

EL SECTOR DE LA TECNOLOGÍA EDUCATIVA EN AUSTRALIA

2025

Definición del sector

El sector *EdTech* en Australia integra tecnologías digitales — hardware, software, contenidos y plataformas en la nube— para mejorar la enseñanza y el aprendizaje en todos los niveles educativos, desde preescolar hasta formación corporativa, destacando la personalización, la accesibilidad y la colaboración en línea.

Preescolar

K-12

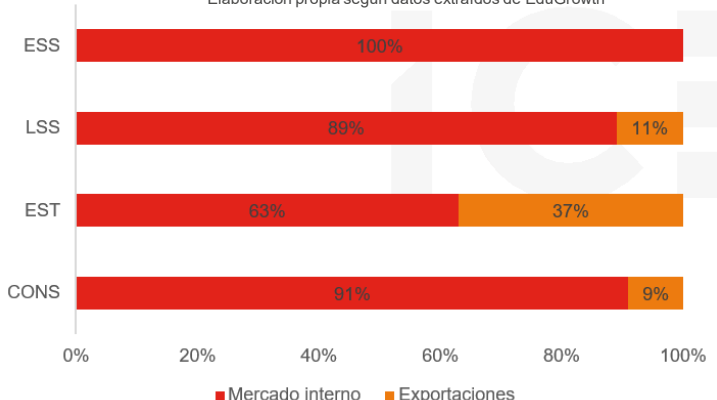
Formación
profesional o
educación superior

Tamaño del mercado

- **Valor de mercado** (2024): 4.087 millones USD.
- **Crecimiento anual** (2019–2024): +15,4 %.
- **Proyección** (2033): 7.400 millones USD (+7,3 % CAGR).
- **Segmento principal**: Educación **pre K–12 y K–12** (52,4% del total).
- **Empresas del sector**: 775 (principalmente en Sidney, Melbourne y Brisbane).
- **Empleo**: +20.000 personas.
- **Exportaciones**: 1.300 millones USD (fuerte orientación internacional).
- **Concentración geográfica** en la **costa este**.
- **Ecosistema** formado principalmente por **start-ups** en distintas etapas de desarrollo, desde empresas en fase inicial (ESS) a proyectos más avanzados (LSS), y un grupo reducido de empresas consolidadas (EST) y consultoras especializadas (CONS).

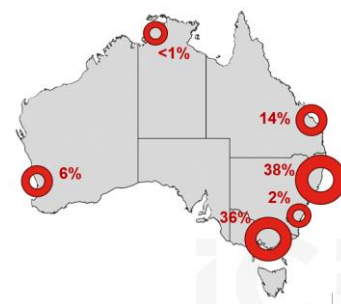
Estructura del sector

Elaboración propia según datos extraídos de EduGrowth



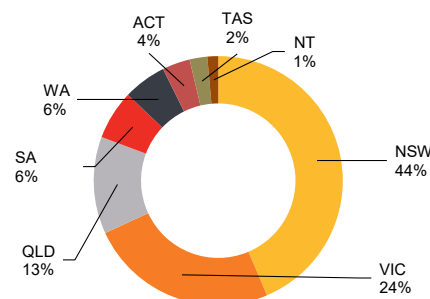
Ingresos del sector por Estado/Territorio

Elaboración propia según datos extraídos de EduGrowth



Distribución de proveedores

Elaboración propia a partir de la información publicada en Ibis World



Principales actores

- **Alta fragmentación y dinamismo**
 - Más de **700 empresas** activas, sin que **ninguna** concentre más del **5%** de la **cuota** de mercado
 - **Actores globales** como Coursera o Udey, y **locales** como ClickView, Cluey Learning y Go1
- Principales **polos de innovación** en **Sidney** y **Melbourne**
- Estrecha **colaboración** entre el sector público, las instituciones educativas y las empresas tecnológicas

[ClickView Australia Pty Ltd](#)

ClickView

[Cluey Learning Pty Ltd](#)CLUEY
LEARNING

Go1

Go1

[Coursera Inc](#)

coursera

[Udey Inc](#)

Udey

Demanda y percepción de la oferta española

- **Distribución geográfica**
 - NSW/ACT: eficiencia administrativa y programas públicos
 - VIC/TAS: foco en STEM y acceso remoto
 - QLD: aprendizaje híbrido e interactivo
 - NT/SA: reducción de brecha digital
 - WA: capacitación técnica para el sector minero
- **Demanda por segmento**
 - **K.12: principal mercado**; auge de aulas inteligentes, IA y VR
 - Terciario: digitalización para reducir costes y atraer alumnos
 - Vocacional/laboral: microaprendizaje y *reskilling* en auge
- **Demanda por edad**
 - <17: menor peso; **18-24 años: mayor ingreso**; 25-39: formación profesional; >40: recualificación
- **En España**: 3.º sector tecnológico por tamaño con 436 empresas activas; *hubs* en Cataluña y Madrid; tendencias clave: IA, RA, RV; primera ola de internacionalización en Latinoamérica; ejemplos: ODILO, Logixs.

ODILO
logixs®

EL SECTOR DE LA TECNOLOGÍA EDUCATIVA EN AUSTRALIA

2025

Financiación e inversión

Sector público

- Moviliza más de **173.000 MAUD** anuales en educación.
- Prioridades: universalización, equidad y transformación digital.
- Principales programas federales:
 - Free TAFE:** acceso gratuito a formación técnica.
 - Universities Accord:** modernización y expansión del sistema universitario.
- Estrategia de Economía Digital** (1.200 MAUD): impulso de infraestructura tecnológica y competencias digitales.
- Iniciativas estatales complementarias:** mejora conectividad, promoción de innovación en el aula, habilidades digitales docentes y estudiantiles.

Sector privado

- Valor estimado de **12.200 MAUD** en 2025, con un crecimiento anual de 5,4 %
- Creciente protagonismo de empresas **EdTech** y **fondos de inversión**.
- Líderes del mercado: Cluey Learning, Janison, Teach Starter, entre otras.
- Mecanismos de financiación:
 - Capital riesgo** y salidas a **bolsa** (ASX).
 - Fondos activos: Blackbird Ventures, Antler, Investible, Skalata, etc.

BLACKBIRD**ANTLER****investible****Skalata**

Canales de distribución

Canal B2B	Principal vía de distribución. Se centra en escuelas, universidades, TAFEs, proveedores privados de educación y corporaciones. Predominan aplicaciones y servicios SaaS. Menor volumen de transacciones pero mayor rentabilidad por tratarse de clientes institucionales.
Canal B2C	Dirigido a estudiantes y familias . Representa aproximadamente el 26 % del mercado, con crecimiento proyectado gracias al impulso del aprendizaje remoto post-pandemia.
Canal 3 B2G	Menor peso en el mercado, orientado a organismos gubernamentales (federales, estatales o locales). Puede ofrecer oportunidades estratégicas en programas de educación pública.

Colaboración con distribuidores o socios locales: Edunet Technology for Education, Edtechs, Ednology, CD-Soft, etc.

Perspectivas del sector

- Colaboración universidad-startup:** Universidad de Sídney y HEX crean la primera **School of Record** en Australia, acuerdo de 5 años para reducir la brecha digital y certificar programas de innovación y emprendimiento.
- Expansión de modelos híbridos:** Spark Education inaugura su primer centro presencial en Melbourne.
- Reposicionamiento estratégico:** Education Perfect cambia su marca para enfocarse en innovación y apoyo docente.
- Alianzas internacionales:** AAERI (Australia-India) y OpenLearning lanzan programa de formación online para agentes educativos.
- Innovación con IA:** lanzamiento de UniMatch por Koala, primera plataforma australiana de IA para orientar a estudiantes en la elección de carrera y universidad.

Acceso al mercado

El sector opera bajo un marco regulatorio estricto que incluye el **Australian Qualifications Framework**, que define estándares para títulos y certificaciones; la **Education Services for Overseas Students Act**, que regula la educación para estudiantes internacionales; la **Australian Skills Quality Authority**, encargada de supervisar la formación profesional; y la **Tertiary Education Quality and Standards Agency**, responsable de garantizar la calidad en la educación superior y del registro de proveedores.

Principales retos del sector:

- Búsqueda clientes (28 %)
- Expansión internacional (23 %)
- Captación talento (18 %)
- Búsqueda inversión (10 %)
- Gestión, regulación y relaciones con gobierno (9 %)
- Obtención mentores (4 %)
- Colaboración *con start-ups* (3 %)

Oportunidades

- Potencial de crecimiento:** 5% del mercado global.
- Aprendizaje personalizado** (adoptado por 60 % de educadores); plataformas como Mathletics y LiteracyPlanet.
- Modelos híbridos:** se estima que para 2025 el 40 % de la educación superior incorporará modelos mixtos presencial-digital.
- Uso creciente de **VR/AR** en educación, con proyección de crecimiento anual del 25%, aplicable a áreas como salud, ingeniería y formación profesional (TAFE Queensland).
- Compromiso gubernamental con **inversión en IA** (Universidad de Adelaida).
- Fusión EdTech-FinTech.**
- Impulso institucional a la **educación STEM y VET** (*National STEM School Education Strategy 2016-2026*).

Información práctica

Ferias y publicaciones	Agencias de comunicación	Organismos públicos y asociaciones profesionales	
EDUtech_au https://www.terrapinn.com/exhibition/edutech-australia/	EduGrowth https://edugrowth.org.au/	Department of Education, Skills and Employment https://www.education.gov.au/	ASCILITE https://www.esa.edu.au/
AJET https://ajet.org.au/			
ETS https://educationtechnologysolutions.com/	Education Services Australia https://www.esa.edu.au/	ACARA https://www.acara.edu.au/	ACCE https://ascilite.org/

Más info [Accede aquí](#) al estudio de mercado completo

Realización
Rocío Muñoz Monzó

28 de octubre de
2025 Sídney

Supervisión
Oficina Económica y Comercial de
la Embajada de España en Sídney

<http://australia.oficinascomerciales.es/es.es>

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

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.

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)
informacion@icex.es
www.icex.es

OCTUBRE, 2025- NIPO 224250273