

A TECHNO BOOK

# UNIVERSA

A Tecnologia como uma solução alternativa  
à defasagem educacional no Brasil

PEDRO A. R. CONTREIRAS



# **Universa**

A Tecnologia como uma solução alternativa  
à defasagem educacional no Brasil



# **Universa**

A Tecnologia como uma solução  
alternativa à defasagem educacional  
no Brasil

**Pedro A.R. Contreiras**

Edição 01

Livrorama

2022

*Dedico á todos que buscam na descentralização a  
solução de problemas.*

*Agradeço ao meu amigo Leandro Lopes por ter me  
apresentado o universo cripto.*



# Índice

<b>Introdução.....</b>	<b>11</b>
<b>Capítulo 1 - Startups.....</b>	<b>14</b>
<b>Capítulo 2 - Gamificação .....</b>	<b>36</b>
<b>Capítulo 3 - DAOs .....</b>	<b>46</b>
<b>Capítulo 4 - Play to Earn .....</b>	<b>53</b>
<b>Capítulo 5 - Panorama da Educação no Brasil .....</b>	<b>56</b>
<b>Capítulo 6 - A plataforma.....</b>	<b>61</b>
<b>Capítulo 7 - É hora de codar .....</b>	<b>65</b>
<b>Referências Bibliográficas.....</b>	<b>66</b>



## Introdução

O conteúdo do livro que você irá ler agora, trata-se de uma plataforma fictícia até o momento, mas que, no entanto, aquele que conseguir criá-la irá retirar a espada da pedra, assim como na história do rei Arthur.

Honestamente a ideia de descentralização, a falta de hierarquia, o anarquismo político, o Anarcocapitalismo e ideias correlacionadas vem me chamando à atenção. Na verdade, vem me fascinando e me fazendo olhar o mundo de uma forma diferente.

Um mundo sem hierarquias, sem imposições, porém muito bem disciplinado para que o novo sistema dê certo talvez seja uma grande utopia, mas que seria delicioso viver assim, isso com certeza seria. Um mundo onde pudéssemos trabalhar apenas algumas horas por dia e o restante das atividades serem automatizadas seria ótimo porque dedicaríamos mais tempo a tudo aquilo que realmente importa.

Viveríamos amores, viajaríamos mais, conheceríamos pessoas maravilhosas, estaríamos mais tempo com nossos familiares, amigos e a independência, e a liberdade seriam as únicas coisas que realmente importariam.

O restante desse sistema capitalista patriarcal e totalmente obsoleto estaria subjugado, porque já se encontra falido quando escrevo estas linhas. Não que eu seja um comunista, um socialista e toda uma vasta gama de istas que a sociedade aprendeu abraçar adjetivamente, mas apenas um sonhador.

Acredito que todo equilíbrio é saudável, e todas as ideias que se afunilam para que um determinado grupo possua o poder é algo banal, e completamente nocivo.

Trabalhei por um período superior a 10 anos no setor de educação do Brasil, e considero que muitas melhorias deveriam ser feitas. Precisamos avançar a passos largos no futuro e nos desprever de todo sistema tradicional de ensino buscando reformas e a grande revolução será através da tecnologia.

Este livro propõe a utilização de uma plataforma de ensino na qual denominei de Universa, porque gostaria que fosse universal, e que todos os que buscassem o conhecimento através dela o pudessem encontrar.

A plataforma seria descentralizada e totalmente autônoma, onde professores postassem conteúdo de qualidade para seus alunos estudarem e esses mesmos alunos ao avançar nos estudos pudessem receber uma renda na forma de tokens onde pudessem comprar seus próprios materiais escolares, mantimentos para suas casas, e se tornassem independentes desde cedo através da educação.

Até porque, não é o que queremos? Pessoas mais letradas e independentes? Cidadãos melhores no convívio com a sociedade?

Não queremos um mundo com menos fome? Com menos problemas sociais? E a proposta não é através da educação? Através de incentivos e auxílios governamentais?

Acredito que a resposta seja sim.

Portanto, escrevi esse livro de forma que possa ser dividido em duas partes. A primeira é totalmente conceitual para que você meu caro leitor se familiarize com os termos utilizados no desenvolvimento do conceito da plataforma.

Quase não desenvolvi nada nessa primeira parte, retirando os conceitos de tecnologias já existentes e coloquei as referências devidas, pois são materiais de empresas conceituadas e que acredito que se houver a curiosidade de conhecê-las iria agregar e muito na sua vida.

**A segunda parte do livro trata da plataforma Universa e eu tenho certeza que você vai entender do que estou falando, ou melhor, escrevendo ao ler com bastante carinho e atenção a primeira parte.**

**Dúvidas e sugestões são sempre muito bem-vindas e agradeço a você por se interessar pela minha obra.**

**Um forte abraço e boa leitura.**

# Capítulo 1 – Startups

## Conceituando Startups

Para início de conversa é importante saber que a Universa foi constituída como uma startup e caso você não saiba ou mesmo já tenha ouvido falar vou explicar abaixo o conceito.

Uma startup pode ser conceituada como uma empresa que possui o objetivo de crescer de forma exponencial, sendo que para isso oferecem produtos e serviços inovadores procurando solucionar a dor de seus clientes por meio da inovação. Não é uma regra, mas de um modo geral as startups baseiam seus business models em tecnologias digitais, mas como eu disse na linha de cima isso não é uma regra.

Estas são empresas que possuem suas operações em mercados de alto risco, e que de forma continua buscam investimentos externos, porque deste modo elas podem potencializar seu crescimento e desenvolver suas soluções de forma mais rentável.

## Lean Startup

Este é um importante conceito no ecossistema de inovação. O termo Lean deriva do inglês e quer dizer enxuta, ou seja, deste modo fica Startup Enxuta que é um modelo de negócios que evita desperdícios, utilizando seus recursos de forma inteligente para o seu crescimento.

Podemos dizer também que este tipo de negócio dá destaque para a execução de suas atividades e privilegia suas

interações. Isto é, as soluções criadas pela empresa e as dores dos clientes são construídas juntas a partir de interações práticas.

De forma resumida, no modelo de Lean Startup há um esquema conhecido como Ciclo de Feedback. Este consiste em um processo que aborda três etapas, que são construir, medir e aprender.

Desta forma o primeiro passo é a identificação de um nicho de mercado e posteriormente elaborar a solução no formato MVP, e assim mensurar os resultados com base na opinião dos clientes. A próxima etapa é a aprender com os erros e ir implementando melhorias.

Nesse ciclo de aprendizado será necessário pivotar, ou seja, mudar o business model várias vezes com a finalidade incrementar a solução, o que por sua vez acelera o processo de inovação na empresa.

## **Características de uma startup**

Até aqui apresentei a você o que são as startups nesse próximo subtítulo vamos falar de algumas de suas características.

## **Modelo de Negócios**

Os modelos de negócios ou do inglês business model, eu digo do inglês porque a literatura de startups é quase toda em inglês, então fica de incentivo pra você aprender uma segunda língua. Bem continuando os business models dessas pequenas empresas são inovadores e estão diretamente relacionados com tecnologia.

Porém isso não as torna empresas de computação, anteriormente antes do estouro da bolha das empresas ponto com na Nasdaq, até eram, mas hoje o conceito evoluiu bastante.

Vejam algumas esferas que em as startups atuam:

- **Insurtech:** startups relacionadas ao ramo de seguros.
- **Healtech:** startups relacionadas ao ramo da saúde.
- **Govtech:** startups relacionadas a negociação com o governo.
- **Lawtech:** startups do segmento jurídico.
- **Agrotech:** startups que lidam com o agro negócio.
- **Edutech:** startups do setor de educação, e é neste que a Universa está enquadrada.
- **Transportech:** startups concentradas em soluções de transporte.

Existem outros segmentos também e esses são somente alguns para podermos dar uma pincelada.

## **Repetível e escalável**

A necessidade de terem um crescimento exponencial força as startups a terem um business model repetível e escalável. Mas o que quer dizer isso?

Isso quer dizer que as soluções produzidas por elas precisam ser facilmente vendidas para um número muito grande pessoas sem que para isso seja necessário grandes adaptações. Deste modo a startup consegue alcançar o máximo de receitas com o mínimo de custos.

## **Cenário de Incertezas**

As startups são empresas que assumem um grande risco, seja ele evidente ou potencial. O risco evidente é risco padrão de negócios ou default risk e todo empreendedor corre esse risco, já o potencial por sua vez são riscos relacionados ao cenário macro. E estes são riscos que devem ser corridos devido ao alto retorno dessas empresas e o seu crescimento acelerado.

Essas empresas vivem em um cenário de constantes mudanças, até que seja alcançado um bom Product Market Fit e então o negócio comece a escalar, nessa fase é bastante provável que haja um alto nível de pivotagem até que seja encontrada a solução mais rentável.

### **Diferenças entre uma empresa e uma startup**

É importante termos em mente que toda startup é uma empresa, mas nem toda empresa é uma startup. Mas qual é a diferença entre ambas?

A grande diferença é que as startups “apostam” tudo para crescer, ou seja, se tornarem exponenciais e para isso são dispostas a correr riscos e captar investimentos externos para que o seu crescimento seja ainda mais acelerado.

Como via de regra, esse modelo de empresa possui 3 diferentes destinos, ela vai a falência e o empreendedor tem de iniciar outro projeto, ela é incorporada por uma empresa maior, ou ela cresce tanto que se torna um Unicórnio, ou seja, alcança o valuation de 1 bilhão de dólares.

Empresas tradicionais por sua vez possui uma pretensão de crescimento bem mais modesta, não pensam em dominar o mundo como as startups, além de não captarem

investimentos externos, ao invés disso contraem dívidas de financiamentos empresariais.

Outro fator que diferencia uma empresa tradicional de uma startup é a cultura organizacional que no caso das startups é voltada a disrupção e a inovação. Grandes empreendimentos, também possuem uma cultura organizacional voltada a melhorias, porém de longo prazo e não possuem a pretensão de serem revolucionárias.

## **Tipos de startups**

Os tipos de startups são classificados levando em consideração o seu público alvo, veremos abaixo os principais:

### **B2B (Business to Business)**

As startups voltadas ao B2B possuem outros negócios como público alvo. As empresas que compram as soluções dessas startups repassam ao consumidor final a transformação ou não dessas soluções de acordo com o tipo de atividade que exercem. Um exemplo do qual podemos citar é a Stone que fornece maquininhas de cartão a outras empresas.

### **B2C Business to Consumer**

Possuem como clientes o consumidor final, para isso oferecem um vasto leque de possibilidades de soluções. A exemplo podemos citar o Nubank que é uma fintech que

além de oferecer soluções às pessoas também atende outras empresas.

## **C2C Consumer to Consumer**

Neste tipo de startup um consumidor final vende para outro consumidor final. A exemplo podemos citar a brasileira Enjoei.

## **Modelos de Negócios das Startups**

Vimos que existem startups dos mais variados nichos, e de diversos tipos. Vamos abordar agora as diferentes opções de modelos de negócios.

### **SaaS (Software as a Service)**

O modelo de SaaS ou Software como um Serviço, oferecem serviços na nuvem. De forma resumidas, ele funciona como um software autônomo, com a capacidade de facilitar e de automatizar serviços manuais. É um business model indicado para startups do tipo B2B.

### **Marketplace**

Esse modelo funciona como shopping virtual conectando através da internet a oferta e a demanda por meio de uma plataforma. Nessa plataforma, os clientes podem encontrar uma infinidade de vendedores, prestadores de serviço e

também oferecer os seus próprios produtos. É um modelo indicado para quem pretende focar em um segmento de mercado e construir um negócio altamente escalável.

Atualmente para se criar um marketplace é bastante simples, pois existem muitas plataformas prontas e totalmente customizáveis como é o caso da Ideia no Ar, que permite lançar o seu negócio de forma simples e prática sem a necessidade de desenvolvedores.

## **Serviços de Assinatura**

Este modelo é muito amplo e se tornou mais popular com o avanço das tecnologias. Um exemplo que podemos citar é o streaming, que possibilita uma grande variedade de serviços em troca do pagamento de uma mensalidade.

A proposta para a criação de um serviço de assinaturas possui a vantagem para os empreendedores terem uma receita fixa, porém precisa ser muito bem elaborada para não ocorrerem cancelamentos.

## **Redes Sociais**

No business model de redes sociais, o serviço é oferecido de forma gratuita ao consumidor que em troca visualiza advertisements (ADS) ou anúncios traduzindo para o português. É um modelo muito utilizado em sites e aplicativos, possuindo como vantagem é que o cliente usufrui do serviço de maneira gratuita, porém existem clientes que se sentem incomodados com o grande número de anúncios, o que eu dou razão pois realmente muitas vezes é um pé no saco.