



## Na Mídia

27/12/2021 | [Pipeline Valor Econômico](#)

### OPINIÃO: As novas características das aquisições no setor de educação

Sócio da área de fusões e aquisições do Demarest escreve sobre as transações de edtechs

Joyl Gondim

Não é novidade que a pandemia de COVID-19 afetou de forma particular as grandes empresas de educação. Se, por um lado, as empresas atuantes nos modelos tradicionais de educação experimentaram grandes incertezas e perdas substanciais, outras registraram crescimento exponencial, em muitos casos, totalmente inesperado até o início de 2020. O fechamento das salas de aula tradicionais abriu espaço para as soluções criativas que, valendo-se de ferramentas tecnológicas, mostraram novas possibilidades no caminho do aprendizado. Se a pandemia foi perversa para as empresas tradicionais do setor, ela foi (e continua sendo) motor de forte crescimento para as edtechs.

O repentino sucesso das edtechs, aliado à necessidade de inovação por parte das gigantes da educação nacional, tornou as estreantes do setor as grandes cobiçadas dos diretores de M&A das educacionais. Antes isoladas e pouco relevantes, essas aquisições se multiplicaram nos últimos meses. Resultado da fusão entre “education” e “technology”, edtech se refere a um sortido grupo de empresas que empregam a tecnologia para oferecer aos seus clientes acesso a produtos no setor de educação. Ainda que atuem com propósitos, ferramentas, públicos e estratégias diferentes, as edtechs têm diversas características comuns.

Uma dessas características é a utilização de softwares e outras ferramentas tecnológicas predominantemente de autoria própria. Essas tecnologias são, muitas vezes, o grande diferencial de desempenho e crescimento das empresas e, portanto, ativo de fundamental importância para seu sucesso. Por essa razão, uma das maiores preocupações das empresas compradoras em processos de aquisição de edtechs reside na regularidade da propriedade intelectual das adquiridas.

É fundamental, para o bom andamento do processo de aquisição, que marcas e patentes estejam registradas (ou, minimamente, em processo de registro, sem a oposição de terceiros), contratos tenham sido cuidadosamente elaborados para garantir a propriedade das invenções e, se utilizados softwares de terceiros, que o seu uso esteja respaldado em licenças válidas e em vigor.

Não raramente, vícios em relação à propriedade intelectual das edtechs tornam-se riscos suficientemente grandes para frustrar o andamento de uma aquisição. É, portanto, fundamental que o empreendedor se preocupe com a garantia da propriedade industrial desde o início do empreendimento, enquanto ele ainda é uma startup.

A juventude dessas empresas, que são geralmente startups, é justamente outra dentre as principais características das edtechs. Tratando-se de empreendimentos recentes, muitas dessas empresas ainda procuram estruturar processos sabidamente fundamentais para o desenvolvimento do negócio, tais como sua governança corporativa, a profissionalização de seus quadros e relações e até mesmo a formalização de aspectos fiscais, societários ou trabalhistas. A imaturidade desses processos e o descuido em relação às obrigações legais podem gerar obstáculos intransponíveis para a venda dos negócios.

Se, por exemplo, a empresa possui sócios informais ou, o relacionamento entre os sócios não esteja adequadamente regido pelo contrato (ou estatuto) social ou acordo de sócios (ou de acionistas), conflitos societários poderão surgir, impossibilitando o ingresso de um investidor ou a aquisição das participações dos sócios por um terceiro comprador.

O mesmo pode ser dito em relação às irregularidades quanto ao cumprimento de obrigações fiscais, trabalhistas e previdenciárias, mesmo se tais irregularidades ainda não tenham ocasionado autuações e processos, administrativos ou judiciais. Contingências de tais naturezas não raramente alcançam valores comparáveis a parcela substancial do valuation de uma empresa, reduzindo a oferta de preço e frustrando as expectativas de remuneração dos sócios.

Também há similaridades nos modelos de aquisição praticados nos processos de M&As envolvendo edtechs. Dentre as principais particularidades dessas aquisições, podemos citar a permanência dos vendedores como sócios (ou, ao menos, executivos) das empresas adquiridas após o fechamento das transações. Afinal, tratando-se de empresas tão decisivamente impactadas por processos criativos, pouco sentido faria para o comprador desfazer-se daqueles que idealizaram e tornaram possível o cobiçado negócio.

Também raramente se concluiu aquisição de uma edtech sem que parte do preço fique atrelado ao desempenho futuro do negócio. O earn-out costuma ser parte expressiva da contrapartida esperada pelo vendedor na transação. Encontrar condições justas e que tragam incentivo para o empreendedor é, por sinal, um dos maiores desafios das partes, seus advogados e assessores nas transações envolvendo as edtechs.

O desenvolvimento de novos modelos de negócio no setor de educação e a consolidação das novas empresas pelos grandes grupos educacionais ainda serão o motor de grandes inovações para o mercado educacional e, conseqüentemente, para numerosas operações de fusões aquisições. Muitos valiosos pequenos negócios e promissores unicórnios ainda aguardam ser descobertos no setor educacional. Grandes inovações podem ser esperadas de um setor já tão inovador quanto esse.

**Joyl Gondim é sócio da área de Fusões e Aquisições do escritório de advocacia Demarest**

