLA

Las empresas españolas que lideran el sector *EdTech* en nuestro país son **AulaPlaneta**, que ofrece contenidos y servicios digitales para escuelas, cuenta con 25 millones de usuarios en más de 100 países y tiene oficinas en Miami y Nueva York; **Lingokids**, una plataforma educativa para niños de 2 a 8 años que utiliza un enfoque de *playlearning* para enseñar inglés y otras habilidades fundamentales, con más de 60 millones de usuarios en todo el mundo; **ThePower Education**, que ofrece formación *online* en diversas áreas, incluyendo negocios, ventas, *marketing* digital y tecnología, con más de 120,000 estudiantes en 60 países; **Tekman**, que desarrolla programas educativos innovadores que combinan pedagogía y tecnología; **Odilo**, conocida por su plataforma de "Netflix para la educación" y presente en más de 43 países; **Innovamat**, que se especializa en la enseñanza de matemáticas a través de metodologías activas; **Smartick**, que utiliza inteligencia artificial para personalizar el aprendizaje de matemáticas para niños de 4 a 14 años; **Tusclasesparticulares**, un *marketplace* que conecta a estudiantes con profesores particulares y cuenta con más de 500,000 usuarios en Estados Unidos; y **Genially**, una plataforma de creación de contenidos interactivos para educación.

## D. OPORTUNIDADES DEL MERCADO

### D.1. Demanda

Los clientes de estos productos son tanto individuos como empresas u organizaciones (colegios, universidades, distritos escolares), y sus usuarios pueden representar todos los papeles posibles, desde estudiantes a profesores, pasando por gestores y administradores, ya que el sector no se restringe a tecnología para la enseñanza, sino para todo el sector de la educación. Los clientes que demandan estos productos como usuarios pueden ser tanto estudiantes como profesionales en activo o en formación, aunque se puede abarcar toda clase de intereses y objetivos. También entidades como los centros de educación tradicional, sistemas de formación continuada (como es el caso de la medicina) o formación dentro de las empresas, van a poder actuar como clientes finales de *EdTech* si demandan los productos/servicios para ellos mismos. Si lo hacen para sus alumnos o trabajadores, estos serían los clientes finales y las entidades actuarían como prescriptores.

Con respecto a los centros educativos tradicionales, se pueden encontrar tanto colegios (privados, públicos y *chárter*) como universidades (privadas y públicas o *state universities*). Estas instituciones destacan por su gran capacidad de agregar demanda, gracias a su gran volumen de estudiantes y a su gran capacidad de compra. Cabe destacar que, para la educación primaria y secundaria, englobada bajo el paraguas de K-12 (*kindergarten* hasta *12th grade*), no existe en Estados Unidos un sistema nacional de educación. El Gobierno federal no administra escuelas. Cada uno de los 50 estados tiene su propio Departamento de Educación, el cual establece las reglas para los colegios de ese estado. Los colegios públicos reciben fondos del estado en el que se ubican.

Dentro de la autonomía organizativa de cada estado, el principal agente sectorial de la enseñanza pública son los llamados Distritos Escolares, las agrupaciones locales que centralizan la dirección y administración de los distintos centros educativos de una comunidad. Estos distritos cuentan con gran autonomía y son la institución capital en el proceso de compras de bienes y



servicios. A la cabeza de cada uno de los distritos se halla la figura del superintendente. A su vez, los centros privados concertados (*Charter Schools*) pasan a estar supervisados por el estado, si bien mantienen cierta autonomía de los distritos, en particular, en lo que se refiere a su política de compras.

Con respecto a la educación privada, esta goza de gran libertad y autonomía en todos los estados, estando en muchos casos al margen de las regulaciones que afectan a la escuela pública, y es gestionada de manera totalmente autónoma. Además, su elevado presupuesto, así como la necesidad de diferenciarse del resto de competidores para atraer clientes, hace que sean el cliente potencial más importante para el sector. También existen otros clientes potenciales, que incluyen (pero no se limitan) a la educación preescolar (*pre-K*), el autoaprendizaje y la formación profesional/de idiomas.

Por otro lado, también hay que tener en cuenta a los organismos multilaterales como el Grupo del Banco Mundial (BM), con sede en Washington, que trabajan en asociación con gobiernos y organizaciones de todo el mundo para apoyar proyectos innovadores, actividades de investigación e intercambio de conocimientos sobre el uso eficaz y adecuado de las tecnologías de la información y la comunicación en educación, y así fortalecer el aprendizaje y contribuir a la reducción de la pobreza en todo el mundo. El apoyo del Banco Mundial en *EdTech* incluye financiación vía ventanilla pública para proyectos de suministro de equipos e instalaciones y la creación de contenidos educativos, el fomento del aprendizaje a distancia y la alfabetización digital. Asimismo, se debe resaltar también la actividad llevada a cabo por la Corporación Financiera Internacional (CFI) —entidad del Grupo Banco Mundial—, que centra su actividad y capacidades financieras y técnicas en la promoción del sector privado en los países en desarrollo. La CFI ha estado activa en el sector *EdTech* desde 2013, y ha invertido en empresas *EdTech* en más de 20 países, como Coursera (2013) y Learn Capital Venture Partners III (fondo de capital riesgo que invierte exclusivamente en el ámbito *EdTech*, en 2015). En cuanto a proyectos más recientes, destaca el **EdTech Hub**, una iniciativa para unificar la evidencia existente, realizar nuevas investigaciones, respaldar innovaciones y brindar apoyo asesor a gobiernos y otros socios en el país en relación con el uso de tecnologías educativas.<sup>17</sup>

Uno de los últimos proyectos de *EdTech* liderado por el Banco Mundial junto con el Banco Interamericano de Desarrollo, ha consistido en una alianza mediante la cual se invertirán 512 MUSD en 16 países de Latinoamérica y Caribe, para llevar la conectividad a más de 3,5 millones de estudiantes, conectar 12.000 escuelas y formar en capacidades digitales a 350.000 docentes. Estas instituciones también revelaron el plan de reinversión de 400 MUSD en una segunda fase de este proyecto.<sup>18</sup>

## D.2. Inversión

Este sector sigue atrayendo la atención no sólo de los inversores especializados, sino también de los generalistas. Dentro de los atractivos del mercado de Estados Unidos se encuentran los fondos de inversión y las aceleradoras de *startups*. Cada subsector de *EdTech* (educación K-12 y superior) funciona como una categoría única dentro del mercado de la tecnología educativa, y tiene diferentes usuarios finales, compradores y formas de financiación.

En 2024, la financiación global para *startups* relacionadas con la educación ha disminuido considerablemente, con solo 1.040 MUSD recaudados en 197 rondas durante el primer semestre, la cifra más baja en años. Esta caída se observa también en el mercado estadounidense, donde la financiación ha alcanzado apenas 520 MUSD en 77 rondas. En 2021, tanto el mercado global como el estadounidense experimentaron picos significativos, con inversiones globales de 22.730 MUSD y estadounidenses de 9.610 MUSD en 1.305 y 475 rondas, respectivamente. Sin embargo, la tendencia descendente en ambos mercados desde entonces subraya una desaceleración notable en el sector *EdTech*. Esta disminución se debe en parte a la falta de grandes salidas al mercado, como IPO o grandes adquisiciones, desde 2021. A pesar de la creciente demanda de educación y la expansión de la adopción de tecnologías educativas, el sector no ha visto grandes éxitos recientes que inspiren confianza en los inversores.

Es difícil pronosticar qué depara el futuro a la inversión de capital riesgo en *EdTech*. Sin embargo, el sector sigue creciendo y hay muchas oportunidades para la innovación. Los factores que hay que tener en cuenta son: el ritmo de la recuperación económica, el resultado de la guerra en Ucrania, la evolución de los tipos de interés, el crecimiento continuo del aprendizaje en línea y el desarrollo de nuevas tendencias *EdTech*. Los principales fondos de inversión en *EdTech* en Estados Unidos incluyen **Reach Capital, Learn Capital, Rethink Education, GSV Ventures y Kapor Capital**.<sup>19</sup>

Por otro lado, las aceleradoras más importantes en el mercado estadounidense para las empresas de tecnología educativa en fase inicial son: **Berkeley SkyDeck**, el acelerador oficial de *startups* de UC Berkeley, fundado en 2012; **Forum Ventures**, fundado en 2012 en Nueva York, líder en programas para *startups* B2B SaaS en etapas tempranas; **Antler**, iniciado en 2017 en Singapur, que apoya a fundadores desde el inicio hasta que se convierten en grandes empresas; **FasterCapital**, una incubadora y

<sup>17</sup> <https://www.worldbank.org/en/topic/edutech/brief/education-and-technology-publications#:~:text=In%20partnership%20with%20the%20UK,to%20the%20uses%20of%20educational>

<sup>18</sup> <https://www.bancomundial.org/es/programas/educacion-america-latina-caribe/digital-transformation>

<sup>19</sup> <https://shizune.co/investors/edtech-vc-funds-united-states>



acelerador global en línea fundada en 2010 en Dubái, ofreciendo asistencia en recaudación de fondos y servicios de desarrollo técnico y empresarial y **ASU Venture Devils**, fundada en 2016 en Tempe (Estados Unidos), que ayuda a los emprendedores a encontrar la información, recursos y contactos necesarios para hacer realidad sus ideas innovadoras.<sup>20</sup>

### D.3. Perspectivas del sector

Aunque la inversión haya disminuido considerablemente, esta tendencia es global y no es exclusiva del sector *EdTech*. Es importante destacar que la demanda en el sector sigue creciendo, con un número cada vez mayor de estudiantes y una creciente necesidad de digitalización y conectividad. El sector *EdTech* está siendo moldeado por cinco tendencias clave. La necesidad de *upskilling* y *reskilling* (adquirir nuevos o distintos conocimientos) está siendo impulsada por la automatización y la inteligencia artificial, lo que requiere que los trabajadores mejoren y actualicen sus habilidades para adaptarse a nuevos roles laborales. La inteligencia artificial está revolucionando las experiencias de aprendizaje con soluciones personalizadas y eficientes. El sector *EdTech* está atrayendo nuevo talento de empresas tecnológicas establecidas, aportando innovación y experiencia. También hay un creciente enfoque en la salud mental de los estudiantes, con empresas como Hazel Health y Panorama Education proporcionando apoyo esencial. Además, la evaluación de la efectividad de las soluciones *EdTech* es crucial para garantizar su sostenibilidad y eficacia, permitiendo ajustes basados en datos estadísticos y de mercado.<sup>21</sup> Se espera que este crecimiento continúe de manera constante hasta 2030, impulsado por estas tendencias y la creciente demanda en el sector educativo.

## E. CLAVES DE ACCESO AL MERCADO

### E.1. Distribución

La práctica habitual en este subsector, tanto en *hardware*, *software* como contenidos, es la venta a través de distribuidores, ya que los clientes potenciales suelen comprar directamente a través de un distribuidor, que aglutina la demanda. La venta directa es muy compleja y requiere una fuerte inversión inicial, difícil de afrontar sobre todo en los comienzos cuando la empresa no tiene una cuota de mercado considerable. En cuanto a la educación tradicional, utilizar una combinación de canales indirectos, para pasar posteriormente a la venta directa es una estrategia habitual en el sector. No obstante, los modelos de venta indirecta están cambiando: los modelos establecidos, como revendedores, distribuidores y los representantes independientes, están evolucionando y están surgiendo nuevos modelos que incluyen el trabajo con socios. Así, cabe destacar el papel cada vez más importante de socios por el lado de la demanda: agencias de servicios educativos (ESA), centros de innovación de pruebas a corto plazo (*i-Hubs*), mercados de proveedores (*Vendor marketplaces*), plataformas o *sites* de revisión de productos.

Habitualmente, las ventas en este sector se basaban en relaciones personales a largo plazo. Pero, actualmente, esta tendencia está variando, los responsables de la toma de decisiones en el ámbito de la educación cambian de trabajo con más frecuencia. Además, el proceso de publicación de solicitudes de propuestas y la necesidad de una toma de decisiones transparente y basada en evidencias, exige centrarse más en los resultados del producto o servicio para la enseñanza y menos en las relaciones para impulsar las ventas, aunque las relaciones personales siguen desempeñando un papel fundamental. Para la venta directa, la aproximación en cada uno de los estados ha de ser diferente, y se debe tener en cuenta, si se quiere distribuir el producto sin intermediarios, que por norma general la empresa debe estar registrada como vendedor en el listado de cada uno de los distritos/ciudades.

### E.2. Barreras y otros requisitos

En este sector existen algunas barreras de acceso al mercado a pesar de que el mercado esté en crecimiento, ofrezca oportunidades de financiación y no esté saturado. La competencia es feroz, sobre todo entre *startups*, debido también a su grado de crecimiento y a las expectativas. Además, las universidades, a pesar de ser posibles clientes también pueden actuar como competidores, desarrollando sus propias herramientas de *EdTech*, aprovechando su gran ventaja con respecto a sus competidores como aglutinadores de demanda.

Asimismo, el tamaño del mercado estadounidense y su complejidad puede ser otro hándicap a la hora de abordarlo. De hecho, lo habitual a la hora de abordar este mercado, es hacerlo por estados o zonas geográficas, como si cada uno de ellos fuera un mercado independiente. Por último, está la dispersión de la oferta, ya que, al ser tan variada, la diferenciación se convierte en clave para poder entrar en el mercado, bien sea con una buena imagen de marca, con la calidad del producto, con un servicio diferenciado o con el precio.

<sup>20</sup> <https://www.failory.com/startups/edtech-accelerators-incubators>

<sup>21</sup> <https://www.weforum.org/agenda/2024/02/these-are-the-4-key-trends-that-will-shape-the-edtech-market-into-2030/>

### E.3. Ayudas

El departamento de educación de EE. UU. cuenta con varios programas de apoyo al sector *EdTech*, como el Fondo de Inversión en Innovación (i3), el Acelerador *EdTech* y el Fondo de Interoperabilidad *EdTech*. El departamento de educación también concede subvenciones a estados y distritos para apoyar el uso de *EdTech*. La National Science Foundation (NSF) también apoya la investigación y el desarrollo de *EdTech*. A nivel estatal, se encuentran disponibles programas específicos como el Competitive 99h Robotics Competition Grant, que destina fondos para mejorar las habilidades en matemáticas, ciencia y tecnología a través de eventos de desarrollo tecnológico en escuelas. La Agencia Federal de Pequeños Negocios de Estados Unidos (SBA, por sus siglas en inglés) concede préstamos y otras ayudas financieras a las nuevas empresas de *EdTech*<sup>22</sup>. También hay una serie de programas estatales y locales que apoyan el sector. El importe total de la inversión pública en *EdTech* es difícil de calcular, pero probablemente ascienda a miles de millones de dólares. Se espera que esta inversión aumente en los próximos años, a medida que el mercado *EdTech* siga creciendo. Destacan: **Fondo i3**, el **EdTech Accelerator** y el **Fondo de Interoperabilidad EdTech**.

### E.4. Ferias y asociaciones profesionales

Las **conferencias anuales más importantes** sobre tecnología educativa en Estados Unidos son ISTE Live, ASU/GSV, SXSWedu, SaaStr Annual, Edtech Week y TechCrunch Disrupt.

- **ISTE Live** (<https://conference.iste.org/2024/>) es la conferencia anual de la International Society for Technology in Education (ISTE). Es uno de los eventos educativos más grandes del mundo y el más grande de EE. UU., reúne a más de 16.600 educadores, líderes educativos, expertos en tecnología y proveedores de tecnología de todo el mundo. ISTE Live ofrece una variedad de oportunidades de aprendizaje, incluyendo talleres, ponencias, sesiones de demostración y sesiones de *networking*. También cuenta con una gran exposición comercial donde los asistentes pueden explorar las últimas soluciones de tecnología educativa.
- **ASU/GSV** ([www.asugsvsummit.com](http://www.asugsvsummit.com)): se celebra en marzo-mayo y cambia de ciudad cada año. La conferencia anual ofrece una visión de la industria de la tecnología educativa, con una investigación innovadora, perspectivas cuantitativas y previsiones informadas integradas en cada debate.
- **SXSWedu** (<https://www.sxswedu.com>): forma parte de un evento más amplio: South by Southwest (SXSW), que se celebra cada marzo en Austin (Texas). SXSWedu es un evento anual que fomenta la innovación y el aprendizaje en la industria de la educación. Esta feria reúne al alumno, al profesional, al emprendedor y al visionario para que compartan sus historias innovadoras y aborden cuestiones complejas.
- **SaaStr Annual** (<https://www.saastrannual.com>): se celebra en septiembre en San Francisco, California. SaaStr es un evento clave para líderes empresariales y expertos en ingeniería de *software* que discuten el diseño y desarrollo de soluciones de *software* rentables para la realidad virtual y los sistemas operativos. El evento ofrece oportunidades de *networking*, *insights* de líderes de la industria y estrategias accionables, dirigido principalmente a empresas SaaS B2B.
- **EdTech Week** (<https://edtechweek.com>): se celebra en octubre en Nueva York. EdTech Week es un punto de encuentro dinámico para juntas de educación, distritos escolares y profesionales de ingeniería de *software*, fomentando la colaboración en el desarrollo de productos de *software* para el aprendizaje personalizado y la gestión de proyectos.

Además, cabe destacar las **asociaciones profesionales** más importantes relacionadas con el sector *EdTech*: **ISTE** ([www.iste.org](http://www.iste.org)), **ITC** ([www.itcnetwork.org](http://www.itcnetwork.org)) y **AECT** ([www.aect.org](http://www.aect.org)).

<sup>22</sup> Las mejores oportunidades de financiación de *EdTech* <https://fastercapital.com/es/contenido/Las-mejores-oportunidades-de-financiacion-de-Edtech.html>

## F. CONTACTO

---

La **Oficina Económica y Comercial de España en Miami** está especializada en ayudar a la internacionalización de la economía española y la asistencia a empresas y emprendedores en **Estados Unidos**.

Entre otros, ofrece una serie de **Servicios Personalizados** de consultoría internacional con los que facilitar a dichas empresas: el acceso al mercado de Estados Unidos, la búsqueda de posibles socios comerciales (clientes, importadores/distribuidores, proveedores), la organización de agendas de negocios en destino, y estudios de mercado ajustados a las necesidades de la empresa. Para cualquier información adicional sobre este sector contacte con:

2655 Le Jeune Road, Suite 1114  
Coral Gables  
Miami 33134 Estados Unidos  
Teléfono: +1 (305) 446 4387  
Correo electrónico: [miami@comercio.mineco.es](mailto:miami@comercio.mineco.es)  
<http://estadosunidos.oficinascomerciales.es>

---

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

### Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h) 97 10 10 9 a  
[informacion@icex.es](mailto:informacion@icex.es)

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

---

**INFORMACIÓN LEGAL:** Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

### AUTOR

Jaime Navarro Guardado

Oficina Económica y Comercial  
de España en Miami

[Miami@comercio.mineco.es](mailto:Miami@comercio.mineco.es)

Fecha: 02/08/2024

© ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 22424012X

[www.icex.es](http://www.icex.es)

