



Educación básica y media superior en Colombia, México y Perú un año después de la pandemia

2021

Introducción

A más de un año de la aparición del COVID-19 en Latinoamérica, la educación a distancia se ha convertido en la norma. Lo anterior ha supuesto un reto para las escuelas, los padres y los estudiantes con respecto al uso de nuevas herramientas tecnológicas, el desarrollo de capacidades complementarias y la adopción de una mentalidad diferente. Desde mayo de 2020, en EY-Parthenon hemos monitoreado el impacto de la pandemia para entender los efectos del cierre de escuelas, la evolución de la educación en línea y el futuro de los modelos de educación básica y media superior en Colombia, México y Perú.

De acuerdo con nuestra investigación, la mayoría de los padres ha hecho inversiones para mejorar el acceso a Internet y dispositivos en el hogar para que sus hijos puedan adaptarse a la educación a distancia. Descubrimos que la percepción sobre las clases en línea no ha cambiado significativamente. La mayoría de los padres considera atractiva la educación en *online* solo si es temporal y están dispuestos a enviar a sus hijos a las escuelas una vez que vuelvan a abrir. Nuestro estudio revela que la falta de interacción entre los alumnos en el entorno virtual es una de las principales preocupaciones.

En comparación con el inicio del confinamiento, los padres están de acuerdo con que la mayoría de las escuelas han fortalecido su oferta educativa a distancia con mejores contenidos y herramientas tecnológicas; sin embargo, no todas las instituciones educativas han hecho frente a la pandemia de forma positiva, lo que ha provocado que las inscripciones y los precios se vean perjudicados. En EY-Parthenon anticipamos que el impacto financiero del COVID-19 en las escuelas – desde nivel básico hasta nivel medio superior– continuará durante 2021. Conforme avancemos hacia 2022, podrán aprovechar todos los recursos, el talento humano y las plataformas *Ed-Tech* adquiridos durante el confinamiento para ofrecer una mayor variedad de programas educativos de alta calidad, incluyendo opciones híbridas.

Los datos de este informe fueron obtenidos a través de la aplicación de más de 1,660 encuestas en línea con padres cuyos hijos asisten a escuelas de nivel básico hasta nivel medio superior, así como de entrevistas con participantes del sector educativo en Colombia, México y Perú.



¿Qué está pasando en la actualidad con la educación básica y media superior?

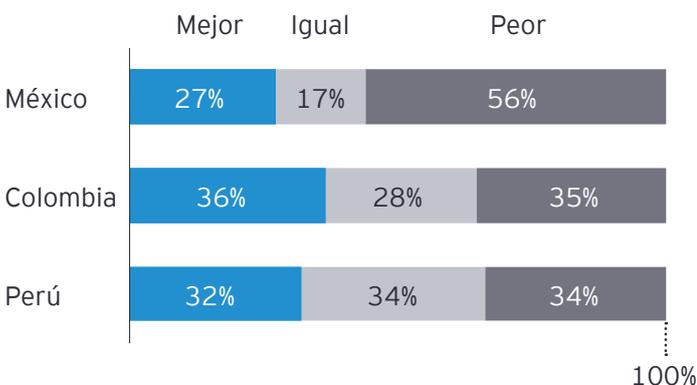
01 La satisfacción de los padres no mejoró significativamente después de un semestre completo en línea

A pesar de los esfuerzos y las mejoras realizadas por las escuelas, todavía hay un porcentaje significativo de padres que no cree que la calidad, la duración y la metodología de las clases en línea sean comparables con las clases presenciales. Los padres mexicanos son los más insatisfechos con la educación en línea, ya que el 55% de los encuestados considera que la calidad de las clases ha empeorado, mientras que en Colombia y Perú esta cifra se reduce al 35%.

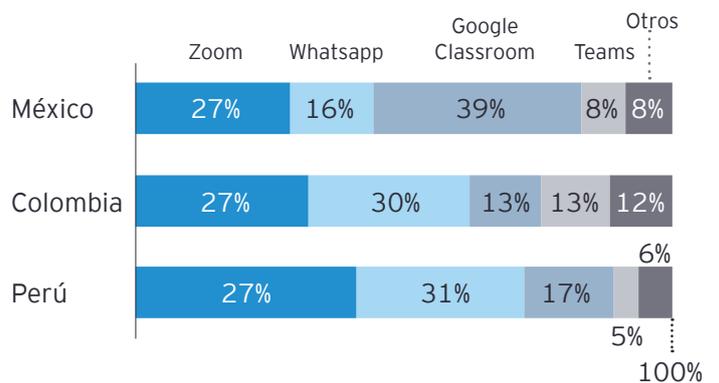
En cuanto a las plataformas utilizadas para las clases en línea, las tres principales son Zoom, Google Classroom y WhatsApp. Sobre este particular los padres parecen estar conformes, ya que el 50% calificó su satisfacción con 6 o 7 y menos del 10% con 1 o 2 en una escala del 1 a 7.

¿Cómo ha cambiado la experiencia de aprendizaje de las clases presenciales a las clases en línea?

(Porcentaje de encuestados)



Uso de plataformas por los estudiantes para las clases en línea (Pregunta: "Por favor seleccione la plataforma en línea que usa su hijo para las clases en línea")



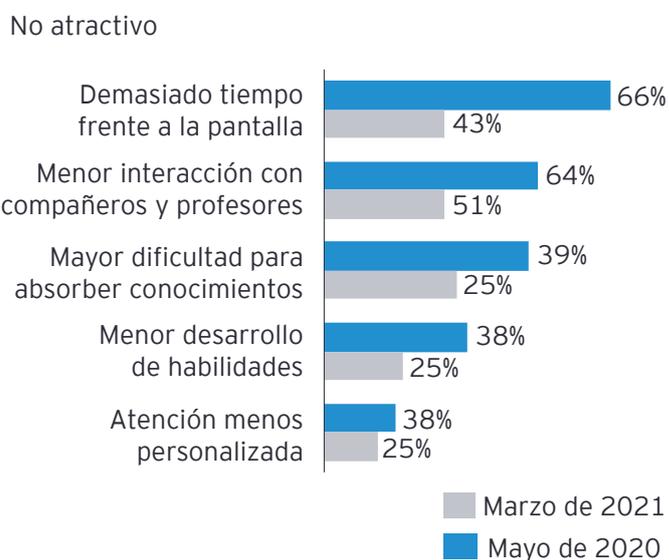
02 Los padres valoran el desarrollo de habilidades tecnológicas

Los tres principales aspectos que los padres valoran de la educación a distancia en los niveles básico y medio superior siguen siendo los mismos que identificamos en el primer estudio realizado en mayo de 2020:

el desarrollo de habilidades tecnológicas por parte de los estudiantes (69%), la autonomía para tomar clases (51%) y no tener que trasladarse (49%).

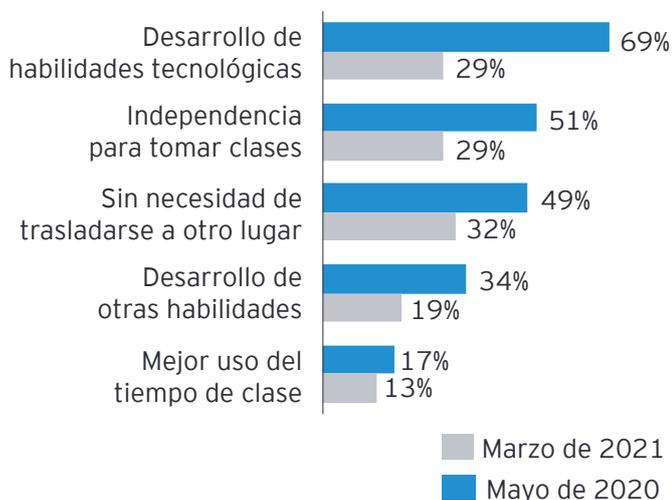
03 Los periodos prolongados frente a la pantalla y la falta de interacción con los compañeros y profesores siguen siendo las características menos atractivas

Cuando se les pregunta por la educación en línea, los padres indican que les parece negativo que sus hijos pasen demasiado tiempo frente a una pantalla (66%), la falta de interacción entre compañeros y con los profesores (64%), y la percepción de que los alumnos tienen más dificultades para absorber los conocimientos (39%). En mayo de 2020, los padres de Colombia, México y Perú mencionaron estos mismos aspectos como sus principales preocupaciones con respecto a la educación en línea cuando comenzó el confinamiento. También observamos que estos factores se volvían más relevantes a medida que un mayor porcentaje de padres los mencionaba.



¿Qué le parece atractivo o no atractivo en la educación en línea? (Padres de México, Colombia y Perú)

Atractivo

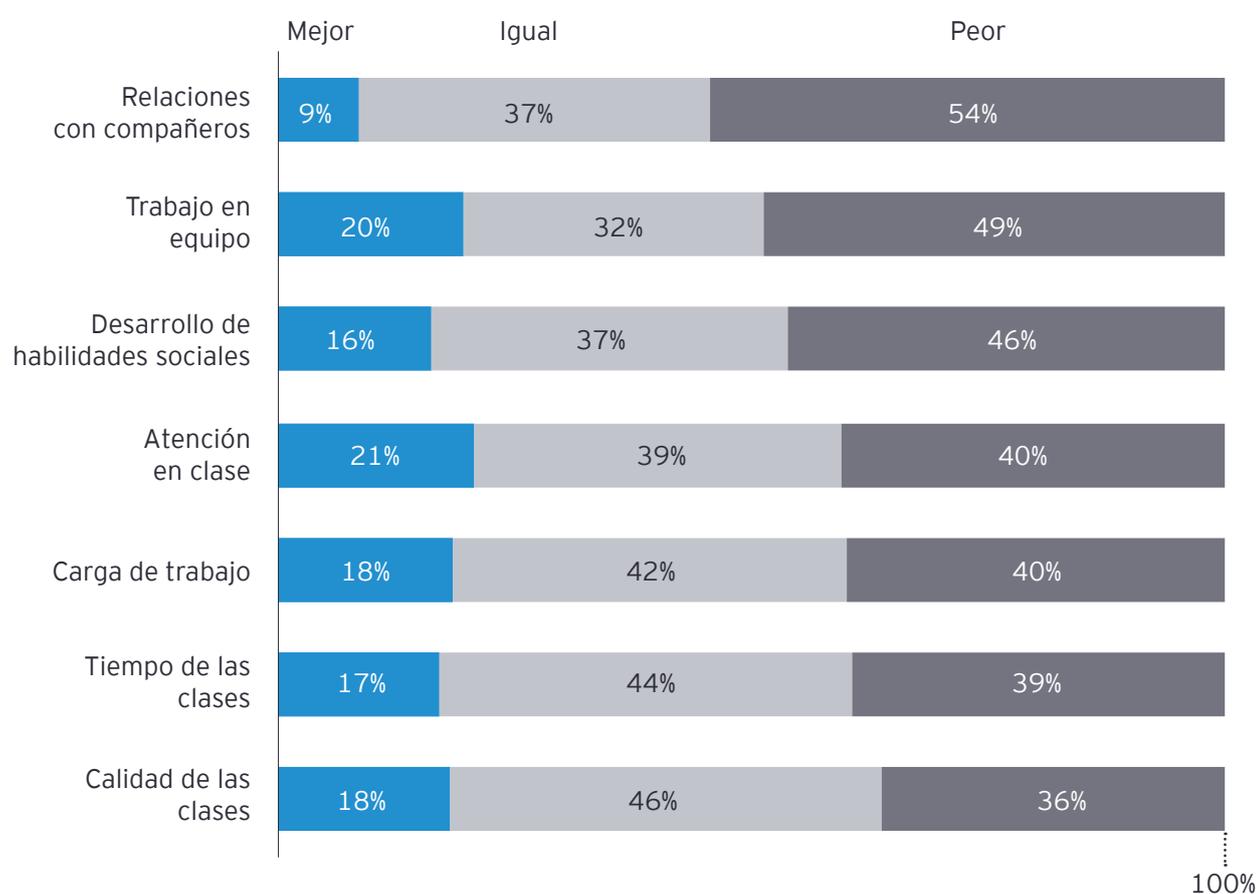


04 Las principales preocupaciones de los padres sobre la educación a distancia se centran en el desarrollo social

En todos los países, el 54% de los encuestados considera que la relación con los compañeros de clase ha empeorado, 49% que las habilidades de trabajo en equipo se han deteriorado y 46% considera que las habilidades sociales están poco desarrolladas. En cuanto a la calidad y productividad de las clases,

alrededor del 40% de los padres considera que la carga de tareas y la atención en clase han empeorado con la educación a distancia, en comparación con las clases presenciales.

¿Cómo ha cambiado la experiencia de aprendizaje de las clases presenciales a las clases en línea? (Padres de México, Colombia y Perú)

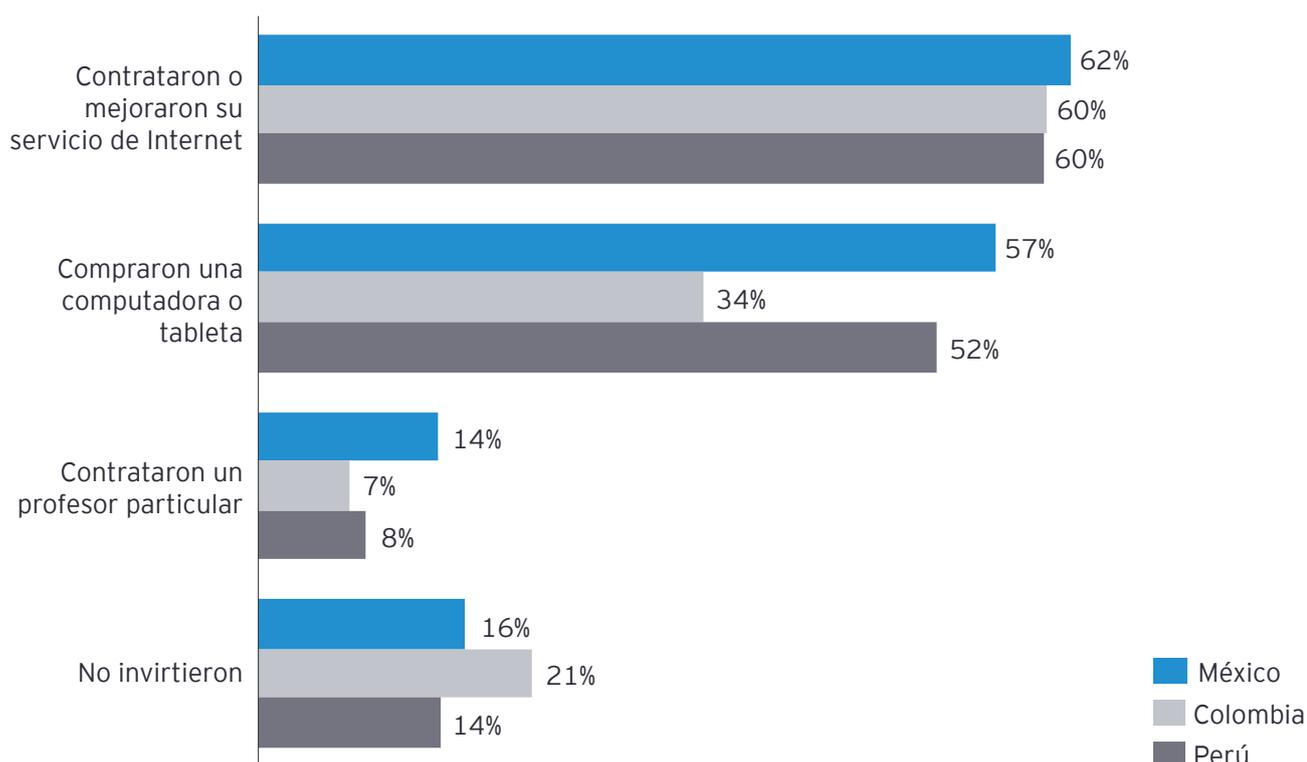


05 Los hogares con hijos inscritos en escuelas privadas y públicas han realizado inversiones relacionadas con la educación a distancia, principalmente en la contratación o mejora del servicio de Internet. No obstante, existe una brecha considerable entre los alumnos inscritos en escuelas privadas y los alumnos inscritos en escuelas públicas

Los hogares con hijos que asisten a escuelas privadas han realizado inversiones significativamente mayores para mejorar la experiencia de la educación en línea; por ejemplo, alrededor del 60% contrató o mejoró su servicio de Internet en casa. Sin embargo, las inversiones en *hardware* y profesores particulares varían según la geografía, pues las familias mexicanas y peruanas están a la vanguardia. Alrededor del 57% y el 52% de los hogares mexicanos y peruanos compraron una computadora o tableta para las clases en línea y alrededor del 14% y el 8%, respectivamente, contrataron un profesor particular. Además, la

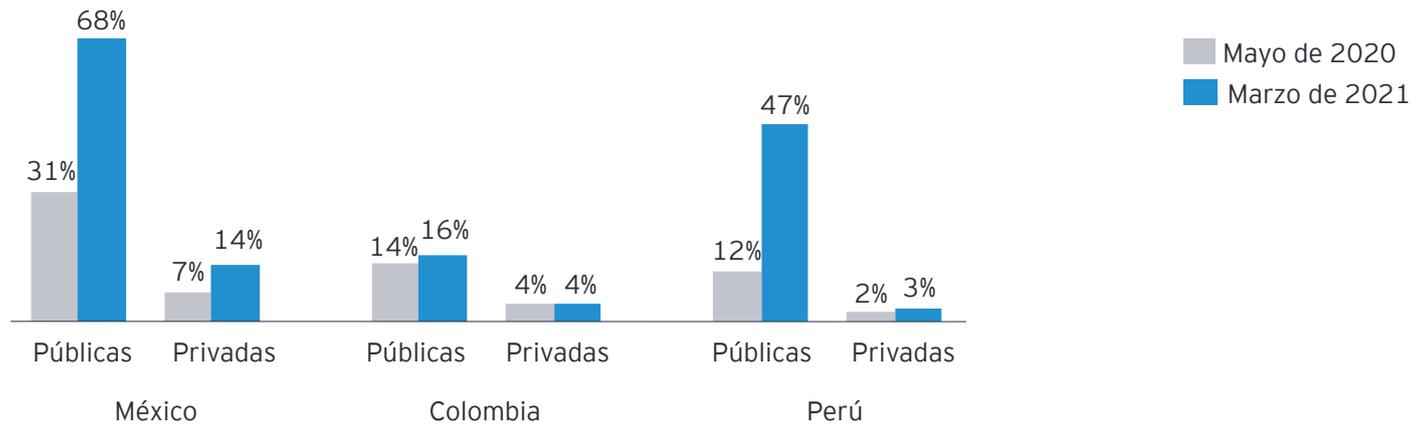
proporción de estudiantes mexicanos con dispositivos propios incrementó a más del doble, pasando del 31% en mayo de 2020 al 68% en febrero de 2021, mientras que en Perú se multiplicó casi por cuatro, pasando del 12% al 47%. Por otro lado, Colombia se encuentra atrás de México y Perú en cuanto a la inversión y el acceso a dispositivos. Solo en el 34% de los hogares colombianos se compró una computadora o tableta, el 7% de los hogares contrató un profesor particular y los estudiantes con acceso a sus propios dispositivos aumentaron del 14% al 16%.

¿Han realizado alguna inversión para adaptarse al nuevo formato de clases?
(Porcentaje de encuestados, escuelas privadas)



Estudiantes que tienen su propia computadora o tableta

(Porcentaje de encuestados)

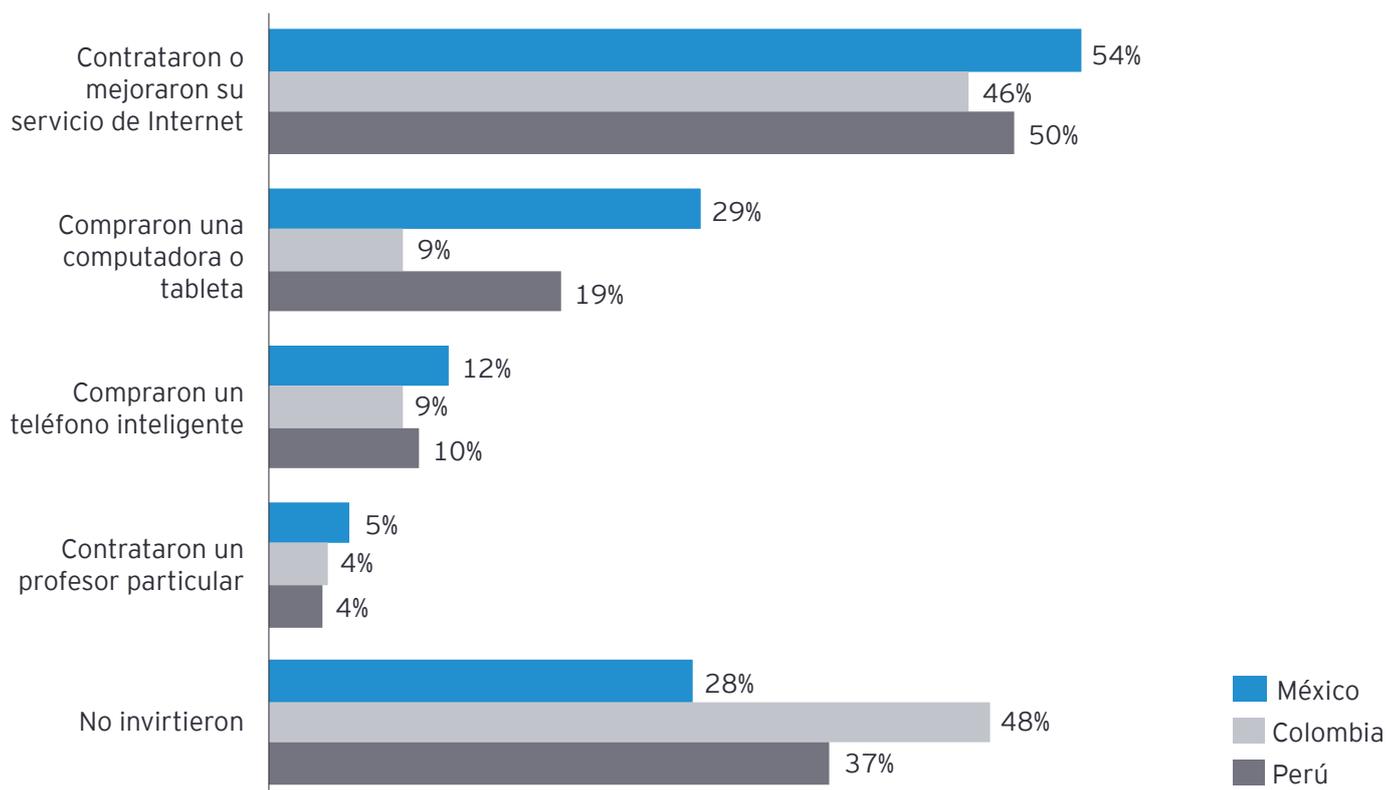


En cuanto a las escuelas públicas, alrededor del 50% de los padres de los tres países ha contratado o mejorado su servicio de Internet, pero muchos hogares aún no cuentan con dispositivos. Sobresale Colombia con un 70% de familias que carecen de computadora o tableta, Perú está en segundo lugar con un 60% y México en tercero con un 40%. México fue el país que más invirtió en *hardware*, con un 29% de los hogares que compraron una computadora o tableta, seguido por Perú con un 19% y luego Colombia con solo un 9%. En los tres países, los *smartphones* figuran como una herramienta relevante para las clases en línea. Alrededor del 10% de los hogares con hijos inscritos en escuelas públicas

invertieron en teléfonos inteligentes. Las plataformas de educación en línea más populares son WhatsApp y Zoom, ya que los alumnos pueden acceder a ellas desde un teléfono. También se observa que la crisis económica provocada por el COVID-19 ha repercutido en los ingresos de los hogares y ha limitado su capacidad para invertir en recursos educativos en línea. Cerca de la mitad de las familias colombianas con hijos en escuelas públicas no ha realizado ninguna inversión, el 37% en Perú y el 28% en México.

¿Ha realizado alguna inversión para adaptarse al nuevo formato de clases?

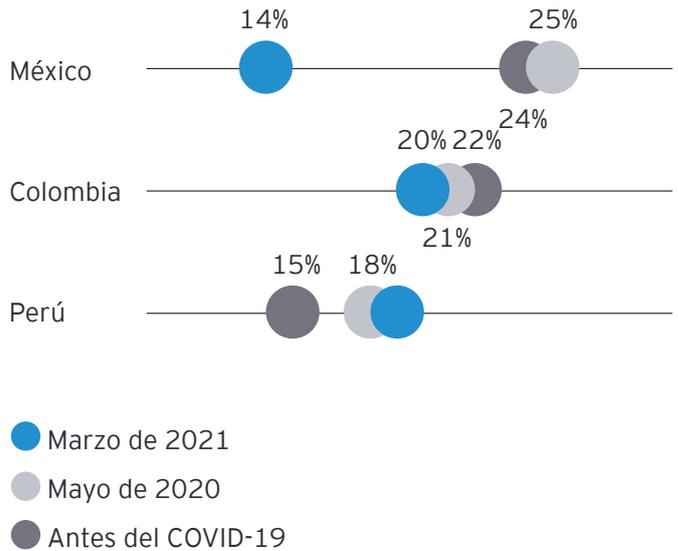
(Porcentaje de encuestados, escuelas públicas)



06 Los padres mostraron una mayor aceptación de la enseñanza a distancia, pero no la consideraron atractiva como solución a largo plazo

Antes del confinamiento, alrededor del 68% de los padres de Colombia, México y Perú no habían considerado a la educación en línea como método de enseñanza y solo un 20% la consideraba atractiva. Después de casi un ciclo escolar a distancia, los padres han aceptado los nuevos formatos de clase y el 53% de ellos tiene una mejor percepción de la educación *online*, pero la consideran atractiva solo si es temporal. La aceptación de la educación en línea como opción a largo plazo sigue siendo baja, ya que los padres están preocupados por el escaso desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes. En comparación con el inicio de la pandemia, el porcentaje de personas que consideran atractiva la educación en línea en Colombia se mantuvo alrededor del 20%, mientras que en Perú pasó del 15% al 19%. En México –donde la mayoría de los padres considera que la calidad de la educación ha empeorado con la enseñanza a distancia– experimentó la mayor disminución, pasando del 24% al 14%. A pesar de todo, alrededor del 58% de los padres prevén que todas o algunas de las clases se impartirán en línea una vez que las escuelas vuelvan a abrir sus puertas.

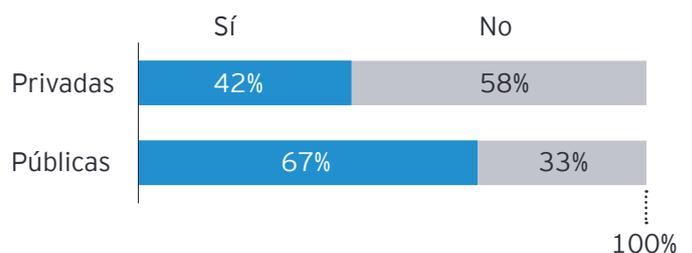
¿Considera que las clases en línea son atractivas?
(% de encuestados que respondieron "sí")



07 Se requerirán clases de regularización, especialmente para los alumnos de escuelas públicas

Alrededor del 60% de los padres con hijos en escuelas privadas de Colombia, México y Perú cree que no necesitarán clases de regularización para asegurar que todos los estudiantes estén al mismo nivel de aprendizaje cuando las escuelas vuelvan a la normalidad. Por otro lado, el 67% de los encuestados de los tres países con hijos en escuelas públicas cree que necesitarán clases de regularización para ponerse al corriente después de casi un año de educación en línea. Las escuelas tendrán que hacer exámenes a los alumnos para evaluar su nivel académico luego de todos estos meses de aprendizaje a distancia.

¿Cree que su hijo necesitará clases de regularización para ponerse al corriente?
(% de encuestados, padres de México, Colombia y Perú)

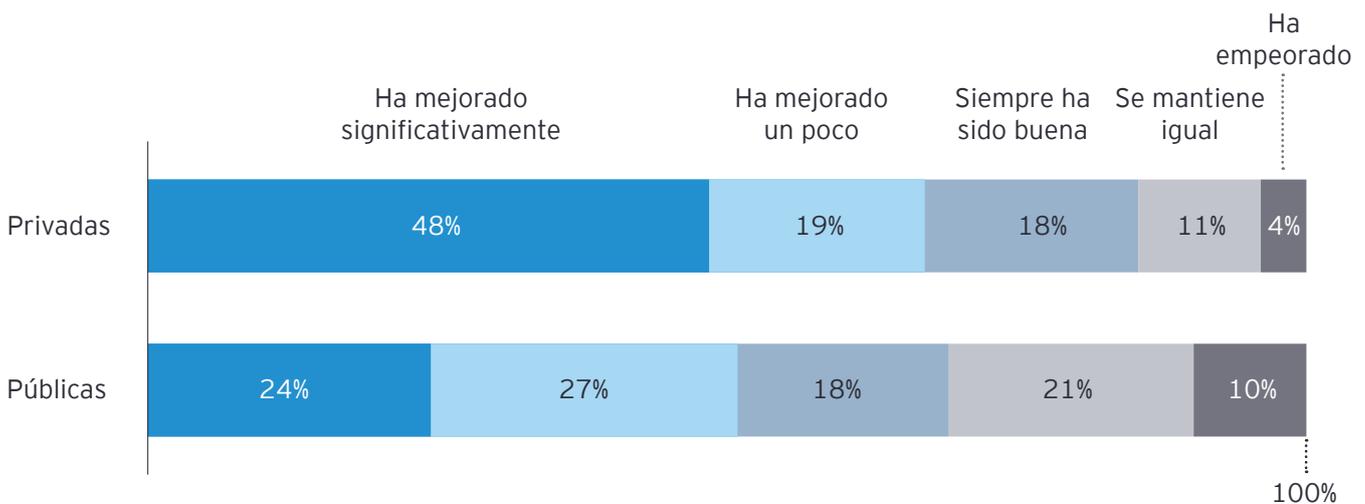


08 Las escuelas han mejorado la tecnología que utilizan para las clases en línea

A medida que los centros educativos realizan mejoras para mantener su nivel académico en esta nueva realidad, los padres con hijos en escuelas públicas y privadas de niveles básico y medio superior reconocen que estos espacios están desarrollando nuevas

capacidades de enseñanza en línea. Más del 50% de los padres con hijos en escuelas públicas de niveles básico hasta medio superior creen que las instituciones han mejorado sus capacidades de enseñanza en línea.

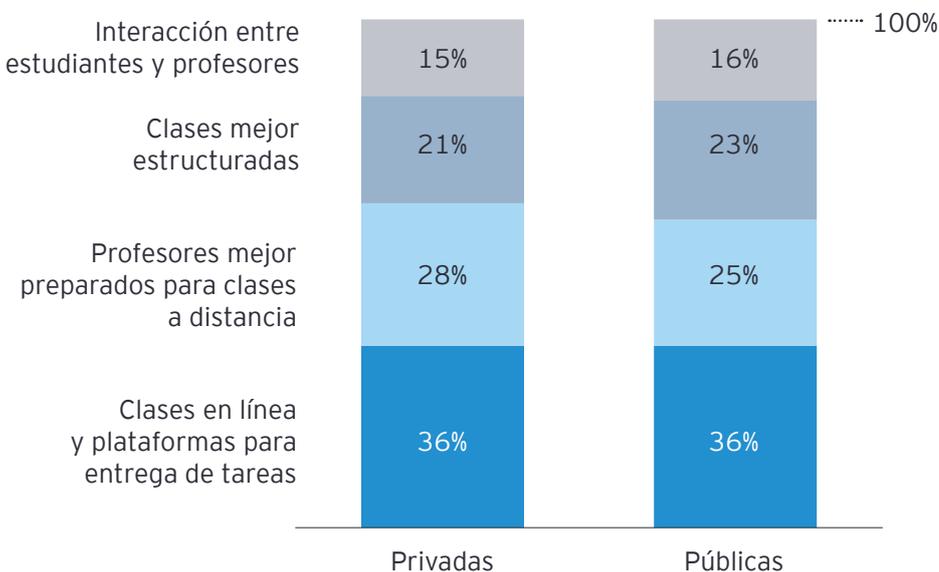
Desde que inició el confinamiento, ¿cómo ha cambiado la capacidad de la escuela de su hijo para enseñar a distancia? (Porcentaje de encuestados)



Con respecto a las escuelas privadas, más del 70% de los padres en México y Perú cree que han mejorado mientras que en Colombia solo el 56% piensa que ha habido algunos avances. Desde que inició el confinamiento, los padres cuyos hijos asisten a escuelas privadas creen que la formación de los maestros y las plataformas en línea para la impartición

de clases y entrega de tareas son las mejoras más significativas. Debido a que la mayoría de las escuelas públicas han implementado WhatsApp y Zoom como sus principales plataformas de enseñanza, los padres perciben una mejora en la interacción entre profesores y alumnos.

¿Qué ha mejorado? (Porcentaje de encuestados)

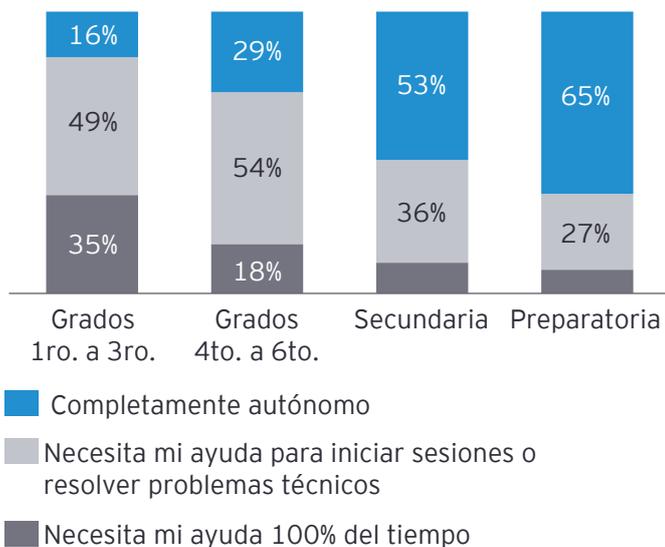


09 El nivel de implicación de los padres aumentó durante el cierre de las escuelas y seguirán implicados una vez que estas vuelvan a abrirse

Desde el inicio del confinamiento, la implicación de los padres en la educación de sus hijos ha aumentado. En promedio, el 73% de los padres indicó que ahora dedican más tiempo a la educación de sus hijos que antes de la pandemia.

Los padres cuyos hijos cursan de 1ro. a 3er. grado de primaria son el grupo que más ha aumentado el tiempo que dedican a la educación de sus hijos. Esto se debe a que tienen que configurar el dispositivo, asegurarse de la conectividad a Internet y de que sus hijos pongan atención durante las clases en línea. También descubrimos que el 35% de los estudiantes de preparatoria de los tres países necesita ayuda de sus padres.

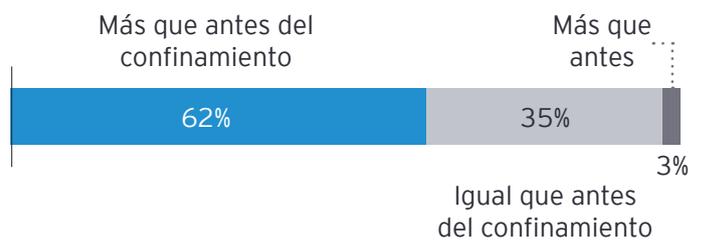
¿Qué grado de autonomía tiene su hijo mientras toma clases en línea? (Porcentaje de encuestados de todos los países)



Los padres descubrieron los beneficios de estar más involucrados en la educación de sus hijos y planean mantener un mayor nivel de implicación que antes de la pandemia. Se dieron cuenta de la importancia de estar al tanto de lo que aprenden sus hijos, de cómo se comportan en clase y de cómo interactúan con otros estudiantes.

La mayoría de los padres no quiere perder de vista estos aspectos de la educación y el avance de sus hijos una vez que se reabran las escuelas. De ahí que el 62% de los padres de todos los grados tengan previsto implicarse más en la educación y las actividades escolares de sus hijos que antes del confinamiento

Cuando el confinamiento termine, ¿qué nivel de implicación tendrá con el aprendizaje de su hijo? (Porcentaje de encuestados)



10 Los padres siguen creyendo que las colegiaturas deberían ser más bajas ya que los alumnos no están usando las instalaciones de la escuela

En los tres países, el 75% de los padres está de acuerdo con que las colegiaturas deben mantenerse más bajas si continúan las clases en línea. Aunque las escuelas hayan mejorado los cursos *online*, los padres siguen creyendo que deben dedicar mucho esfuerzo, ya que los niños no son del todo independientes.

Aunque al 63% de los padres le gustan más las clases en línea de los últimos meses, cerca del 64% sigue creyendo que la interacción profesor-alumno continúa siendo escasa y el 66% considera poco atractivo pasar demasiado tiempo frente a una pantalla.

11

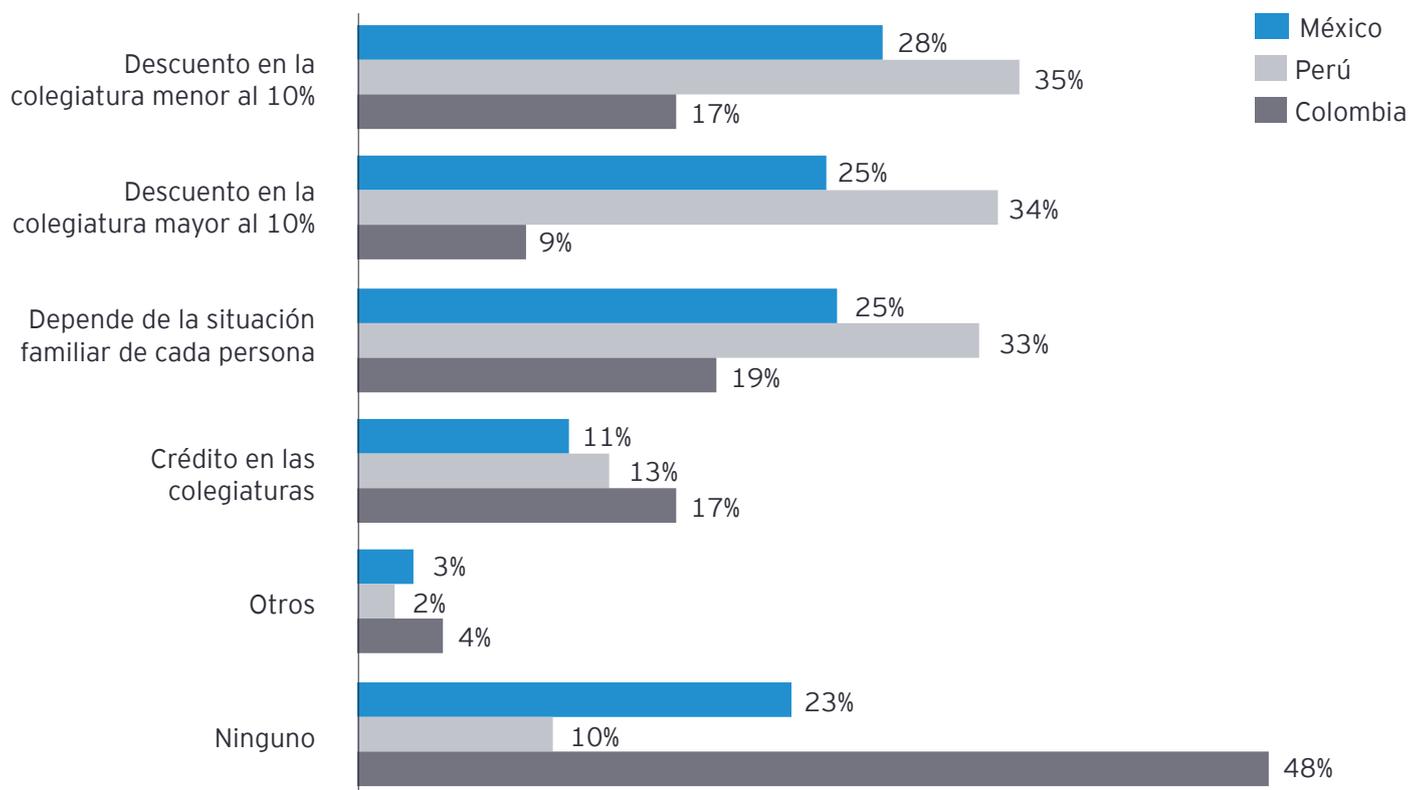
En lo que respecta a los plazos flexibles y los descuentos en la colegiatura, los padres seguirán pidiendo apoyo financiero a las escuelas

Las escuelas de México y Perú han sido las más flexibles para atender las solicitudes de apoyo financiero de las familias, ya que los cierres de instalaciones continúan y las economías se recuperan

a un ritmo lento. Alrededor del 30% de los padres de ambos países declararon que el apoyo financiero relacionado con la colegiatura había sido igual o menor al 10%.

¿Qué apoyo financiero ofrece la institución educativa de su hijo?

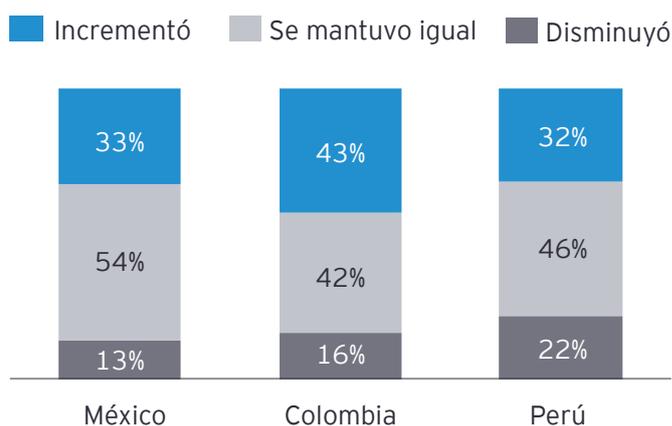
(Porcentaje de encuestados, padres de escuelas privadas)



Por el contrario, las escuelas de Colombia han sido menos receptivas a las dificultades económicas de las familias. Cerca del 50% de los encuestados con hijos en escuelas privadas no ha recibido ningún tipo de apoyo financiero por parte de las escuelas y el 43% de ellos afirmó que la colegiatura del nuevo ciclo escolar ha aumentado en comparación con el ciclo anterior.

En comparación con el año pasado, la colegiatura para el nuevo ciclo escolar

(Porcentaje de encuestados, padres de escuelas privadas)



12 Las escuelas seguirán experimentando dificultades financieras y tendrán que ajustar su estructura de gastos

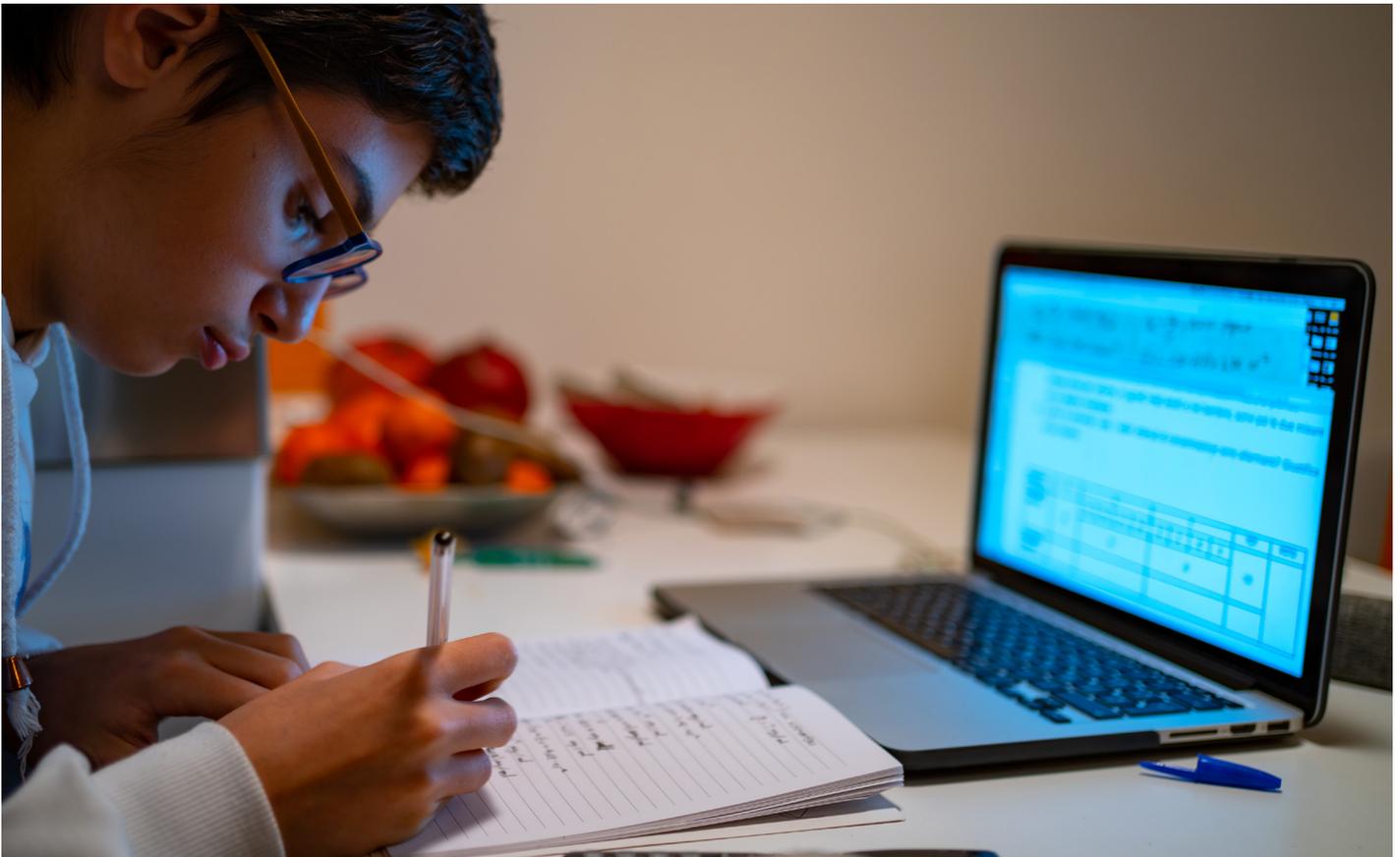
Las escuelas tendrán que actualizar su modelo de negocio y ajustar su estructura de gastos para mantenerse a flote durante la crisis económica que ha generado el COVID-19. Los padres se volverán más sensibles a los precios a medida que continúe la tensión en sus finanzas.

Además, las escuelas tendrán que seguir invirtiendo en sus capacidades tecnológicas y en la formación del profesorado para mantener o mejorar su posicionamiento en el mercado

13 Los padres priorizarán la tecnología como criterio de selección a la hora de elegir una escuela para sus hijos

En lo que respecta al *hardware* educativo, la tecnología se está convirtiendo en la norma y las escuelas que la implementen de forma eficiente en sus programas captarán una parte más significativa del mercado. Los padres con hijos en cursos inferiores al 6to. grado son cada vez más conscientes de la importancia de

las capacidades tecnológicas como complemento educativo. Más del 60% de los encuestados afirma que las capacidades tecnológicas son ahora un factor fundamental al momento de elegir escuela y casi el 30% dice que ahora las tendrán en cuenta.

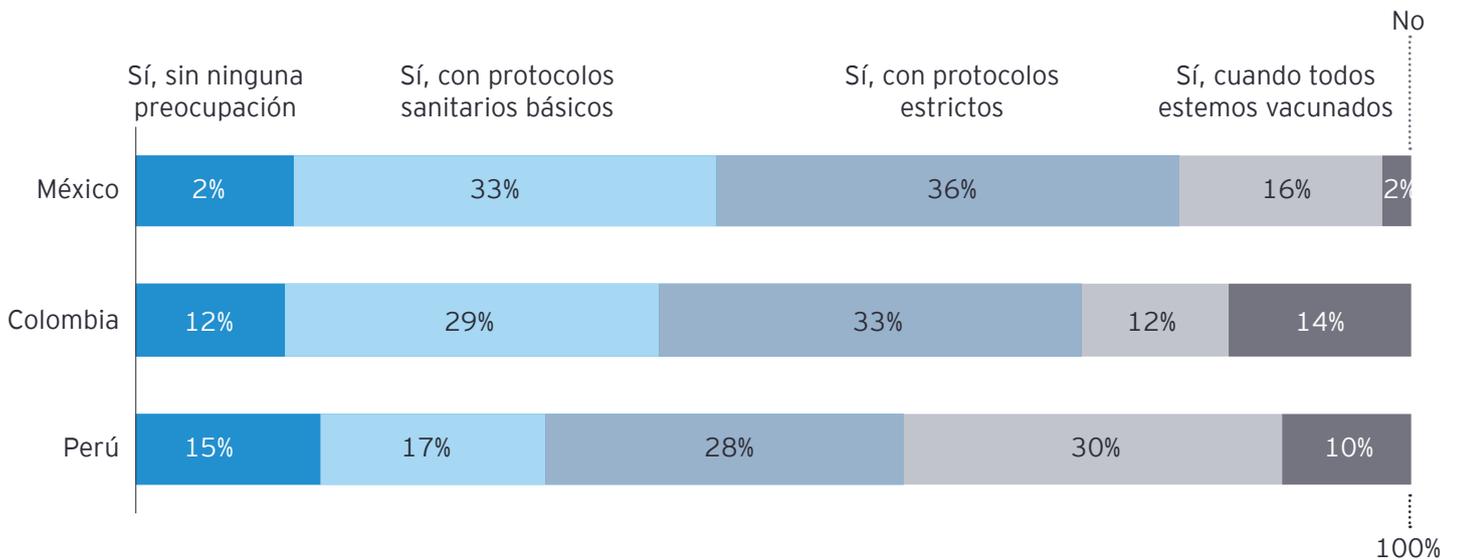


14 Las escuelas tendrán que aplicar medidas de seguridad y sanidad para asegurarse de que los padres se sientan cómodos una vez que las escuelas vuelvan a abrir sus puertas

Los padres tienen sentimientos encontrados cuando los gobiernos empiezan a planificar las fechas de apertura de las escuelas. Las instituciones deben desarrollar protocolos rigurosos con medidas de seguridad y sanidad adecuadas para garantizar que los planteles sean aptos para los alumnos. Más del 60% de los encuestados de Colombia y México afirma que dejarían asistir a sus hijos si se establecen protocolos

de seguridad y el 14% de ellos dice que solo deberían volver cuando estén vacunados. Los peruanos son más escépticos respecto al regreso de sus hijos a la escuela pues el 30% de los encuestados afirma que solo dejaría que sus hijos volvieran cuando todos estén vacunados.

Cuando las escuelas vuelvan a tener clases presenciales en la "nueva normalidad", ¿estará usted dispuesto a que su hijo vuelva a la escuela? (Porcentaje de encuestados)





¿Qué sucederá en el futuro con la educación básica y media superior?

Desafíos que enfrentan las escuelas hasta nivel medio superior

- ▶ **Cambios en los segmentos objetivo de las escuelas privadas.** Las escuelas deben analizar si sus segmentos objetivo (locales frente a expatriados, zonas de captación, metodologías de enseñanza) siguen siendo relevantes en el entorno económico actual y futuro, además de replantear sus estrategias de mercadotecnia. Estas instituciones deben analizar los cambios en los mercados para salir de su zona de confort y explorar otras posibilidades (por ejemplo, convertirse en proveedores de contenidos de alta calidad para ser utilizados por las escuelas en el mismo o en diferente rango).
- ▶ **Un aumento de la sensibilidad al precio requerirá un valor agregado vinculado a las colegiaturas.** Muchos padres cuyos hijos asisten a instituciones privadas sufrieron una reducción de ingresos debido al COVID-19 y se volvieron más sensibles a los precios. La permanencia de esta sensibilidad dependerá del ritmo de la recuperación económica en Latinoamérica. También anticipamos que los padres pedirán a las escuelas hasta nivel medio superior detalles sobre el valor agregado en relación con colegiaturas más altas.
- ▶ **Las escuelas de educación básica y de nivel medio superior tendrán que reevaluar sus mercados locales y centrarse en nuevas estrategias de mercadotecnia.** Las escuelas privadas de más alto nivel tendrán listas de espera más cortas, ya que cada vez más padres esperan hasta el primer grado y no inscriben a sus hijos en preescolar o *kinder*. Por lo tanto, para tener éxito en el mercado de educación básica y media superior, las escuelas deben estar cerca de los padres, identificar a sus motivadores y mejorar su posicionamiento lanzando campañas de boca a boca, eventos virtuales y estrategias de mercadotecnia personalizadas.

Replanteamiento de la educación básica y media superior

- ▶ **Nuevos formatos de clases híbridas con interacciones internacionales.** Las escuelas desarrollarán nuevos programas educativos para los grados de preparatoria, aprovechando las capacidades tecnológicas adquiridas durante la pandemia. Los programas híbridos podrían ser atractivos para los padres y los estudiantes debido a la flexibilidad, el acceso a recursos adicionales y la exposición a diferentes experiencias. Por ejemplo, los estudiantes de preparatoria podrían tomar conferencias de otras instituciones en línea y tener programas de intercambio internacional a distancia. Creemos que los padres y los estudiantes valoran estas experiencias y estos programas de aprendizaje. A medida que estas ofertas fortalezcan a los estudiantes en términos de exposición global y desarrollo cultural, se convertirán en un factor de exigencia.
- ▶ **El desarrollo de habilidades tecnológicas prevalecerá en la educación hasta media superior.** En las escuelas privadas, los dispositivos serán esenciales para el aprendizaje en los primeros grados. Los padres valoran las habilidades tecnológicas que los estudiantes adquirieron durante el confinamiento, y las computadoras y tabletas se volverán herramientas esenciales para asistir a las clases, realizar exámenes y participar en actividades de equipo.

Reducción de la brecha educativa hasta el nivel medio superior

- ▶ **Los gobiernos promoverán el desarrollo de protocolos para futuros confinamientos.** Las administraciones públicas seguirán desempeñando un papel fundamental en el apoyo a las escuelas para que desarrollen los protocolos y planes de contingencia adecuados para otro confinamiento, especialmente en las escuelas públicas que tuvieron más dificultades para adaptarse a la enseñanza a distancia. Los gobiernos serán cruciales para reducir la creciente brecha entre las escuelas privadas y las públicas hasta nivel medio superior, impulsando la inversión en infraestructura tecnológica, el acceso universal a Internet, la capacitación de los profesores y la generación de contenidos digitales estandarizados.

Autores



Ángel Estrada

Partner EY-Parthenon
angel.estrada2@parthenon.ey.com



José Ceballos

Senior Manager EY-Parthenon
jose.ceballos@parthenon.ey.com



María José Arribas

Consultant EY-Parthenon
maria.arribas@parthenon.ey.com



Isabel González

Senior Associate EY-Parthenon
isabel.gonzalez.baca@parthenon.ey.com



Cesar Carranza

Associate EY-Parthenon
Cesar.carranza.hernandez@parthenon.ey.com

EY | Construyendo un mejor mundo de negocios

EY existe para construir un mejor mundo de negocios, ayudando a crear valor a largo plazo para sus clientes, su gente y la sociedad en general, así como también para construir confianza en los mercados de capitales.

Por medio de datos y tecnología, los equipos diversos e incluyentes de EY, ubicados en más de 150 países, brindan confianza a través de la auditoría y ayudan a los clientes a crecer, transformarse y operar.

El enfoque multidisciplinario en auditoría, consultoría, legal, estrategia, impuestos y transacciones, busca que los equipos de EY puedan hacer mejores preguntas para encontrar nuevas respuestas a los asuntos complejos que actualmente enfrenta nuestro mundo.

EY se refiere a la organización global y podría referirse a una o más de las firmas miembro de Ernst & Young Global Limited, cada una de las cuales es una entidad legal independiente. Ernst & Young Global Limited, una compañía del Reino Unido limitada por garantía, no proporciona servicios a clientes. Para conocer la información sobre cómo EY recaba y utiliza los datos personales y una descripción de los derechos que tienen las personas conforme a la ley de protección de datos, ingrese a ey.com/privacy. Las firmas miembro de EY no ofrecen servicios legales en los casos en que las leyes locales lo prohíban. Para obtener mayor información acerca de nuestra organización, ingrese a ey.com.

Acerca de EY-Parthenon

Los equipos de EY-Parthenon trabajan con nuestros clientes para hacer frente a la complejidad, ayudándoles a rediseñar sus ecosistemas, remodelar sus carteras y reinventarse para un mejor futuro. Con la conectividad y alcance globales, los equipos de EY Parthenon se enfocan en la Estrategia Realizada, ayudando a los Directores Generales a diseñar y entregar estrategias para manejar los retos de una mejor manera, al mismo tiempo que maximizan las oportunidades al transformar sus negocios. Desde la concepción hasta la implementación, los equipos de EY Parthenon ayudan a las organizaciones a construir un mejor entorno de negocios al fomentar el valor a largo plazo. EY-Parthenon es una marca bajo la cual varias firmas integrantes de EY en todo el mundo brindan servicios de consultoría en estrategias. Para más información, ingrese a ey.com/parthenon.

©2021 EYGM Limited.
Derechos reservados.

Este material ha sido elaborado únicamente con el fin de ofrecerle información general y no deberá ser utilizado como asesoría contable o fiscal ni como otro tipo de asesoría profesional. Consulte a sus asesores para obtener asesoría específica sobre temas contables o fiscales.

ey.com