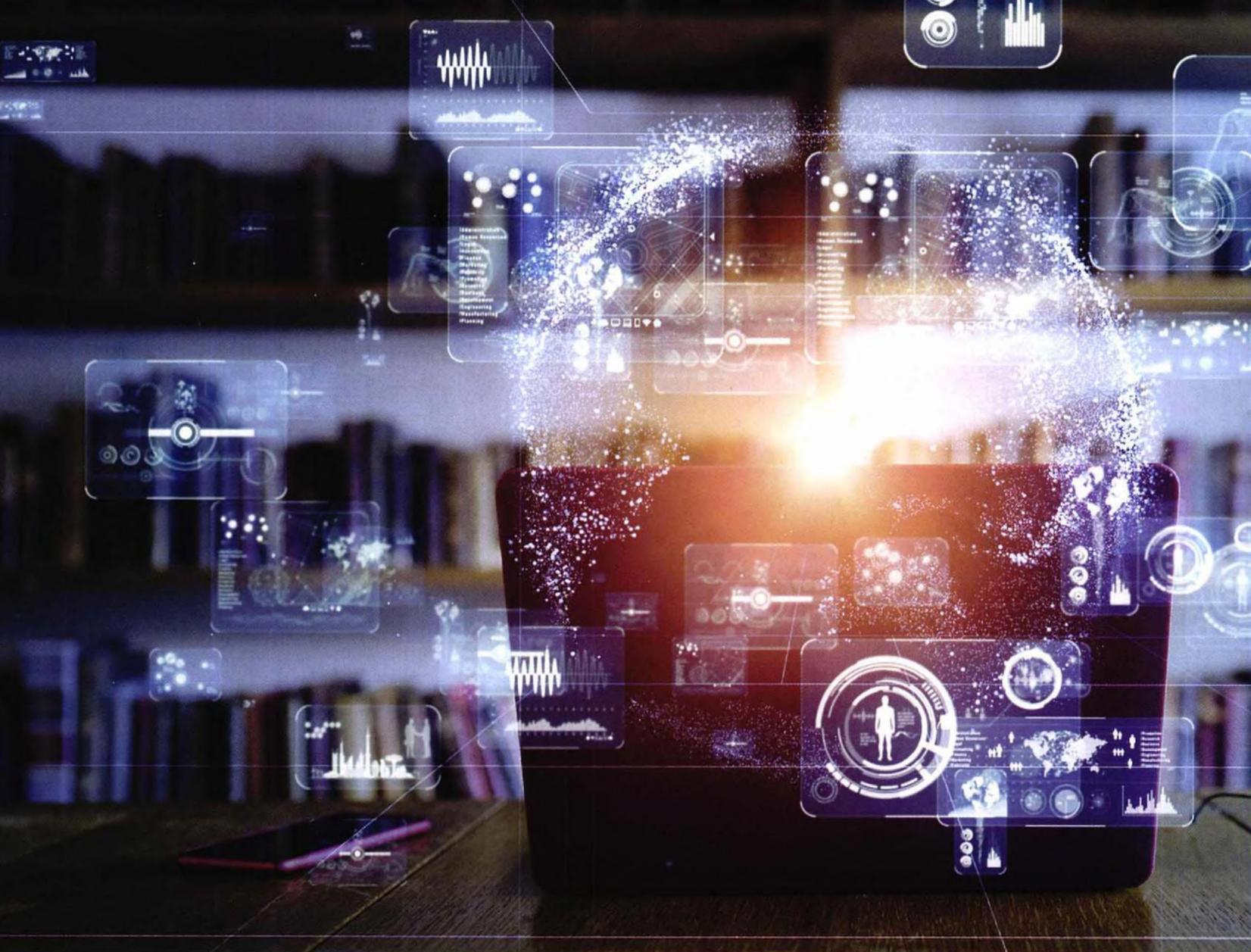


TECNOLOGÍA

EL AUGE DE LAS EDTECHS

LAS STARTUPS DE TECNOLOGÍA EDUCATIVA TUVIERON UN IMPORTANTE CRECIMIENTO TRAS LA DIGITALIZACIÓN FORZADA DE LA ENSEÑANZA REMOTA. ¿QUÉ OPORTUNIDADES PODRÍAN APROVECHAR TRAS UN RETORNO A LAS AULAS CADA VEZ MÁS CERCANO?





En el 2020 se llevó a cabo el experimento más grande jamás realizado en la educación peruana. Por el COVID-19, miles de alumnos y docentes tuvieron que migrar de manera acelerada a plataformas digitales. Esta transición forzada, debido a las carencias en el sistema educativo y a la brecha digital, no fue fácil.

Según la Encuesta Nacional de Hogares 2019, en el Perú solo el 32,1% de las viviendas cuenta con una computadora o laptop. Además, apenas el 35,9% tiene acceso a internet fijo. Por el lado de los docentes también hay deficiencias. De acuerdo con un reporte del BID, que recoge data de PISA 2018, solo el 54% de los profesores poseían habilidades técnicas y pedagógicas para integrar dispositivos digitales en el proceso instructivo.

Pese a la brecha, la pandemia impulsó el cambio. “Muchos colegios privados han

tenido que cerrar porque no estaban preparados para convertir su oferta”, comenta Rotkyvairam Gonzales, director de la Asociación de Emprendedores Digitales (Asedi).

“Otros, si bien no estuvieron listos, han tenido capacidad presupuestal para adaptarse de una forma medianamente rápida y han podido brindar clases de modo digital”, agrega.

La cadena de colegios Futura Schools, que cuenta con diez sedes en seis provincias (no incluye Lima), aunque redujo sus pensiones —en consecuencia, sus ingresos— entre 25% y 15% en función del nivel educativo, pudo adaptarse.

“Tuvimos una transformación no solo porque migramos a plataformas digitales, sino también porque hubo que desarrollar planes de acción para poder gestionar la cantidad de incidencias que aparecieron en el proceso”, indica Gustavo Zapata, CEO de Futura Schools.

“

“SIEMPRE HABÍA SIDO MUY DURO VENDER TECNOLOGÍA A UN COLEGIO. SI NO ESTABA EN EL CURRÍCULO, NO LO QUERÍAN. PERO EL 2020 BAJÓ ESA BARRERA”, COMENTA ALONSO MUJICA, DE SILABUZ.



Para algunos colegios privados, esta transformación no llegó de repente. Chris Binge, headmaster del Colegio Markham, estaba en Hong Kong cuando se declaró la pandemia.

“Sabíamos lo que estaba viniendo, aunque no imaginamos que llegaría tan pronto. De todas formas, sí tuvimos una oportunidad antes del inicio del año escolar para tomar decisiones acerca de la naturaleza del programa que íbamos a ofrecer”, indica.

Según cálculos de Smiledu, una startup afiliada a Asedi que ofrece software de gestión a escuelas, al cierre del año pasado el 70% de los colegios privados había dado al menos un paso hacia su transformación digital.

EDTECHS

La migración apresurada hacia lo virtual vino acompañada de un incremento de la demanda por herramientas digitales. Los colegios buscaron masivamente plataformas

ENTREVISTA

Nancy Olmos

Client experience manager para Latinoamérica y el Caribe de Blackboard

Pizarra en línea



Universidades peruanas como la UP y la UPC cuentan con la plataforma Blackboard para impartir clases. El año pasado, a nivel global, el uso del aula virtual de este LMS aumentó 4.800%. Nancy Olmos, de Blackboard, comenta la experiencia de la empresa en el país.

¿Cuáles son los principales desafíos de la migración acelerada a la educación remota?

Para algunos, este ha sido el escenario perfecto para demostrar la fuerza y las capacidades que desarrollaron el año previo al invertir en los procesos de capacitación y cambio de cultura hacia una transformación digital. Para otros, se dio un desafío mayor en distintos aspectos, como la disponibilidad de la tecnología, el entrenamiento de sus profesores, la accesibilidad, etc.

Algunas instituciones estuvieron en la capacidad de iniciar sus periodos académicos de acuerdo con sus planes iniciales; otras tuvieron que hacer una pausa para poder adecuarse; y algunas más debieron relajar en cierta medida el rigor de sus procedimientos y políticas para dar oportunidad al despliegue de estos cambios.

¿Cómo se posiciona el Perú en cuanto a transformación

digital para la educación?

He sido testigo de la determinación y el compromiso que han demostrado los profesores, y al mismo tiempo del nivel de entusiasmo con que lo han hecho. Por ello, veo al Perú como un mercado emergente en términos de educación digital, que ha dado pasos agigantados en esta transformación, dejando atrás la mentalidad tradicional para abrazar estas nuevas capacidades.

¿Cuál será el futuro de la educación una vez que haya pasado la pandemia?

La experiencia digital ahora está integrada con la experiencia educativa y se acercan grandes posibilidades. Nadie podrá ver y hacer las cosas como antes lo hacía. Todas las experiencias vividas durante esta pandemia han llevado a las instituciones hacia una transformación que no desaparecerá.

Los nuevos “lentes” con los que ahora vemos el mundo nos permitirán generar entornos de aprendizaje más ricos. Incluso los estudiantes se han vuelto aficionados a lo que pueden hacer con la tecnología y algunos de ellos han desarrollado capacidades de autogestión y autoaprendizaje que les ayudarán a ser mejores aprendices.

¿Qué planes tiene Blackboard en el Perú?

Estamos comprometidos con seguir haciendo que el aprendizaje avance en la región y decididos a convertirnos en socios de más y más instituciones de diferentes niveles educativos, para acompañarlos en el camino de la construcción de nuevos ecosistemas de apoyo al aprendizaje en modalidades mixtas.

Ahora que han podido comprobar cómo la tecnología puede ampliar las posibilidades de la educación, estaremos a su lado. Consideramos que la adopción acelerada de herramientas digitales nos permitirá seguir avanzando en el aprendizaje en colaboración con nuestros clientes.

“EL PERÚ ES UN MERCADO EMERGENTE EN EDUCACIÓN DIGITAL”.

LMS (sistema de gestión de aprendizaje, por sus siglas en inglés), software para la gestión de escuelas, recursos educativos, contenidos audiovisuales, tecnologías para el apoyo de los docentes y más.

Un informe del diario El Mercurio de Chile detalla que algunas startups de tecnologías educativas (EdTechs) proyectan que su facturación crezca por encima del 50% este año.

En el Perú la situación podría ser similar, según comentan diversos representantes de empresas tecnológicas locales afiliadas a Asedi entrevistados para este informe.

“La nueva normalidad impulsó de alguna manera a las EdTechs. Muchas escuelas privadas no tenían oferta digital y optaron por ver qué soluciones había”, afirma Gonzales, quien también se encarga de la vertical de EdTech de Asedi.

En el país hay al menos 20 emprendimientos cuyo core business son las tecnologías educativas. Entre estos se encuentran EduHub, Tannnder, PlayTec Edu, Silabuz, Check, Prendeia, FractalUp, Vidcame y Crehana, entre otros.

Antes de la pandemia, calcula Asedi, el crecimiento de estas startups oscilaba entre el 15% y el 25%. Al cierre del 2020, la coyuntura consiguió que las EdTechs tengan un incremento de facturación que se ubica en un rango de entre el 35% y el 45%. Se esperan para el 2021 resultados similares.

RECORRIDO

El proceso de digitalización de los colegios, a diferencia del caso de las instituciones de educación superior (como veremos más adelante), tuvo mayores dificultades.

“Siempre había sido muy duro vender tecnología a un colegio. Si no estaba en el currículo o lo demandaba el modelo, no lo querían. Pero el 2020 bajó esa barrera”, comenta Alonso Mujica, CEO de Silabuz, sobre la reticencia de los centros de estudios para ir más allá de lo que pedía la normativa.

Mujica cuenta que el sector educativo estuvo paralizado durante el mes de marzo del año pasado, lo que congeló también el negocio de las startups. Ante ello, estos emprendimientos iniciaron una difusión masiva de sus servicios. Unos pocos de ellos pudieron trabajar con el programa Aprendo en Casa.

“Durante la segunda mitad del 2020, el mercado estaba superpoblado. Hubo startups que cambiaron su giro de negocio. Incluso muchos emprendimientos que no ofrecían servicios digitales trataron de convertirse para sobrevivir”, explica.

Este fenómeno se observó en el mercado

de LMS. “Las dos funciones básicas que debe tener una plataforma de aprendizaje son compartir contenido con los estudiantes para reforzar sus materias y recoger información sobre cómo estos van aprendiendo”, indica Antonio Culqui, gerente general de Tannnder. Algunas incluyen un sistema de videollamadas para poder transmitir las clases.

La ansiosa búsqueda de los colegios por digitalizarse abrió un mercado para muchos actores especializados e incluso para los que no lo estaban tanto.

“Las empresas que hacían páginas web, debido a la demanda, empezaron a crear LMS. La competencia se hizo más fuerte y podría decirse que fue desleal, porque no solían dedicarse al e-learning”, agrega. Culqui calcula que surgieron entre 20 y 30 plataformas no especializadas.

Hasta el momento, se sabe que la educación remota continuará por algunos meses más. “Hemos aprendido que el ambiente digital no es un sustituto de la educación cara a cara. También que los estudiantes prosperan al otorgarles cierta responsabilidad en la planificación de su educación de maneras que la educación tradicional no permite”, considera Binge.

Por su parte, el headmaster del Markham estima que en el futuro próximo podría haber una educación híbrida. Sin embargo, espera que pronto se dé un retorno a las aulas al 100%.

¿Eso podría afectar el crecimiento de las EdTechs? “Al contrario”, opina Gonzales, de Asedi. “La visión del Ministerio de Educación es fortalecer el desarrollo de las tecnologías educativas, y esto abre grandes oportunidades”.

Agrega que se están propiciando políticas de open innovation & technology con el Minedu. “Hoy ha quedado en evidencia, tras la pandemia, que el modelo a distancia funciona, pero no de manera eficiente. Serán las tecnologías educativas las protagonistas que, junto con el sistema de educación, acelerarán y cambiarán la forma de enseñar y aprender”, afirma.

UNIVERSIDADES

A diferencia de lo observado con los colegios, la transición en universidades y escuelas de posgrado, si bien fue más suave, también respondió a un plan más estructurado.

Janek Kobylinski, director de Educación Blended e Innovación de Pacífico Business School (PBS), detalla que en la escuela se formó un comité de emergencia de toma de decisiones y planeamiento para escalar el proceso de migración a lo virtual. Además, se capacitó hasta a 60 personas para lograr



“

“SI BIEN HA HABIDO UN AVANCE TECNOLÓGICO, TAMBIÉN SE HA OBSERVADO UN RETROCESO METODOLÓGICO”, CONSIDERA JORGE BOSSIO, DE LA UPC.



ECOSISTEMA DIGITAL

Estos son los planes de algunas startups de tecnologías educativas afiliadas a Asedi:

VIDEAME

Es un chatbot educativo que también permite a los estudiantes acceder a videoclases de corta duración. Esta tecnología, comenta Rotkyvairam Gonzales, su gerente general, permite incrementar en un 30% la velocidad del proceso de enseñanza al reducir acciones operativas del docente.

TANNDER

La plataforma LMS de producción local duplicó el año pasado el número de escuelas que usaban su tecnología. La meta para el 2021 es llegar a más de 100 centros de educación básica regular.

SILABUZ

La startup desarrolla las habilidades de los escolares a través de cursos de programación y herramientas digitales. El año pasado creció un 800% en usuarios. La meta en el mediano plazo es llegar a México, Estados Unidos y España.

un equipo de especialistas tecnológico para apoyar a los docentes (quienes también fueron entrenados uno a uno).

“Llegamos a consolidar un sistema que contemplaba hasta seis escenarios de contingencia, lo que daba soporte a las clases”, precisa Kobylinski. Esta lógica de trabajo en posgrado se trasladó a pregrado.

A diferencia de la educación básica regular, la de nivel superior ya contaba con plataformas educativas que usaba, aunque con menos frecuencia y solo en los cursos o programas que presentaban un componente no presencial.

“Lo que ha cambiado es la intensidad en el empleo de tecnologías”, indica.

Jorge Bossio, director de Aprendizaje Online y Digital de la UPC, detalla que, antes de la pandemia, 400 cursos de los 1400 que otorga la universidad eran blended (semi-presenciales). Ahora, por las circunstancias, todos tienen componente digital.

En el caso de la UPC, la adopción tecnológica ha abarcado la inclusión de contenidos digitales disponibles en la plataforma

Coursera como parte de los cursos electivos que tienen. Una vez terminados, y tras la evaluación de un docente, suman créditos para el alumno.

Como ocurre con la PBS, la UPC ya usaba desde hace tiempo una plataforma LMS (Blackboard). Sin embargo, como parte de su proceso de transformación, también ha recurrido a startups locales.

“Se está contratando a algunas EdTechs para iniciar pilotos; por ejemplo, para trabajar con blockchain y darles validez a las certificaciones digitales. Es un proceso que recién está empezando”, asegura Bossio.

El especialista añade que, si bien ha habido un avance tecnológico, también se ha observado un retroceso metodológico.

“Hay que volver a enfocarnos en esto último y explorar cómo es que la virtualidad nos puede ayudar a desarrollar todo eso que la presencialidad no puede”, manifiesta.

En este espacio, comentan los especialistas consultados, podría estar el segundo impulso para que las startups de tecnologías educativas sigan creciendo. 

45%

FUE EL CRECIMIENTO MÁXIMO DE STARTUPS EN EL 2020.

54%

DE LOS DOCENTES TENIAN HABILIDADES PARA INTEGRAR TECNOLOGÍA A LA ENSEÑANZA.