



“Somos optimistas desde una perspectiva regulatoria y también de que el país se vuelva más atractivo para invertir”, sostiene David Baldwin, CEO del grupo británico que hoy controla en el país las redes de colegios Pumahue, Dunalastair y Manquecura, además de American British School, The Greenland School, San Francisco Javier de Huechuraba y The English Institute. • TRINIDAD RIOBÓ M.

Hace dos semanas, David Baldwin visitó Santiago por primera vez. El ejecutivo asumió en febrero —tras encabezar la operación en Medio Oriente— el liderazgo de Cognita, grupo británico con más de 100 colegios y 95 mil estudiantes en el mundo. Solo en Chile opera 18 establecimientos, con cerca de 29 mil alumnos, el 70% de toda la matrícula del conglomerado en Latinoamérica.

Debutaron en el país en 2013 con la compra de la red de colegios Pumahue (7) y Manquecura (4). Luego sumaron American British School, San Francisco Javier de Huechuraba, Dunalastair School (3) y The Greenland School, hasta incorporar The English Institute a comienzos de este año. Han ido creciendo en 10% de matrícula al año.

Baldwin es profesor y lleva más de 20 años ligado al mundo educacional. Y en Chile lideró la Conferencia Cognita Latam 2026, que reunió a más de 150 ejecutivos provenientes de Reino Unido, Colombia, Brasil, México y Chile. Su periplo terminó en The Greenland School, en Estación Central, donde conversó con “El Mercurio”.

“Siempre he seguido el crecimiento del negocio en América Latina y particularmente en Chile. Es un mercado sólido. Obviamente tiene desafíos, pero tenemos colegios en dos segmentos distintos, lo que es positivo desde una perspectiva estratégica. Diversifica los ingresos y además han sido muy exitosos. Todos los colegios siguen creciendo de forma predecible y son organizaciones muy bien gestionadas”, dice.

Cognita Chile se estructura en dos administraciones independientes, diferenciadas según los segmentos de mercado que aborda. Una agrupa a los 13 colegios que apuntan a segmentos medios, como los Pumahue, Manquecura, American British School y The Greenland School. Otra reúne a cinco establecimientos orientados a segmentos medios altos: los tres colegios Dunalastair, San Francisco Javier de Huechuraba y The English Institute. Ambas operaciones cuentan con el apoyo de una estructura regional para Latinoamérica, que también supervisa las operaciones en México y Brasil.

—¿Qué hace que Chile sea atractivo para un grupo británico?

“Chile todavía no es un mercado consolidado, por lo que aún existen muchas oportu-



David Baldwin, CEO Global de Cognita

Aterrizaron en 2013 y tienen 29 mil alumnos

BRITÁNICA COGNITA, CON 18 COLEGIOS EN EL PAÍS:

“Chile no es un mercado consolidado, aún existen muchas oportunidades”

nidades. Hay colegios, familiares y privados, que hacen cosas increíbles, y a través de nuevas adquisiciones se puede agregar mucho valor, tanto educativo como comercial, a esas instituciones. Tener presencia en mercados locales sólidos como Chile, donde la educación es altamente valorada, existen distintos segmentos de precios y los ingresos son predecibles, tiene mucho sentido y ofrece grandes oportunidades de crecimiento y consolidación”.

—¿Esto significa que vendrán más compras?

“Medio Oriente es un área principal de crecimiento, pero con el conflicto en esa región, estamos revisando nuestros mercados prioritarios y podría ocurrir que hagamos más inversiones en Sudamérica y particularmente en Chile. Tenemos un gran equipo local que lleva 20 años conversando con dueños de colegios, así que veremos qué ocurre, pero no hay nada en el corto plazo”.

—¿No los ha desalentado el escenario regulatorio o político?

“Creo que la inversión en educación ha sido exitosa. Los cambios recientes (de gobierno) han generado sentimientos positivos respecto de la inversión, particularmente en educación. Estamos observando cómo evoluciona el escenario, pero somos optimistas desde una perspectiva regulatoria y también desde el punto de vista de que el país se vuelva más atractivo para invertir”.

“Buscamos entender el colegio desde adentro hacia afuera”

El ejecutivo explica que la compañía busca sumar al mercado local sus mejores prácticas globales, en seguridad, calidad educativa, reclutamiento docente, tecnología, análisis de datos, marketing y admisiones. “Todo eso fortalece más nuestra propuesta de valor”, afirma. “No creemos en soluciones únicas. Nuestro enfoque es

completamente personalizado para cada colegio”, agrega.

—¿Cómo integra Cognita los colegios a su red después de una adquisición?

“Algunos grupos globales adquieren un colegio y cambian inmediatamente la estructura. Nosotros no hacemos eso, buscamos entender el colegio desde adentro hacia afuera, porque creemos que el rol principal de un colegio es responder a las necesidades de su mercado local. Analizamos qué hace bien, dónde necesita mejorar y dónde debe invertir. Luego lo apoyamos para responder mejor a las necesidades de los apoderados, en vez de aplicar una fórmula estándar; a veces es un tema académico, otras de infraestructura, tecnología o incluso de redefinir la propuesta de valor”.

“Las habilidades del futuro”

—Han aterrizado varios conglomerados británicos en el país. ¿Cómo se diferencian?

“La naturaleza de otros grupos es similar a la nuestra en términos de escala y alcance. Pero somos distintos en algo clave: estamos liderados por educadores. Ponemos la educación en el centro de todo lo que hacemos y entendemos profundamente cómo funcionan los colegios, desde el patio hasta la sala de clases, pasando por las operaciones y las finanzas. Somos una compañía de educadores, para educadores”.

—¿Cómo están cambiando las expectativas educacionales de las familias a nivel global?

“Quedaron atrás los tiempos en que lo único importante eran los resultados académicos. Las habilidades del futuro para los jóvenes, en esta era digital y de inteligencia artificial, son profundamente humanas. Estamos enseñando a los estudiantes a ser personas más compasivas, más seguras de sí mismas, capaces de expresarse a través del arte y el deporte. También están las habilidades digitales y la capacidad de navegar este nuevo entorno, pero lo más importante hoy es ayudarlos a convertirse en buenos aprendices. Que puedan desaprender, reaprender y reconvertirse, porque el ritmo del cambio es muy rápido”.

En esa línea, rechaza la idea de que exista una contradicción entre formación integral y exigencia académica. “Mucha gente piensa que no se puede tener una cosa sin sacrificar la otra y no es cierto”, sostiene. “Si desarrollas bien las capacidades más holísticas, los resultados académicos se aceleran”.

Sobre cómo proyecta el futuro de Cognita en América Latina, Baldwin señala que “Nuestros colegios deberían ser lo que llamamos *‘thriving and full’*. Eso significa ofrecer experiencias increíbles para los jóvenes, crear futuros inspiradores, excelentes oportunidades, grandes resultados académicos y entornos seguros y bien gestionados. Y también deberían estar llenos. Porque si haces un gran trabajo educativo, naturalmente los colegios van a llenarse”, señala. “Eso nos da confianza para seguir expandiéndonos, ya sea mediante nuevas inversiones, ampliaciones o adquisiciones”.