

# Tecnología educativa (*EdTech*) en Reino Unido

## A. CIFRAS CLAVE

En la actualidad hay en Reino Unido 32.770 colegios: 30.362 públicos y 2.408 privados. El número de alumnos asciende a más de 10 millones, 5,5 de ellos en la etapa primaria y 4,8 millones en la secundaria. Tanto el número de colegios como de alumnos no ha dejado de crecer en los últimos diez años. En 2020 había en Inglaterra 37 colegios y 71.000 estudiantes más que en 2019, y desde 2009 el número de alumnos ha aumentado en alrededor de 700.000. Más del 85 % están en Inglaterra<sup>1</sup>.

<b>5,5 millones</b> de alumnos en etapa <b>primaria</b>	Más de <b>32.000 colegios</b> de primaria y secundaria.	<b>Gasto medio</b> colegio primaria: <b>14.820 £</b>	<b>Más de 600 startups EdTech</b> , el 5 % del total de las empresas del sector <i>Tech</i> .
<b>4,8 millones</b> de alumnos en etapa <b>secundaria</b>	<b>165</b> instituciones de <b>educación superior</b> y universidades.	<b>Gasto medio</b> educación secundaria: <b>62.290 £</b>	<b>Valor de las exportaciones de EdTech</b> a la economía británica <b>170 millones £</b>
<b>2,46 millones</b> de alumnos <b>universitarios</b> y en <b>educación superior</b> (2019/20)	<b>2 universidades</b> entre las <b>5 mejores del mundo</b> según CWUR	<b>Londres</b> es la única ciudad europea entre las 10 del mundo que <b>más inversión de capital de riesgo en EdTech</b> reciben	<b>Valor del sector EdTech</b> antes de la pandemia en Reino Unido: <b>3.500 millones £</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de diversas fuentes<sup>1 2 3 4</sup>

<sup>1</sup> <https://explore-education-statistics.service.gov.uk/find-statistics/school-pupils-and-their-characteristics>

<sup>2</sup> <https://www.businessleader.co.uk/uk-edtech-sector-grew-by-72-in-2020/107469/>

<sup>3</sup> <https://www.universitiesuk.ac.uk/facts-and-stats/data-and-analysis/Documents/patterns-and-trends-in-uk-higher-education-2018.pdf>

<sup>4</sup> <https://edtechnology.co.uk/latest-news/besa-ict-report-secondary-school-ict-budgets-drop-by-17m/>

El Reino Unido cuenta con un amplio número de centros de educación superior y universidades, algunas de estas consideradas entre las mejores del mundo. Este segmento cuenta con más de dos millones de alumnos<sup>5</sup>, de los cuales un 20 % aproximadamente son estudiantes extranjeros, que se desplazan al país a cursar sus estudios superiores.

El sector universitario es de gran relevancia para el país, pues atrae talento tanto local como internacional, crea cerca de un millón de puestos de trabajo y contribuye con un 1,2 % al PIB del país. En 2020 el número de solicitudes para realizar estudios de grado en las universidades británicas, que se realizan a través del organismo UCAS, ha aumentado de nuevo. Sin embargo, el número total de estudiantes universitarios podría sufrir una disminución, debido a que una gran proporción de estudiantes de posgrado proceden de otros países y se verán afectados por la incertidumbre causada por la pandemia y las restricciones de viaje.

## B. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

El sector de *EdTech* en Reino Unido, es un sector dinámico de alto crecimiento que ofrece numerosas oportunidades. Hay alrededor de 600 *startups* de *EdTech* en el país, muchas de ellas en una etapa temprana de su desarrollo, en comparación con mercados más maduros como Estados Unidos. Las empresas del sector han recibido menos inversión que otros sectores tecnológicos como IA, *fintech* y salud digital y estaban menos preparadas para hacer frente a la repentina demanda de padres y colegios causada por la pandemia. A pesar de ello, es el país europeo que más inversión recibe en el sector *EdTech*.

Si bien se esperaba un aumento de la demanda en el sector en 2020, la realidad ha superado todas las expectativas debido al impacto de la pandemia y la necesidad de continuar la educación de forma remota durante gran parte de 2020 y primeros meses de 2021, pasando la enseñanza de un modelo presencial a uno totalmente virtual. Esta situación ha creado grandes oportunidades para las empresas de *EdTech* que ofrecen plataformas y aplicaciones para la educación y aprendizaje. Todavía es pronto para saber si la demanda se mantendrá una vez que se relajen las restricciones, aunque todo parece indicar que muchos elementos de la educación digital permanecerán. La creencia general es que se adoptará un sistema híbrido, presencial y *online*.

La pandemia ha presentado al sector con la oportunidad de abordar los problemas relacionados con la inclusión educativa, al ser la educación digital más accesible y asequible para la mayoría de los estudiantes, dependiendo por supuesto del acceso a los dispositivos y a Internet, por lo que se espera que muchos elementos permanezcan después de la COVID-19. Esto a su vez ha puesto en evidencia la desigualdad en el acceso a la tecnología, el denominado "*digital divide*". En este sentido, el Gobierno ha entregado durante la pandemia 1,3 millones de portátiles y tabletas a colegios y ayuntamientos, destinados a los alumnos más vulnerables, así como acceso gratuito a Internet para las familias más desfavorecidas, con una inversión de más de 100 millones de libras.<sup>6</sup>

Por otro lado, hasta ahora, una de las principales barreras para la adopción de *EdTech* en Reino Unido ha sido el coste y tiempo asociados con la formación del profesorado. Sin embargo, durante el confinamiento los profesores se han visto obligados a familiarizarse con el uso de las herramientas de *EdTech*.

En general, Reino Unido se encuentra al comienzo de su viaje en cuanto a la integración de la tecnología en su sistema educativo, sin embargo, a causa de la pandemia y con la ayuda de plataformas de aprendizaje optimizadas, está cada vez más cerca de la enseñanza híbrida.

<sup>5</sup> <https://www.universitiesuk.ac.uk/facts-and-stats/data-and-analysis/Documents/patterns-and-trends-in-uk-higher-education-2018.pdf>

<sup>6</sup> <https://www.gov.uk/government/news/one-million-laptops-and-tablets-for-disadvantaged-children-and-young-people>

## B.1. Definición precisa del sector estudiado

El sector *EdTech* engloba todas las formas de *software*, *hardware* y contenidos aplicados a la educación; desde programas informáticos hasta libros y dispositivos electrónicos tales como pizarras, proyectores o tabletas digitales. Se trata de tecnología susceptible de ser utilizada en el sector de la educación. También formarían parte del mercado la oferta de MOOC (*Massive Open Online Courses*), cursos gratuitos que se realizan de manera totalmente *online* en los que universidades de todo el mundo ofrecen un amplio abanico de temas y asignaturas.

## B.2. Tamaño del mercado

El valor del sector de *EdTech* en Reino Unido se estimaba en 3.500 millones de GBP antes de la pandemia y cuenta con alrededor de 600 *startups*<sup>7</sup>. Las medidas de confinamiento y el cierre obligatorio de los colegios han provocado un enorme crecimiento del sector de tecnología de la educación en Reino Unido en 2020, a pesar de una contracción de la economía británica del 20 %.

- El sector creció un 71,5 % en comparación con el crecimiento global del 18 %. Se prevé que en 2021 el sector siga creciendo a gran ritmo debido al cierre de los colegios durante el primer trimestre del año y la adopción de la enseñanza híbrida.
- Crecimiento excepcional de los sectores de Realidad Aumentada (RA), +119 %, aulas digitales +65 %, y SaaS, +57 %.
- Se calcula en 170 millones de GBP la contribución del *EdTech* a las exportaciones británicas.
- Reino Unido atrajo el 41 % de la inversión del sector en Europa en 2019, por delante de cualquier otro país.
- En 2019 la inversión en el sector se incrementó un 91 % en Reino Unido, comparado con el 8 % de media en el resto de Europa y una disminución de la inversión del 12 % en Estados Unidos.
- En el primer trimestre de 2020 la inversión creció un 22 %.<sup>8</sup>

Según un informe de London and Partners, el sector de *EdTech* en Reino Unido es uno de los de más rápido crecimiento en Europa: la inversión de capital riesgo se cuadruplicó entre 2014 y 2019. Estados Unidos y Asia continúan dominando en términos de inversión, pero el Reino Unido es el líder europeo con más de 1.000 MUSD en inversión de capital de riesgo desde 2014, seguido de Francia con 400 millones e Irlanda con 300 millones. Londres representó el 17 % del total de la inversión europea en 2019.<sup>9</sup>

## B.3. Principales actores

En Reino Unido existen alrededor de 600 *startups* y pymes de tecnología educativa<sup>10</sup>, y es la sede central de un importante número de grandes compañías como [Pearson](#) o [Knewton](#). En la actualidad, aunque grandes empresas como Google, Amazon, Microsoft, la BBC y Pearson están aportando un apoyo vital al sector educativo, hay también numerosas *startups* que están introduciendo soluciones innovadoras.

Ranking de empresas EdTech por valor			
	Valor (MUSD)	Ciudad	Financiación acumulada (MUSD)
<b>Immersive Labs</b>	160-240	Bristol	43,8
<b>A Cloud Guru</b>	132-198	Londres	36,4

<sup>7</sup> <https://edtechnology.co.uk/business/uk-dominated-europe-securing-us-edtech-investment-throughout-2020/>

<sup>8</sup> <https://www.robertwalters.co.uk/hiring/campaigns/edtech-report.html>

<sup>9</sup> <https://media.londonandpartners.com/news/london-leads-european-edtech-revolution>

<sup>10</sup> <https://technation.io/news/british-edtech-helping-schools-teachers-online-learning/>



Macat	120-180	Londres	27,3
Future Learn	100	Londres	50
Kano Computing	112-168	Londres	40,5
Fuse Universal	80-120	Londres	27,3

Fuente: Tech Nation.

En cuanto a los clientes, en Reino Unido existen diferentes tipos de colegios con diferentes grados de flexibilidad a la hora de decidir qué materiales y equipos emplear. La demanda de productos y tecnología educativa está condicionada, en parte, por la inversión pública en los centros de enseñanza. No obstante, cabe señalar que los directores y miembros de los consejos escolares de los colegios tienen independencia para decidir en qué productos y porcentajes invierten su presupuesto. El gasto de los colegios privados es, en general, más alto, pero su número es más reducido, alrededor de 2.408, un 7 % del total de los colegios.

### C. LA OFERTA ESPAÑOLA

A pesar de tener un amplio abanico de empresas dedicadas al sector *EdTech* en España, pocas operan en Reino Unido, prefiriendo destinar más recursos a la entrada en otros países europeos o latinoamericanos que al mercado británico, especialmente complejo dada la competencia existente. Las empresas españolas que operan en Reino Unido lo hacen bien a través de socios locales que las representan antes los clientes finales, a través de oficina comercial o delegación propia, u *online* si el servicio que ofrecen lo permite (plataformas en la nube).

Entre las empresas españolas que cuentan con presencia en el Reino Unido destacan:

- [Fiction Express – Boolino](#): solución de lectura digital en línea centrada en el aprendizaje y desarrollo de los hábitos de lectura en los niños. La plataforma “Fiction Express”, conecta a los estudiantes con autores de libros, fomentando la lectura a través de la colaboración en la creación de historias.
- [Netex](#): ofrece servicios de creación de contenidos y de formación en la nube para empresas e instituciones educativas. Tiene oficinas en varias ciudades españolas y en el extranjero, entre las que se encuentra Londres.
- [Educaline](#): editor de contenidos educativos digitales. Aporta recursos tecnológicos y soluciones para la incorporación de las TIC en las aulas. Educaline es una empresa multinacional con origen en España.
- [Busuu](#): red social para el aprendizaje de idiomas, conecta a hablantes nativos de diferentes idiomas a través de Internet. La empresa surgió en el año 2008 y su primera oficina estuvo en Madrid; actualmente sus oficinas centrales se encuentran en la ciudad de Londres.
- [Emagister](#) es un portal de educación para la comparación de cursos de formación, cursos de grado, máster y posgraduado entre diferentes centros y universidades.
- [Dinantia](#): ofrece una plataforma *online* que permite la comunicación entre escuelas, padres y alumnos. Tiene presencia en 12 países, entre ellos Reino Unido, aunque solamente cuenta con oficinas en España, en el resto de los países opera de forma *online*.
- [Net Languages](#): plataforma *online* de enseñanza de idiomas, español e inglés, para individuos, empresas o instituciones educativas.

- **Codimg:** ofrece un *software* que ayuda a las empresas a optimizar los tiempos y las tareas diarias a través de grabaciones en vídeo de las actividades de la compañía, las cuales se muestran posteriormente con comentarios y críticas positivas y negativas sobre el desempeño realizado, con el objetivo de mejorarlo.

## D. OPORTUNIDADES DEL MERCADO

El mercado presenta oportunidades para las empresas con una estrategia perseverante. A pesar de la alta presencia de empresas *EdTech* y del incremento de inversión tanto por parte de los colegios como del Gobierno, solamente el 33 % de los colegios británicos de secundaria y el 60 % de los de primaria consideran estar suficientemente equipados en cuanto a tecnologías educativas<sup>11</sup>. Por lo tanto, el margen de entrada en el mercado y de las posibilidades de ofrecer soluciones mejoradas que satisfagan las necesidades educativas de los colegios y escuelas británicos, es aún alto.

### D.1. Sectores de interés post-COVID-19

- Uso de IA para reducir la carga de trabajo de los profesores y mejorar el rendimiento.
- Sector de educación superior y aprendizaje de adultos:
  - Continuará creciendo el sector MOOC (*Massive Open Online Courses*) y los
  - Cursos de aprendizaje después de la educación reglamentada, directamente al consumidor o a través de la empresa.
- Sigue el interés en torno a los sectores de programación, robótica y STEM (ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas).
- Crecimiento del sector de la realidad aumentada (RA) y realidad virtual (RV).
- Gamificación.

### D.2. Tendencias

- Crecimiento del canal B2C. Los padres se convierten en compradores directos. Se prevé que este canal siga creciendo en el futuro, estimulado por el aumento en el número de alumnos que reciben clases particulares, en la actualidad uno de cada cuatro.
- Demanda de productos diseñados para apoyar a los profesores y reducir su carga de trabajo, pero no para sustituirlos.
- Demanda de productos sostenibles que mantengan su valor a largo plazo, no sólo en el periodo de la pandemia. Los colegios proceden con cautela.
- Los productos tienen que resolver un problema. Hay un claro alejamiento del uso de tecnología porque sí.

### D.3. Recomendaciones

- Reino Unido se divide en cuatro naciones, cada una con su propio programa educativo, por lo que a veces un producto que puede encajar en una puede no ser tan relevante para otra. Inglaterra cuenta con más de tres cuartas partes de los colegios.
- Es importante entender las sutilezas del mercado y que el producto se adapte al mismo, conocer el currículo educativo, las oportunidades que ofrece y los obstáculos que presenta.

<sup>11</sup> <https://www.besa.org.uk/news/press-release-schools-plan-increase-ict-spending-first-time-three-years/>



- Necesidad de formar a los profesores. Plataformas fáciles de usar, webinarios, etc.
- Tener un producto nuevo y diferente. Venir con un caso probado, testimonio de lo que se ha hecho en otros países.
- Si se vende a un colegio directamente, hay que tener cuidado con el colegio que se elige, los directores de los colegios, *headmasters*, tienen mucha influencia y se da mucho la recomendación “boca a boca”.

## E. CLAVES DE ACCESO AL MERCADO

### E.1. Formas de introducirse en el mercado

#### E.1.1. Establecimiento

Esta es la vía elegida por muchas empresas, algunas después de haber intentado vender a través de distribuidores y no haberlo conseguido. Es recomendable que alguno de los fundadores de la empresa se desplace a Reino Unido al menos durante un periodo de tiempo para hacer una prospección *in situ*, ver en qué parte del país conviene establecerse según la ubicación de otras empresas de su sector, costes de oficinas, vivienda y para conocer de primera mano el apoyo que pueden prestar los diferentes organismos locales y nacionales.

- El Ministerio de Comercio Internacional británico (DIT por sus siglas en inglés) ofrece una serie de servicios a empresas extranjeras interesadas en establecerse en RU, entre ellos ayuda con visados, búsqueda de oficinas, información sobre impuestos, estudios de mercado, mentores, etc. Contacto: [bhargava@trade.gov.uk](mailto:bhargava@trade.gov.uk)
- Global Entrepreneur Programme, GEP. Ofrece apoyo a empresas con tecnología innovadora para establecerse en Reino Unido. Se puede consultar la ayuda disponible y los requisitos en su web: <https://www.great.gov.uk/international/content/invest/how-to-setup-in-the-uk/global-entrepreneur-program>
- Numerosos ayuntamientos locales (*Local Councils*) cuentan con un departamento dedicado a ayudar a las empresas, facilitando un consultor para ayudar en la búsqueda de socios, oficinas, vivienda, etc.

#### E.1.2. Distribuidores/*Resellers*

- El Ministerio de Educación británico (DfE) ha lanzado una iniciativa *Schools Buying Hubs* con el fin de ayudar a los colegios en sus procesos de compra. Por ahora hay dos que cubren las zonas del noroeste y suroeste de Inglaterra: School Buying Hub North West [www.2buy2.com/schoolsbuyinghubnorthwest/](http://www.2buy2.com/schoolsbuyinghubnorthwest/) y School Buying Hub South West <https://schoolsbuyingclub.schoolsbuyinghubsouthwest.com>
- Multi Academy Trusts (MAT). No hay un organismo nacional de compra. Existen grupos de compra denominados *multiacademy trusts*, en la actualidad 1.170, que centralizan las compras de varios colegios. En cuanto al número de colegios que gestiona cada *multiacademy trust*, alrededor de 30 MAT gestionan las compras de 26 colegios o más y unos 85 gestionan entre 12 y 25 colegios. Los colegios también compran directamente.
- A través de empresas con sinergias, no competidoras. En este sentido se recomienda visitar BETT, la feria internacional dedicada a las tecnologías educativas, donde se puede hacer *networking* y entablar relaciones comerciales. La próxima edición tendrá lugar en el recinto ExCel del 19 al 21 de enero de 2022 [www.bettshow.com](http://www.bettshow.com)

### E.2. Barreras reglamentarias y no reglamentarias

El 1 de enero de 2021 finalizó la libre circulación de personas entre el Reino Unido y la UE, y el Reino Unido puso en práctica un sistema migratorio por puntos (*points-based immigration system*) que da prioridad a las habilidades y al talento, en vez de al lugar de procedencia de una persona.

El nuevo sistema contempla una serie de actividades que se pueden realizar en visitas de corta duración para las que no es necesario visado <https://www.gov.uk/browse/visas-immigration/what-you-need-to-do>. Para otras estancias más largas existen diferentes tipos de visados, dependiendo de la naturaleza de la estancia. Se pueden solicitar visados con el fin de establecer una empresa en Reino Unido, para lo que hay que cumplir una serie de requisitos: [start-up visa](#) e [innovator visa](#).

### E.3. Ferias

Las ferias y foros especializados son fundamentales para tejer una red de contactos, darse a conocer y en definitiva conseguir visibilidad ante prescriptores. En Londres se celebran las principales ferias: **BETT Show** (19-21 de enero 2022, ExCeL Londres), la feria anual más importante de Europa, con la presencia de un Pabellón Oficial de ICEX y **Education World Forum**, en la que se citan ministros de educación, delegados y expertos en materia educativa de más de noventa países con el objetivo de debatir sobre el futuro de la política educativa. Las conferencias **Learning Technologies** (9-10 febrero 2022) que tienen lugar también en ExCeL Londres, así como, los eventos de **EdtechX Europe** (29 abril 2021) que se celebran en diferentes lugares de la ciudad de Londres, en los que se reúnen inversores, profesionales y expertos del sector educativo.

## F. INFORMACIÓN ADICIONAL

### F.1. Organizaciones que pueden verificar la eficacia y beneficios de los productos para el mercado británico

- Edtech Impact. Plataforma independiente, ayuda a los colegios en la búsqueda de productos de tecnología para educación y a las empresas a adaptar sus productos <https://edtechimpact.com>
- JISC es una organización sin ánimo de lucro dedicada a la compra de programas y servicios digitales para universidades y colegios de formación profesional, negociando ofertas para el sector. Buscan nuevas ideas y nuevos productos tanto de *startups* como de empresas establecidas que tengan el potencial de beneficiar el sector de educación superior. Gestionan un programa denominado *Step Up Programme* en el que trabajan con *startups* que están desarrollando su producto, de forma que pueden ayudarlas a adaptar el producto de acuerdo con necesidades específicas del sector [www.jisc.ac](http://www.jisc.ac). Step up Programme [www.jisc.ac.uk/get-involved/step-up-programme](http://www.jisc.ac.uk/get-involved/step-up-programme)
- UCL EDUCATE es una aceleradora de investigación cuyo objetivo es apoyar a los innovadores en tecnología educativa a desarrollar sus productos e ideas [www.ucleducate.com](http://www.ucleducate.com)
- BESA British Educational Suppliers Association [www.besa.org.uk](http://www.besa.org.uk) (Quality Assurance)
- LEGO Ventures, sección de capital de riesgo de la marca LEGO. Trabajan con emprendedores y *startups* con un enfoque en el aprendizaje a través del juego incluyendo sectores como *gaming* y realidad virtual [www.legoventures.com](http://www.legoventures.com)

### F.2. Enlaces web de interés

- BETT Show: <https://www.bettshow.com/> - Feria del sector de tecnología para la educación
- Edtechx Europe: <http://edtechxeurope.com/> - evento con la finalidad de conectar emprendedores locales, *startups*, *scaleups*, inversores y otros líderes del ecosistema de la educación
- Learning Technologies: <https://www.learningtechnologies.co.uk/> - evento sobre aprendizaje y tecnología para apoyar la formación en el lugar de trabajo
- *Education Technology* <https://edtechnology.co.uk/> Publicación del sector
- The Education Foundation: <http://www.ednfoundation.org/>
- NESTA: <https://www.nesta.org.uk/>
- Tech Nation: <http://www.technation.io>
- The Department for Education: <https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-education>
- The Department for International Development: <https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-international-development>

## G. CONTACTO

---

La **Oficina Económica y Comercial de España en Londres** está especializada en ayudar a la internacionalización de la economía española y la asistencia a empresas y emprendedores en **Reino Unido**.

Entre otros, ofrece una serie de **Servicios Personalizados** de consultoría internacional con los que facilitar a dichas empresas: el acceso al mercado de Reino Unido, 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:

125 Old Broad Street – 4th floor  
EC2N 1AR Londres – Reino Unido  
Teléfono: +44 020 7776 77 30  
Email: [londres@comercio.mineco.es](mailto:londres@comercio.mineco.es)  
<http://reinounido.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) [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.

AUTORA  
Beatriz Gómez Muñoz

Oficina Económica y Comercial  
de España en Reino Unido  
[londres@comercio.mineco.es](mailto:londres@comercio.mineco.es)  
Fecha: 28/05/2021

NIPO: 114-21-012-2

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



FICHAS SECTOR REINO UNIDO



**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones