

# OpenPBL Pitchdeck

Já parou para pensar nas diferenças entre um profissional experiente e um recém-formado?



A **formação técnica** é só uma parte do que os profissionais precisam para fazer a diferença.

Um executivo bem sucedido aprende a negociar com sua equipe.

com o tempo

Um cirurgião extraordinário aprende a agir sob a pressão de ter uma vida nas mãos.

com o tempo

Um piloto experiente aprende a tomar decisões que envolvem incertezas.

com o tempo

À medida que o mundo se torna mais globalizado, **dinâmico** e automatizado, algumas competências comportamentais, antes exigidas apenas do **C-level** das organizações, começam a ser **demandadas** de profissionais em níveis cada vez mais próximos da base da pirâmide hierárquica.

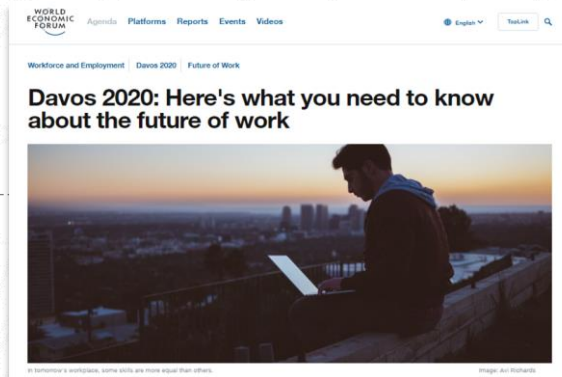


† Harvard Classroom: a escola investe em docentes e infraestrutura para criar **trilhas de especialização** para profissionais no topo da pirâmide hierárquica.



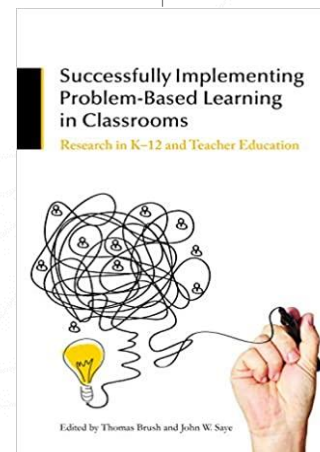
*"...to be successful, the professional of the future will have to know how to think and not what to think."*

**O Profissional do Futuro | Michelle Schneider | TEDxFAAP**

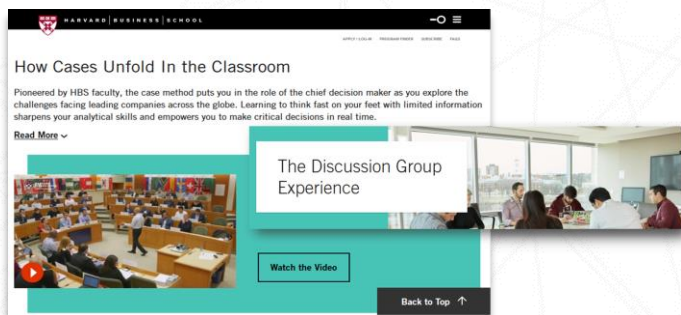


† O consenso entre gestores de RH sobre o profissional do **futuro** também está consolidado em relatórios do WEF.

Entretanto, acelerar o desenvolvimento NATURAL das competências comportamentais profissionais só está acessível às camadas de maior renda da população.



A aprendizagem baseada em problemas é um processo ATIVO e extremamente poderoso para acelerar o desenvolvimento de competências comportamentais.



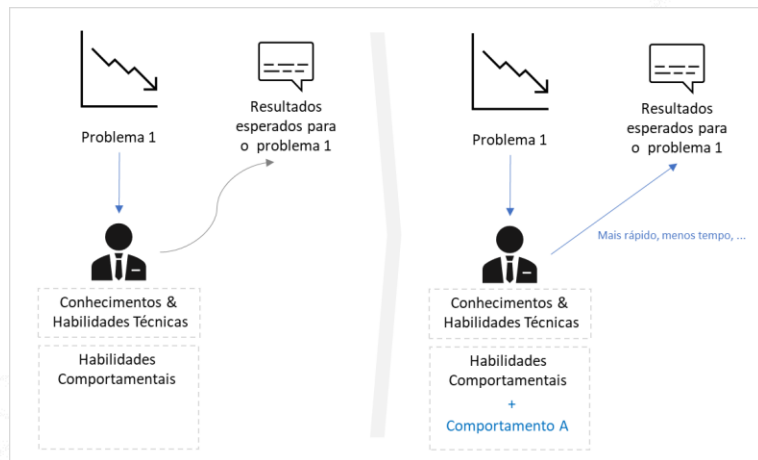
† Aplicações clássicas da PBL em programas educacionais baseados em casos, projetos e desafios.



OpenPBL Value Proposition

“Democratizar o acesso à educação profissionalizante baseada em problemas para desenvolver as competências do futuro em um número cada vez maior de profissionais.”

## Do que falamos quando falamos de competências comportamentais profissionais?



† Conhecimentos e habilidades técnicas são importantes, mas são cada vez mais efêmeras.

Algumas competências comportamentais são fundamentais para que colaboradores, não só alcancem os resultados esperados pelas empresas, mas que o façam da forma mais eficiente possível.

- Resolução de problemas mal estruturados;
- Tomada de decisão envolvendo incertezas ou objetivos conflitantes;
- Tomada de decisão envolvendo restrições orçamentárias de recursos, limitações éticas ou sujeitas a regras de compliance;
- Atuação sob pressão de prazo, desempenho ou opiniões diversas;
- Atuação em equipe sujeita às dinâmicas de cooperação, competição, liderança ou negociação;
- Visão orçamentária ou atitude empreendedora.

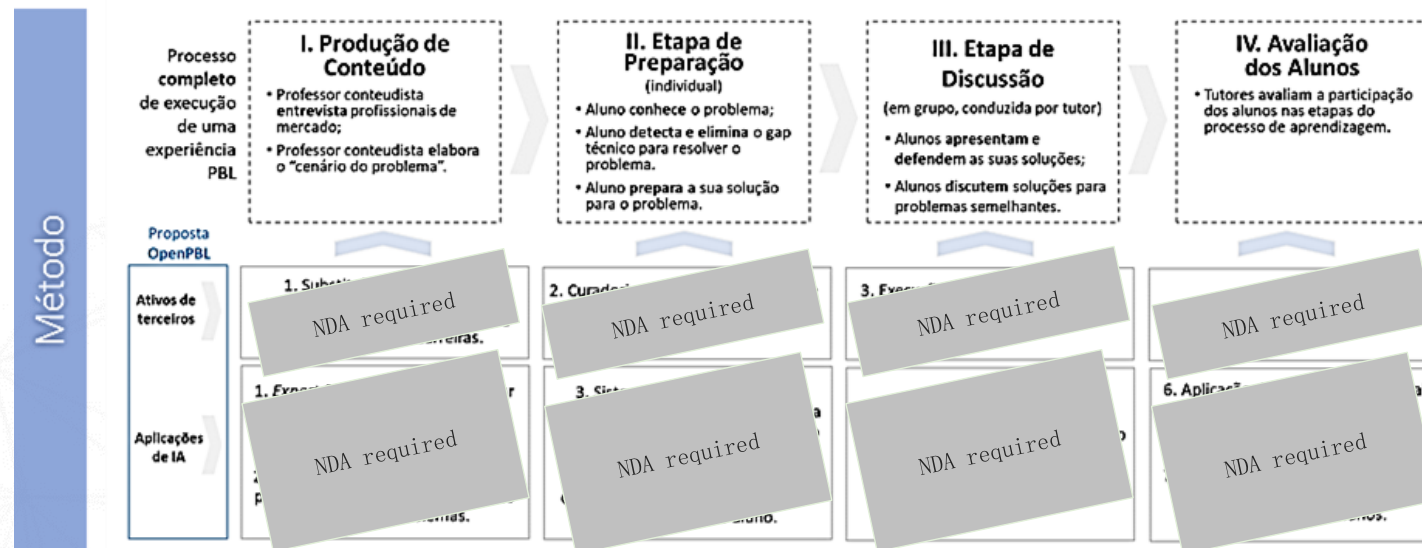
Apesar da crescente  
demanda por programas  
educacionais que  
desenvolvem competências  
comportamentais,...

Oportunidade

Este desequilíbrio  
entre demanda e  
oferta afeta  
empresas,  
profissionais e  
alunos em formação.

...as escolas não  
conseguem ofertar o  
método ATIVO para um  
público de menor poder  
aquisitivo.

A OpenPBL desenvolveu um sistema de ensino profissionalizante de baixo custo para gerenciar a execução de cursos que adotam a problem-based learning.

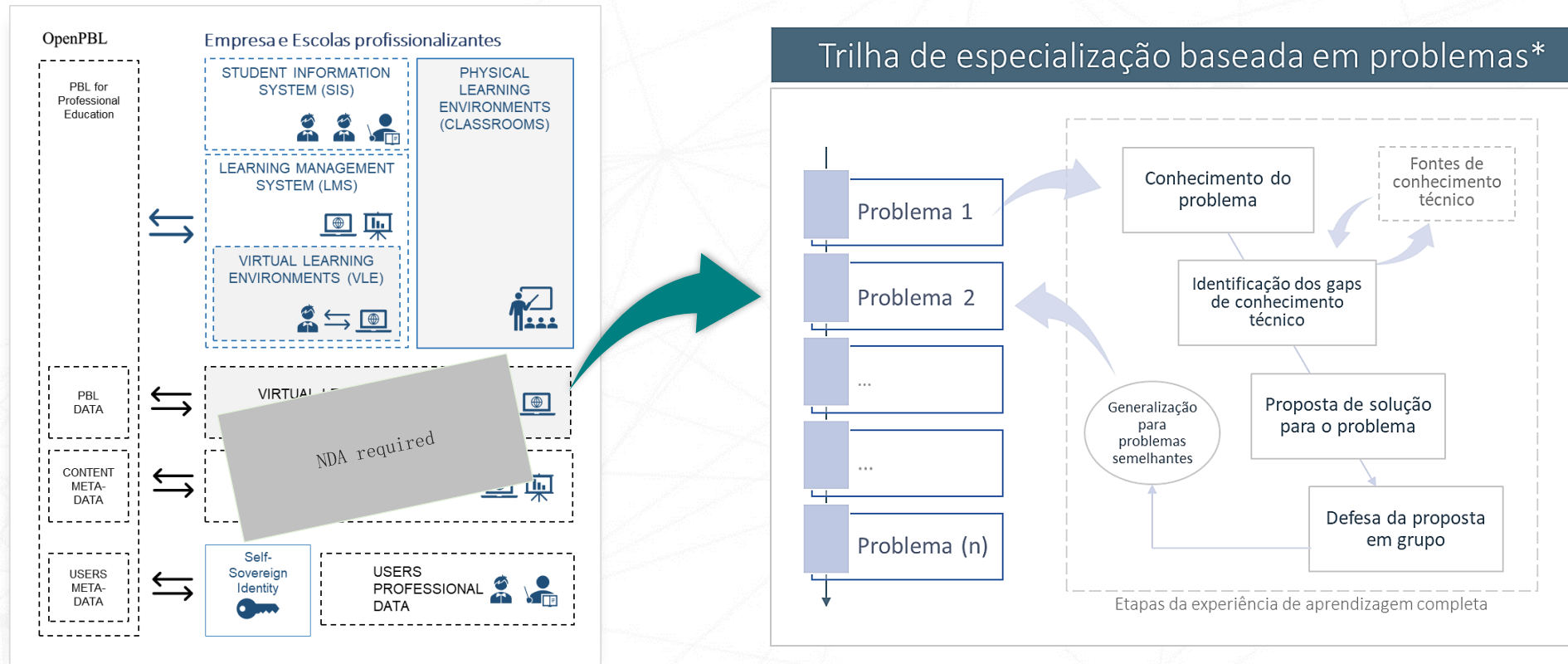


A Inteligência Artificial é usada para escalar a PBL nas etapas de produção de conteúdo e avaliação dos alunos.



O sistema de ensino **automatiza** o desenvolvimento e execução de trilhas de capacitação com experiências de aprendizagem PBL completas.

...



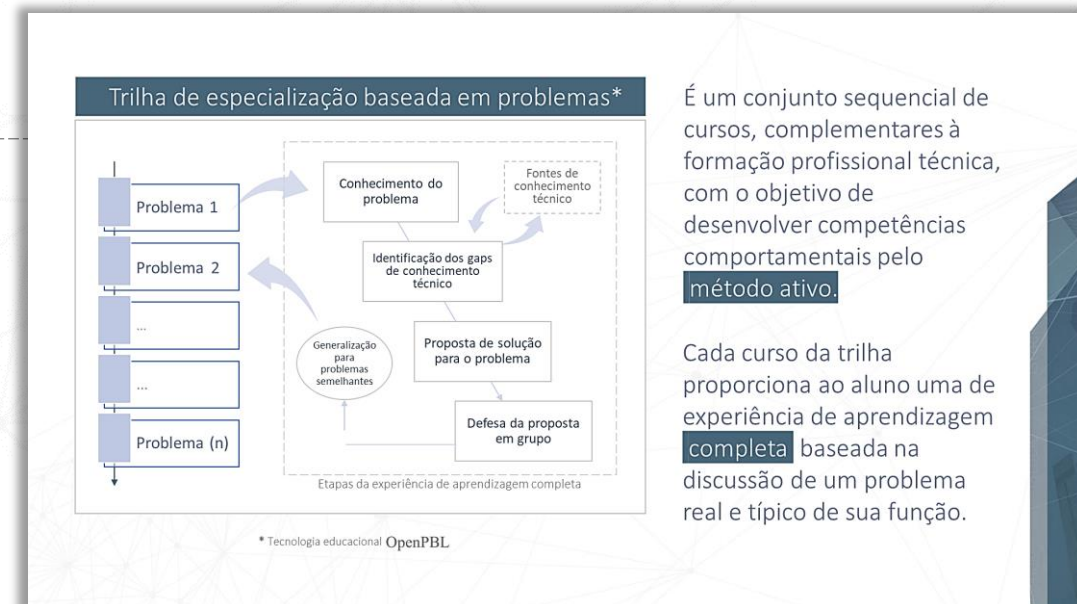
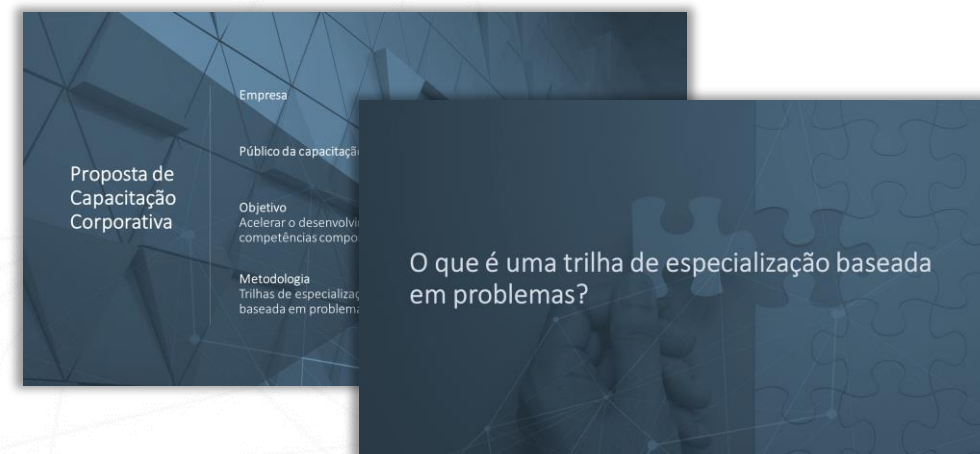
† Sistema de Ensino OpenPBL.

As receitas da empresa são provenientes do licenciamento do sistema de ensino para empresas e escolas de formação profissional (B2B2C).

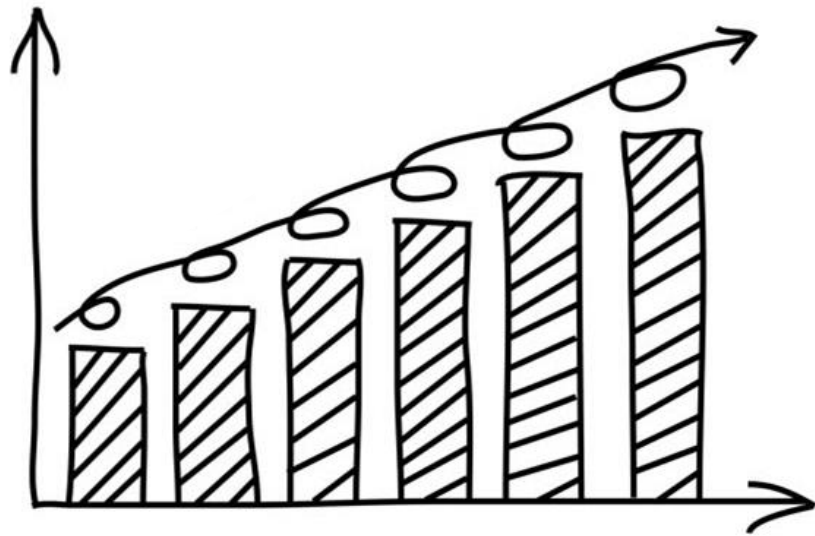
...

**Público-alvo.** Entrantes no mercado de trabalho e profissionais de todos os níveis hierárquicos com o objetivo comum de se diferenciarem pela eficiência.

**Benefícios para os clientes.** Estado da arte em desenvolvimento de competências comportamentais com custos acessíveis.



Do lançamento da empresa até o final do segundo ano de operação, os objetivos do startup são:

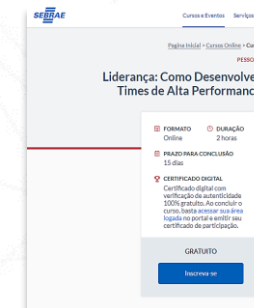
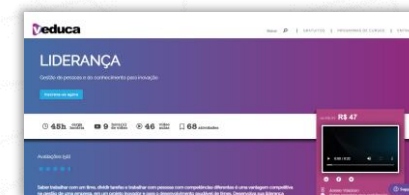


...

- #1. Desenvolver cursos PBL para empresas (B2B);
- #2. Elaborar testes de conceito e estudos de viabilidade;
- #3. Ampliar oferta de cursos e iniciar automação do processo (IA);
- #4. Finalizar automação e iniciar oferta B2C (São Paulo) para fortalecimento da marca;
- #5. Lançar o Sistema de Ensino Profissional baseado em Problemas (B2B2C);

# Pedras no caminho. Escolas que desenvolvem competências comportamentais.

...



\$\$\$\$\$

Escolas que desenvolvem competências pelo método ATIVO centrado no aluno.



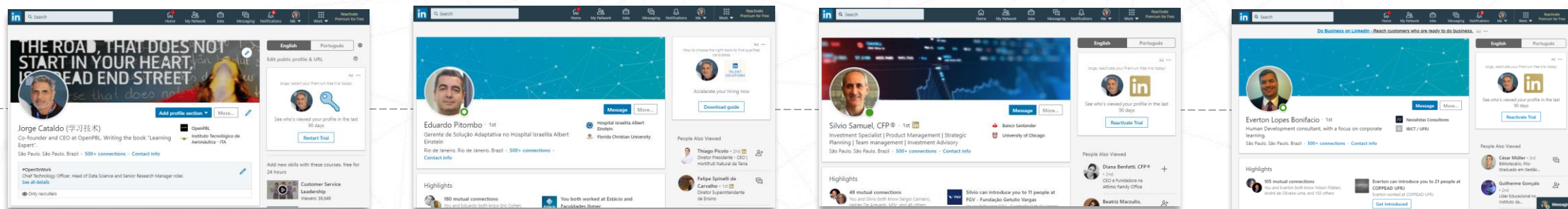
\$

Escolas que desenvolvem competências pelo método convencional expositivo.



Cabelos brancos. Os empreendedores são profissionais com 20+ anos de experiência na condução de unidades de negócios de instituições de ensino superior de grande porte.

...



† Time com experiências complementares na execução de projetos complexos de educação corporativa.

## Motor de geração de caixa.

Após o desenvolvimento do sistema de software será possível explorar cada **nova praça de atuação**:

- com um investimento inicial mínimo em **capital de giro** de US \$ 60.000 (R\$ 327.000);
- e atingir receita operacional líquida de US \$ 1,94 milhão (R\$ 10,7 milhões) com EBITDA de 42% ROL no **quinto ano** de operação.

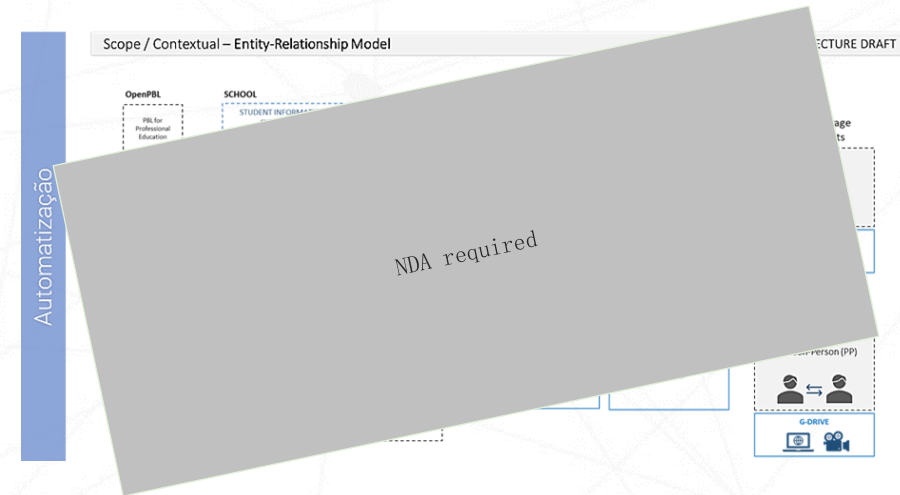
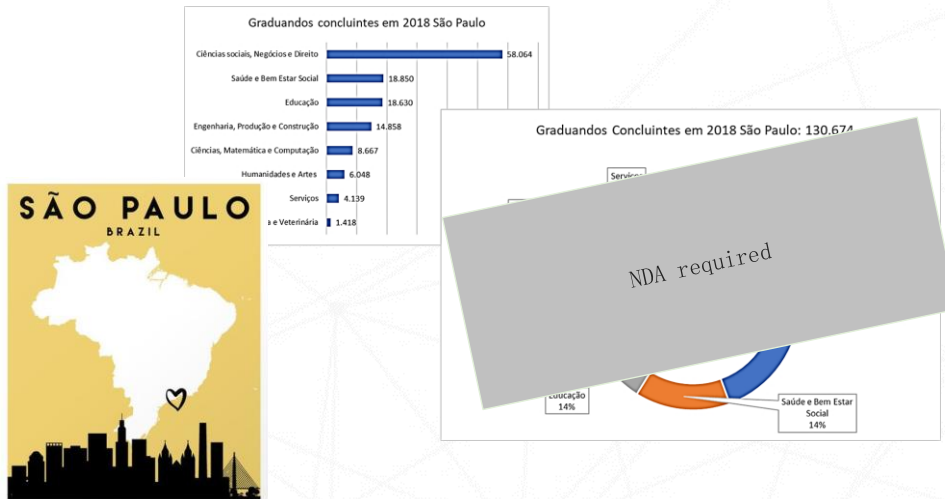
...

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS - DRE	Ano 1	Ano 2†	Ano 3	Ano 4
<b>RECEITA OPERACIONAL BRUTA (ROB)</b>	32.548	132.091	412.904	561.494
Cursos PBL Avulso	6.188	17.272	36.848	44.172
Tritas de 8 Cursos PBL	19.345	125.142	243.983	376.594
SE 5/20x24	6.015	59.676	146.073	240.727
-	-	-	-	-
Impostos s/ receita- PIS/COFINS	1.152	7.230	15.144	24.145
Impostos s/ receita- IPI	1.577	3.992	20.745	32.075
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (ROL)</b>	<b>28.819</b>	<b>138.955</b>	<b>379.014</b>	<b>504.224</b>
ROL % ROB	91,3%	91,3%	91,3%	91,3%
<b>CUSTOS DIRETOS</b>	<b>12.074</b>	<b>69.264</b>	<b>136.935</b>	<b>204.651</b>
Custos com captação de clientes	6.345	38.864	72.178	108.271
Custos diretos de operação	5.058	25.138	56.578	84.440
Outros custos diretos	631	3.962	7.383	11.940
<b>MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</b>	<b>16.803</b>	<b>110.991</b>	<b>242.375</b>	<b>395.623</b>
MARGEM	58,1%	61,3%	63,5%	66,7%
<b>CUSTOS INDIRETOS- G&amp;A</b>	<b>52.258</b>	<b>97.401</b>	<b>140.183</b>	<b>156.199</b>
Outros serviços de terceiros	518	1.335	1.856	2.758
<b>G&amp;A diversos</b>	<b>1.091</b>	<b>1.383</b>	<b>1.865</b>	<b>2.252</b>
<b>CUSTOS INDIRETOS- V&amp;M†</b>	<b>6.177</b>	<b>8.686</b>	<b>12.512</b>	<b>16.772</b>
V&M- Comunicação e promog. institucional	4.092	5.482	7.905	9.962
V&M- Ações de marketing (branding)	682	914	1.318	1.660
V&M diversos	1.703	2.290	3.294	4.150
<b>MARGEM EBITDA</b>	<b>(41.333)</b>	<b>4.311</b>	<b>89.614</b>	<b>233.652</b>
EBITDA % ROL	-143,4%	2,7%	23,7%	58,7%
Depreciações e amortizações	(14.545)	(14.545)	(14.545)	(14.545)
Resultado Financeiro	-	(2,8%)	3,27%	10,90%
<b>LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>(55.884)</b>	<b>(9.953)</b>	<b>78.401</b>	<b>209.015</b>
LUCRO % ROL	-193,3%	-5,4%	20,7%	38,1%

† Brake-even point no ano 2.

Combustível para o lançamento. Para atingir os objetivos da primeira etapa, a empresa necessita de US \$ 132.000 (R\$ 727.000):

...



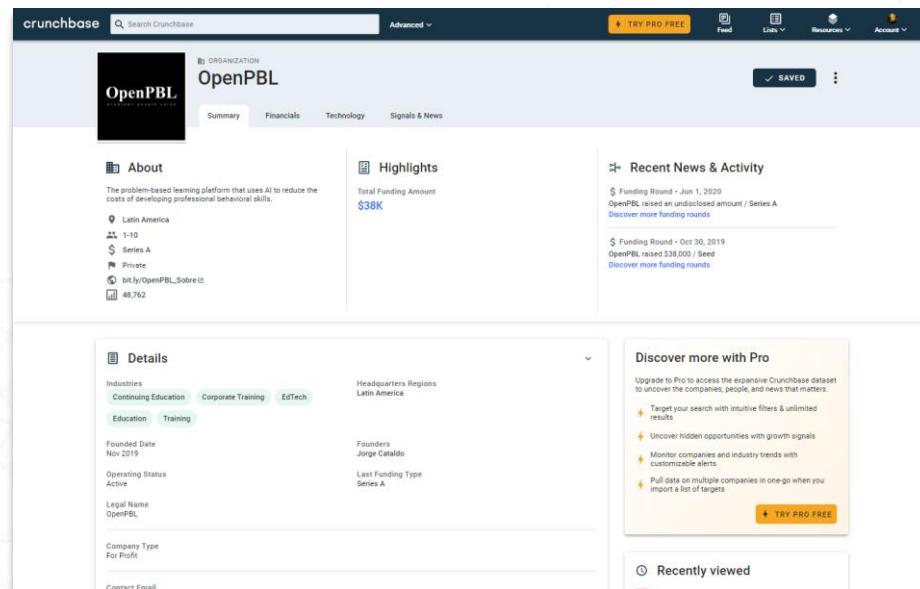
– US \$ 60.000 (R\$ 327.000) serão utilizados como **capital de giro** para o lançamento da primeira unidade da empresa na cidade de São Paulo (Brasil) e;

– US \$ 72.000 (R\$ 400.000) serão utilizados para **desenvolver os componentes de software** para automatizar o sistema de ensino.



Todas as etapas do plano de negócios serão financiadas por capital de risco e a principal “regra de saída” para atrair investidores é a venda estratégica da empresa para um grupo educacional.

...



Oferta. A empresa publicou a oferta de venda de 16% de participação por US \$ 33.000 (R\$ 182.000), acenando com um retorno nominal estimado da ordem de 35% a.a. (WAAC de 14,5% a.a.).



# OpenPBL. ProblemsPeoplePlay



OpenPBL ProblemsPeoplePlay

Como funciona Testemunhos Títulos

Analista de marketing  Maria Lúcia 

**Onde você quer chegar?**

Nós acompanhamos a sua carreira de uma forma especial para que você possa se diferenciar na profissão que escolheu.

 Analista de marketing ▼

**Começar**

*"Me sinto cada vez mais segura para aplicar os conhecimentos aprendidos na faculdade. Sei que estou avançando mais rapidamente em direção ao meu sonho profissional".*

Maria Lúcia, futura profissional de marketing e aluna da OpenPBL.

[Saiba mais sobre esse caso](#)

Educação continuada,  
adaptável ao aluno e  
baseada em problemas do  
dia-a-dia profissional.