



Encuesta de la Formación permanente Argentina

MAYO 2026

Hernán Martini.
*Director del Observatorio para la
Educación y el trabajo*

**Resultados sobre población de
socios de la Cámara Argentina**



camaraargentina.com.ar/observatorio/

Encuesta de la Formación permanente Argentina

MAYO 2026

La educación no formal ocupa un lugar cada vez más importante en la formación para el trabajo, la actualización permanente de saberes y la mejora de oportunidades laborales en Argentina.

Desde el Observatorio de la Cámara Argentina para la Formación Profesional y la Capacitación Laboral, impulsamos este relevamiento con el objetivo de conocer en mayor profundidad la realidad de nuestros socios: sus dinámicas de inscripción, estrategias comerciales, herramientas de gestión, acciones de marketing, medios de pago y mecanismos de vinculación con la empleabilidad.

La encuesta realizada en mayo nos permite construir una mirada sectorial basada en datos, identificar fortalezas, reconocer desafíos comunes y detectar oportunidades concretas para seguir profesionalizando el ecosistema de la educación no formal.

Este informe no busca ser únicamente una fotografía del presente. También pretende ser un insumo para la acción: una herramienta para tomar mejores decisiones, fortalecer a las instituciones socias y promover políticas, programas y estrategias que acompañen el crecimiento del sector en todo el país.



OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- **Identificar el volumen promedio de consultas recibidas por los institutos en diferentes rangos.**

- **Determinar las tasas promedio de conversión en el sector.**

- **Analizar el uso de herramientas CRM para la gestión de consultas y ventas.**

- **Identificar los recursos humanos y tecnológicos destinados al marketing digital.**

- **Evaluar las estrategias utilizadas para apoyar la empleabilidad, como talleres de búsqueda de empleo y networking.**

- **Determinar el porcentaje de egresados que encuentran empleo luego de realizar los cursos.**

- **Identificar los trimestres y semanas del mes con mayor volumen de inscriptos.**

- **Identificar oportunidades futuras para integrar IA en tareas como análisis de datos, personalización de experiencias educativas y automatización administrativa.**

- **Medir el balance del año actual en curso y las expectativas en lo que resta del año.**



FICHA TÉCNICA



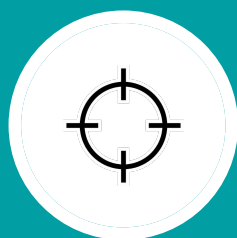
POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO:

Socios de la Cámara Argentina para la Formación Profesional y la Capacitación Laboral.



PROCEDIMIENTO DE MUESTREO:

Muestreo No probabilístico.
Tamaño de la muestra: 600 casos sobre 1620 socios.
Trabajo de campo: Del 1 al 20 de Mayo.

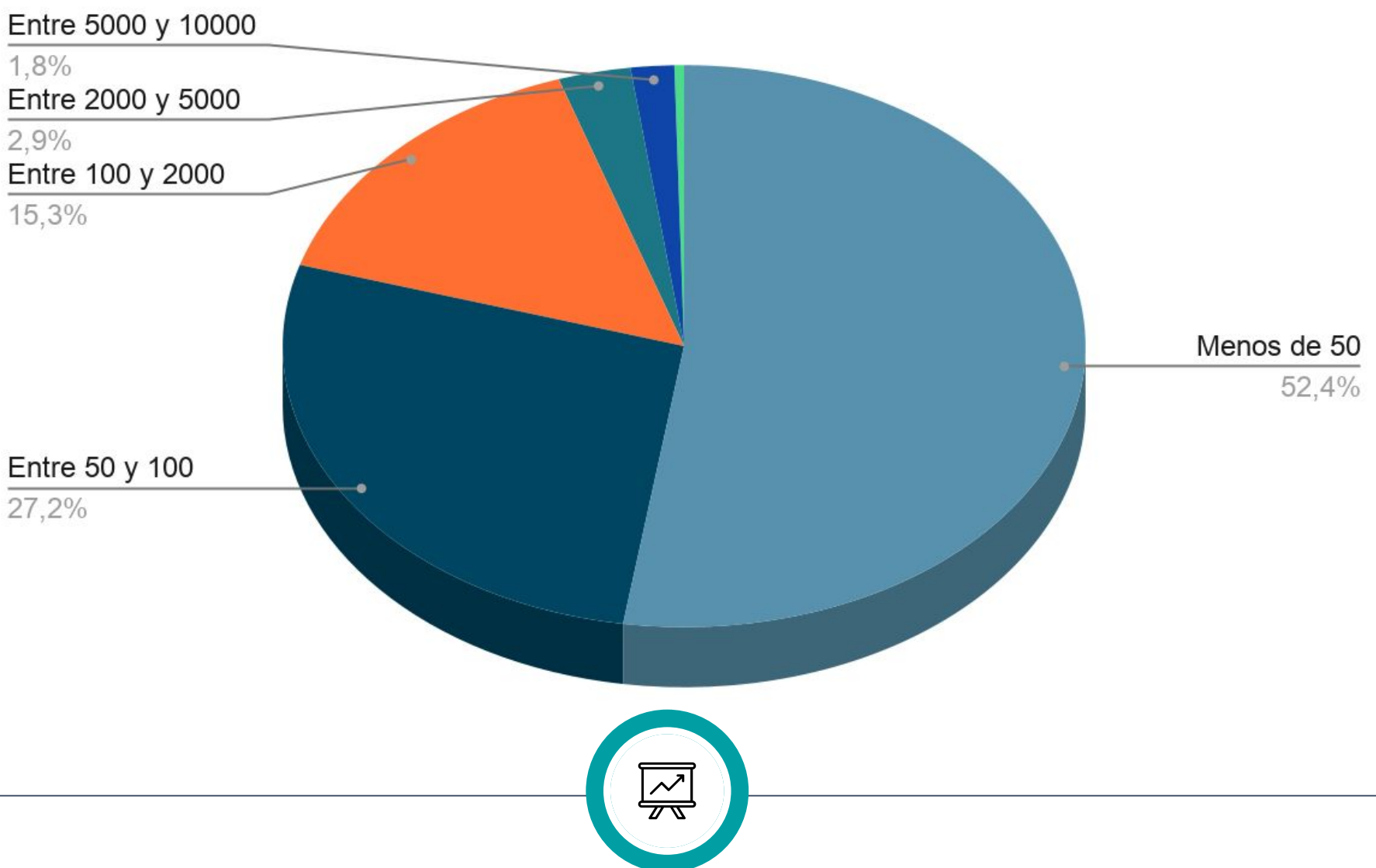


TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN:

Cuestionario Online.
Nivel de confianza: 95%
Error de muestreo: $\pm 3\%$



¿Cuántas consultas (leads) recibe su instituto en promedio por mes?



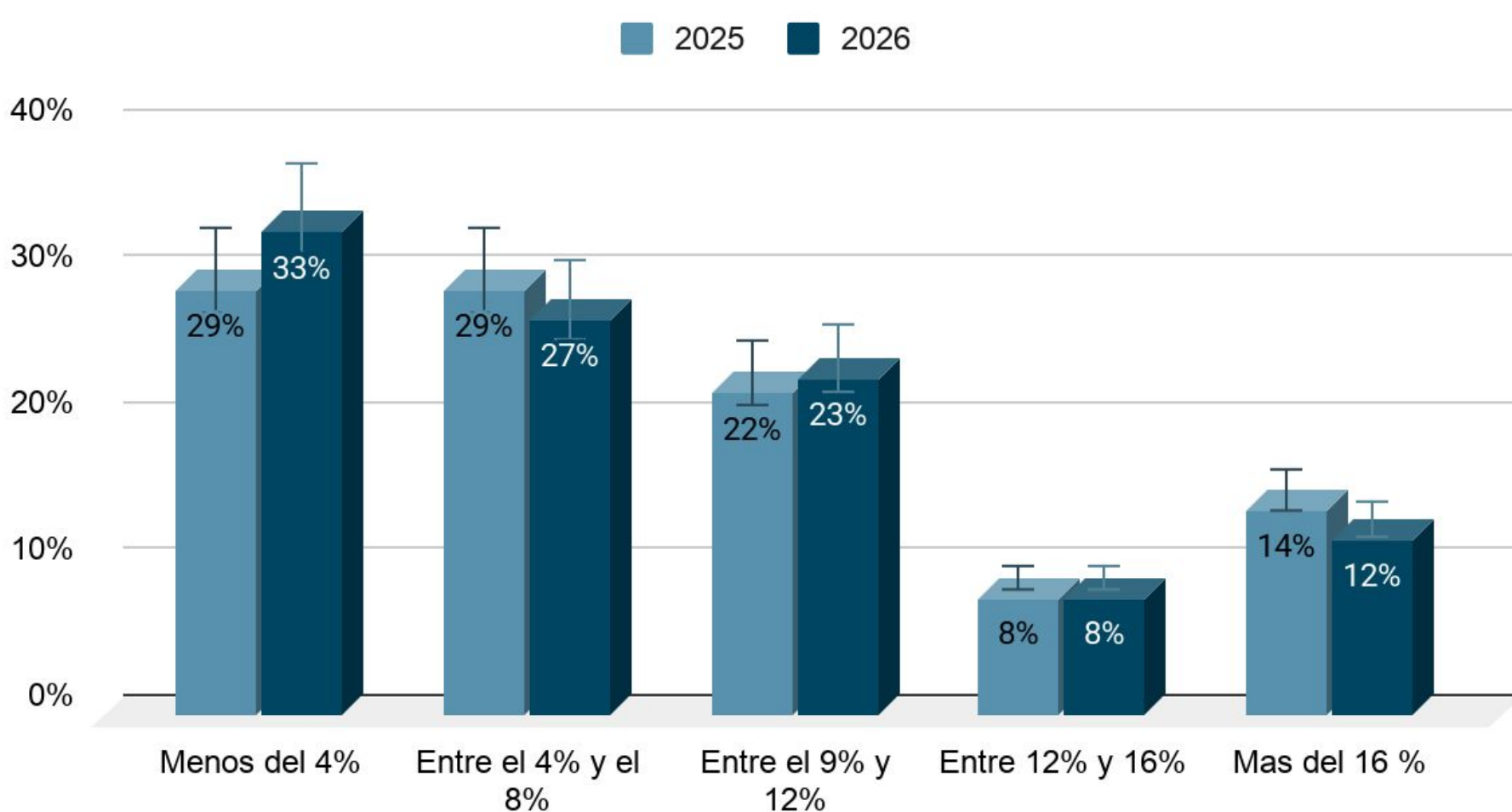
Se proyectan más de casi 9 millones de consultas anuales a Institutos de la Educación no formal, socios de la Cámara Argentina para la formación profesional y Capacitación laboral.

El valor total de los leads para todos los institutos de la Cámara en un año se estima entre aproximadamente 13,5 mil millones de pesos.



¿Cuál es la tasa de conversión de las consultas en inscriptos en su instituto?

Tasa de cierre



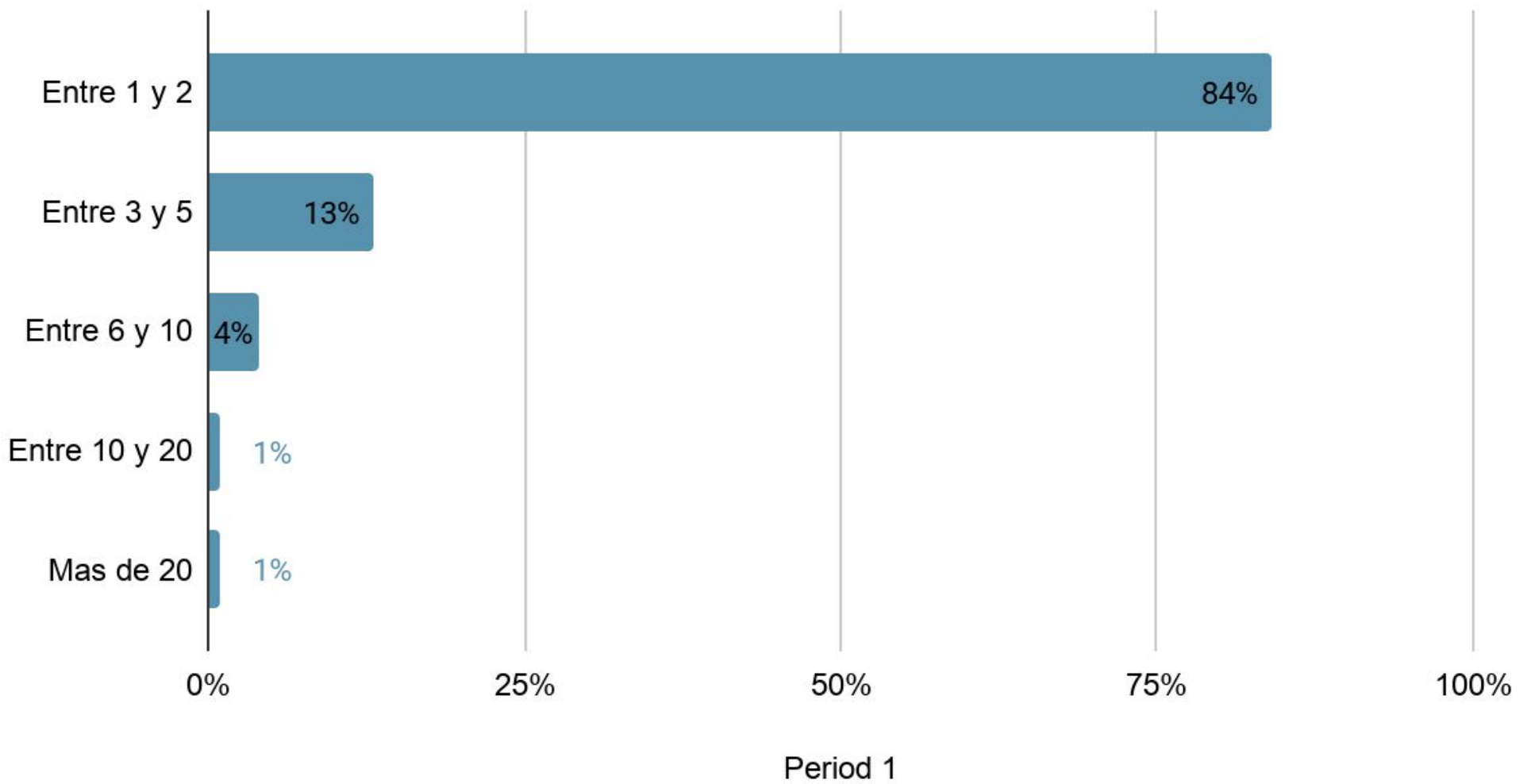
Se estima que los institutos inscriben a cerca de 750 mil inscriptos cada año.

Esta cifra refleja no solo la capacidad de los institutos para atraer potenciales estudiantes, sino también su eficacia en convertir el interés inicial en compromisos educativos concretos.



¿Cuántos miembros conforman el equipo comercial?

Equipo comercial

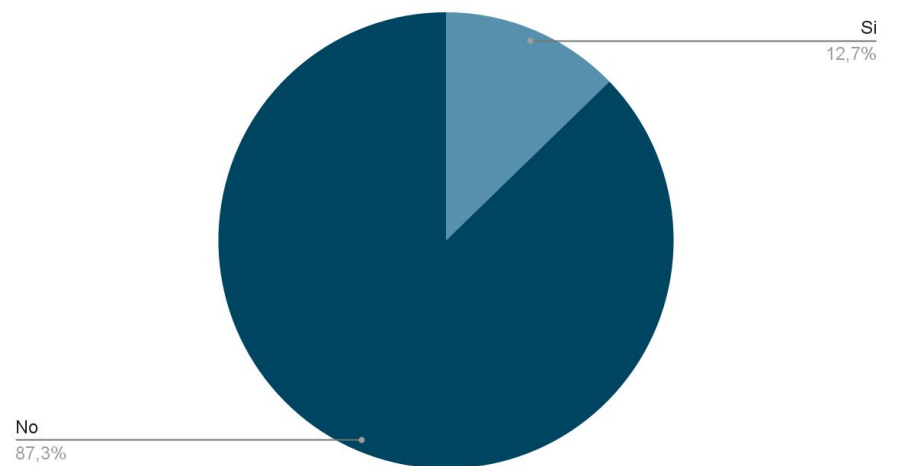


Se estima más de 4000 integrantes de equipos comerciales.

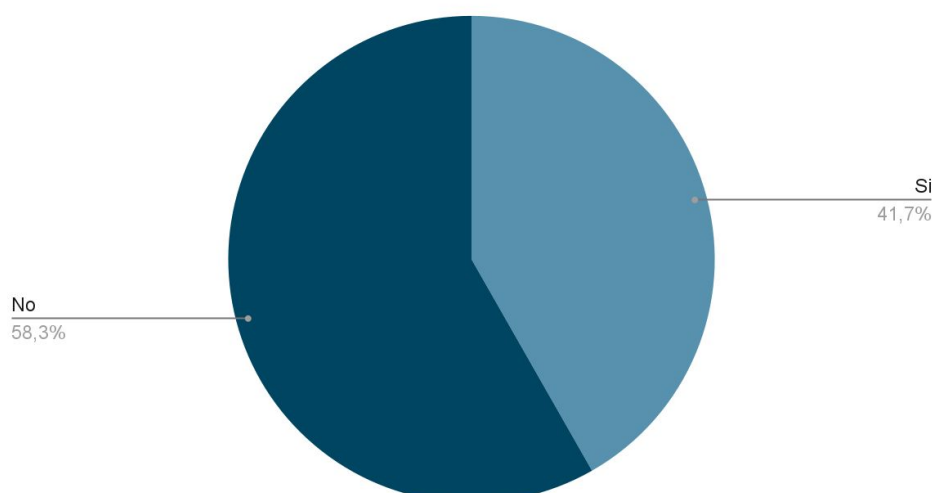


¿Utiliza su instituto algún tipo de software CRM (Customer Relationship Management) para gestionar las consultas recibidas?

CRM



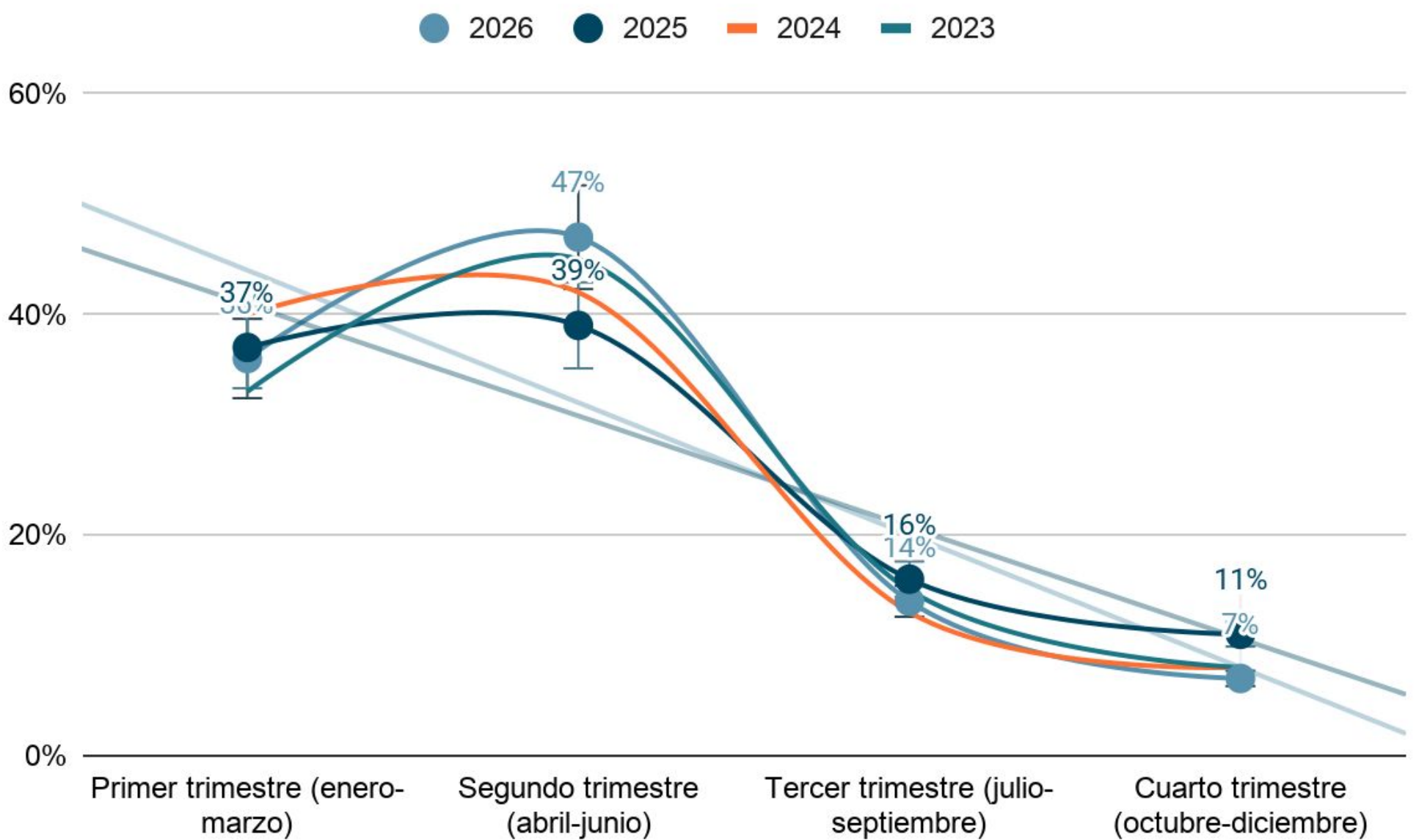
Equipo comercial



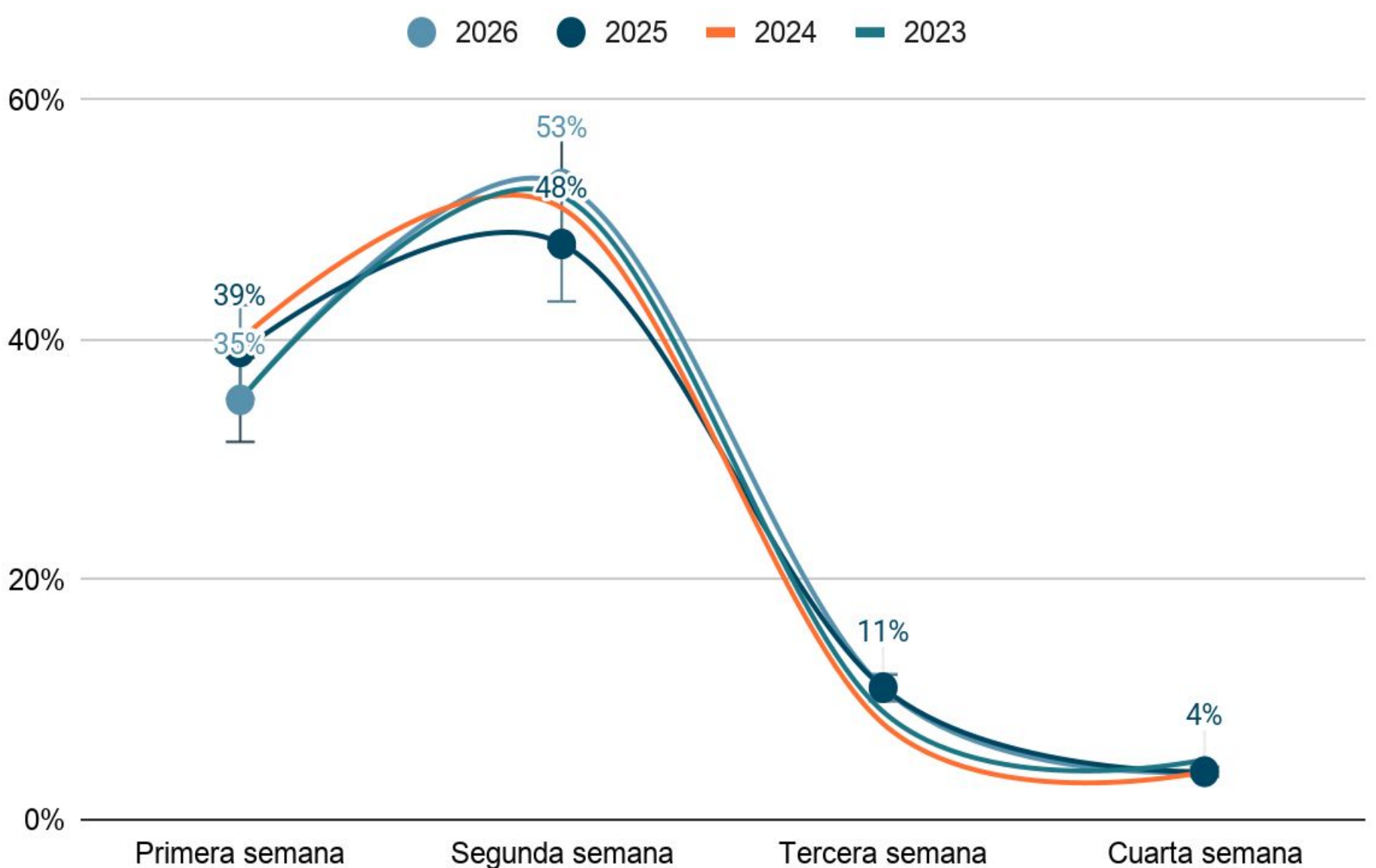
¿Tiene su instituto un equipo dedicado a la gestión de consultas y ventas?



¿En qué momento del año su instituto vende más cursos o capacitaciones?

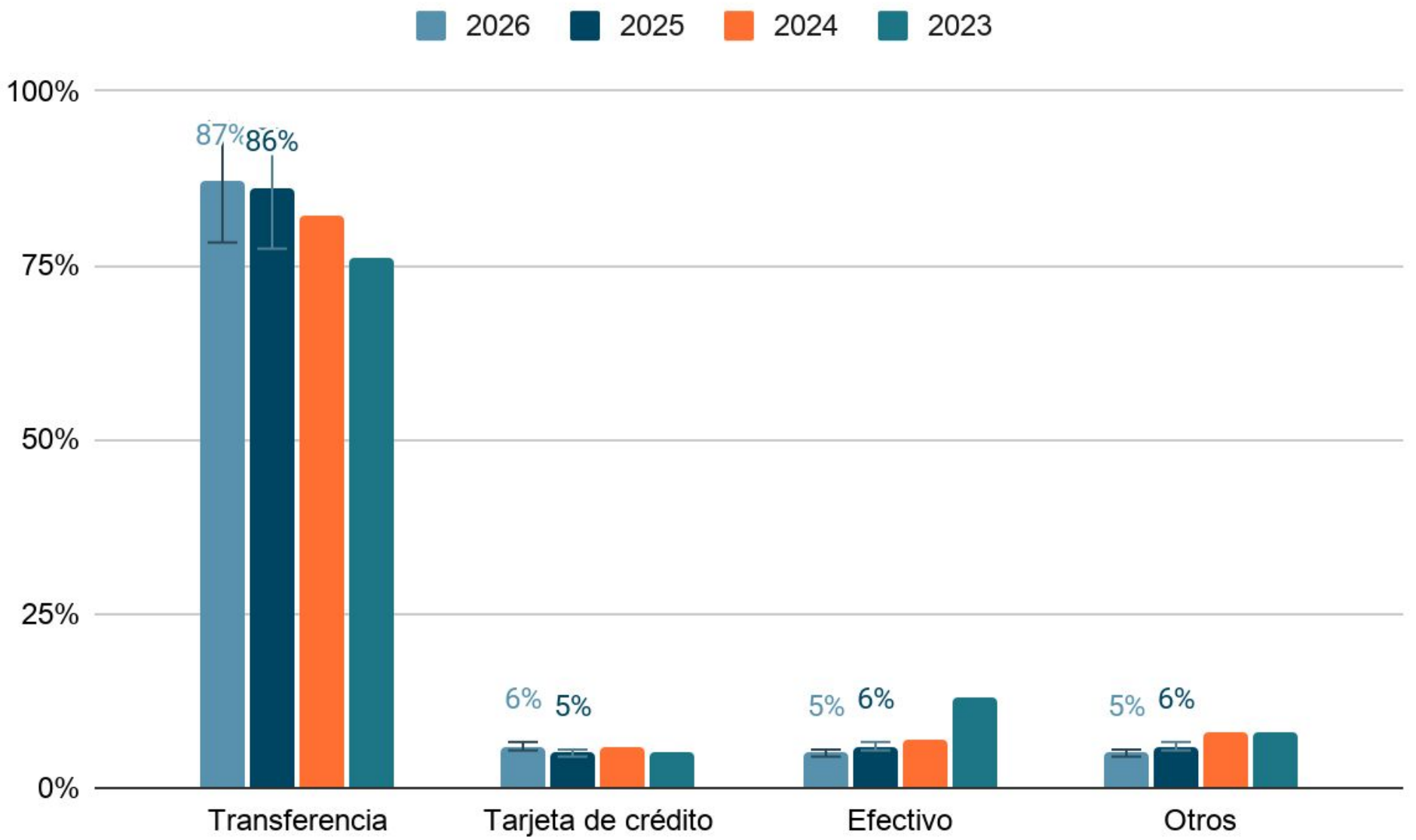


¿En qué momento del mes su instituto inscribe a más personas?

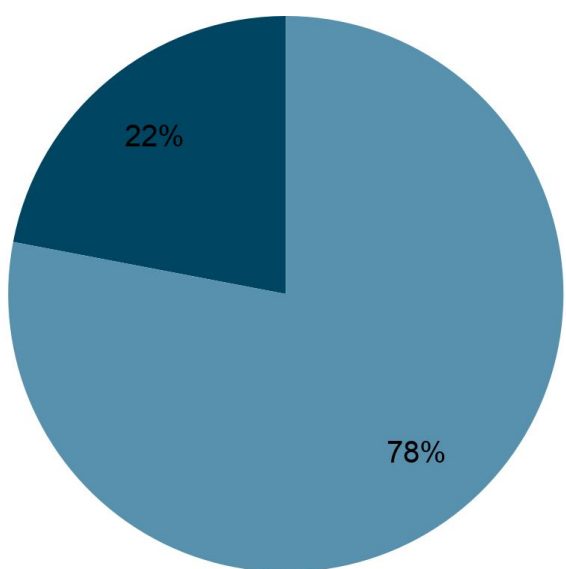
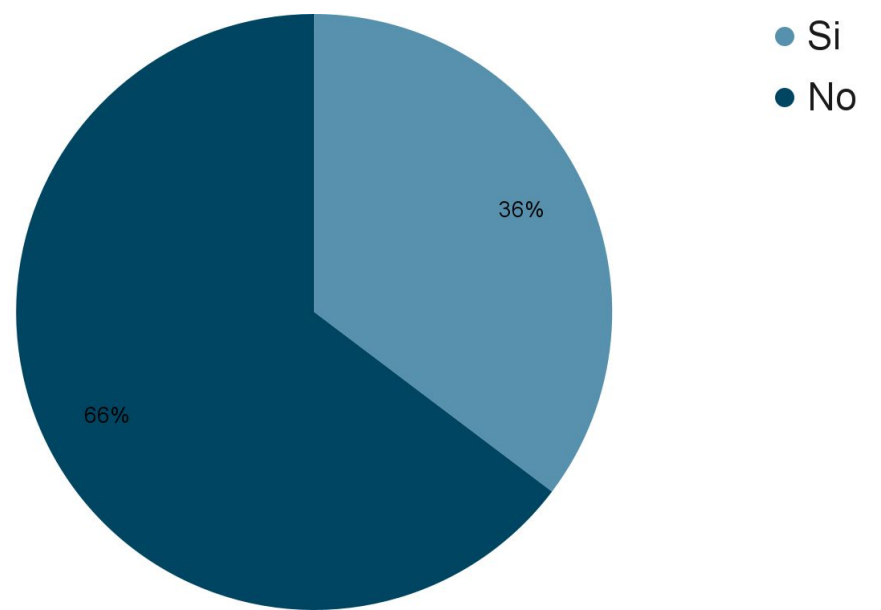




¿Cuál es el Método de pago más utilizado por sus alumnos para adquirir sus capacitaciones?



¿Posee equipo para el Marketing Digital de sus Cursos?



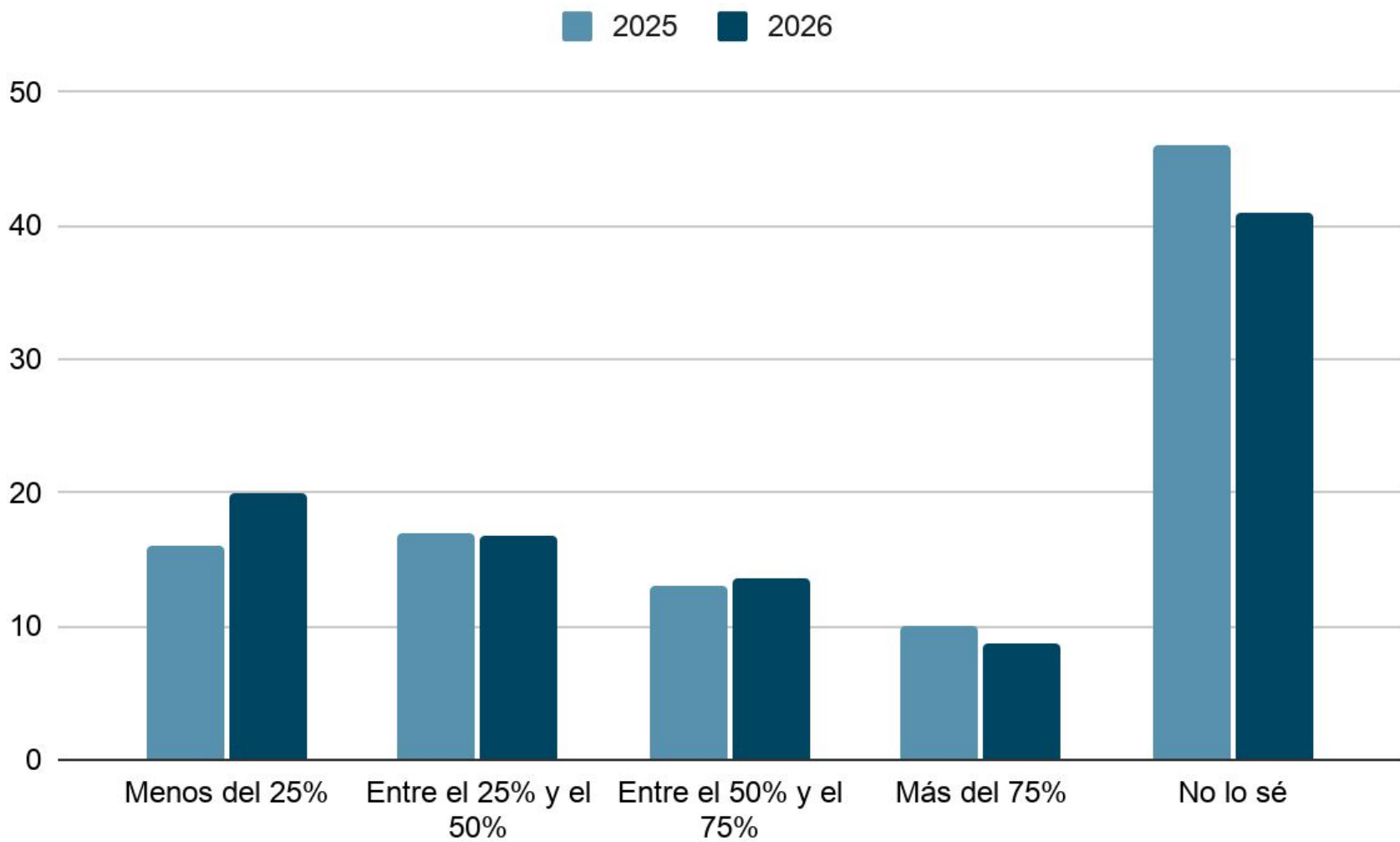
- Si
- No



¿Necesita capacitación para mejorar la venta de sus Cursos?



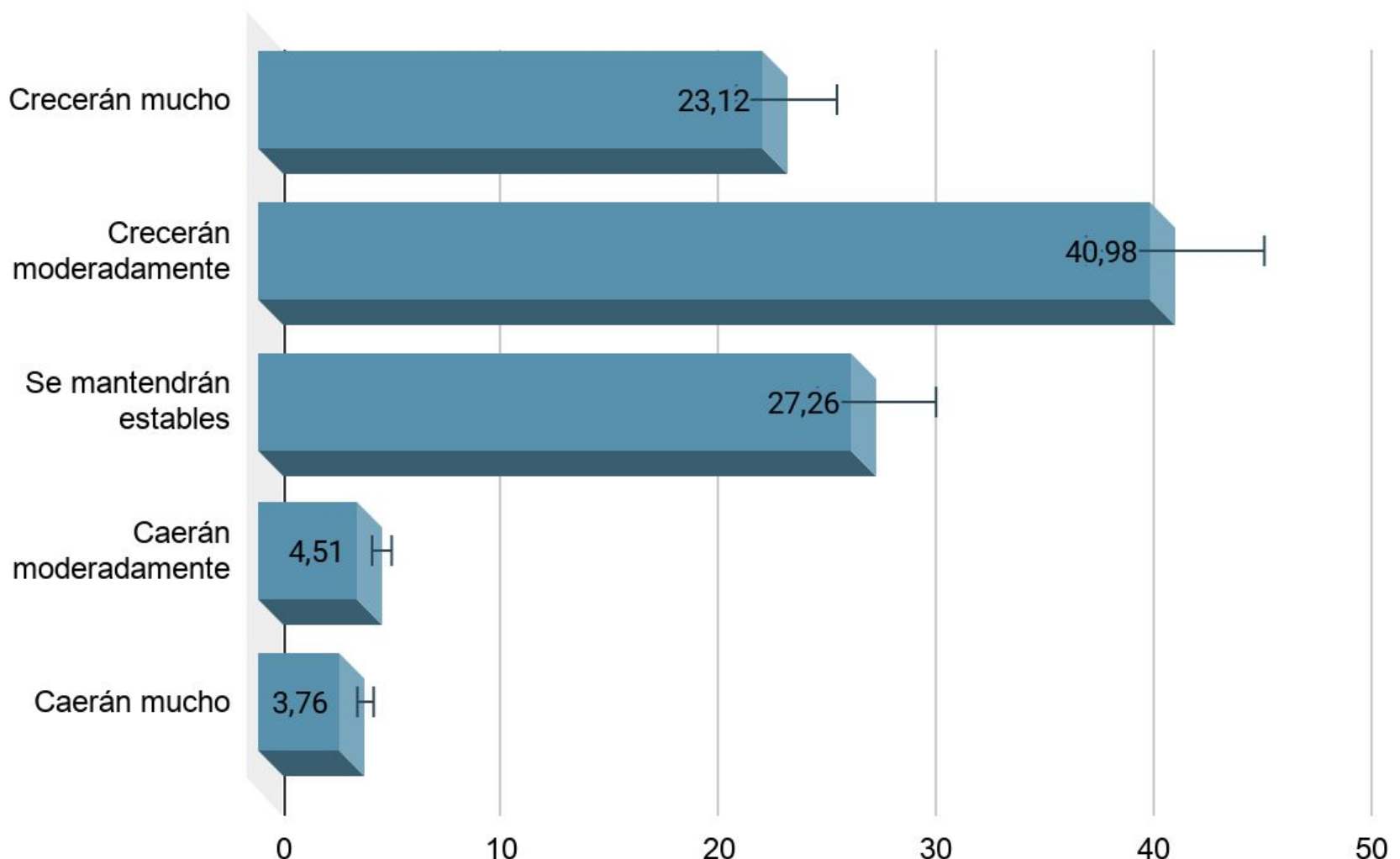
¿Qué porcentaje de sus egresados consiguen trabajo luego de realizar sus cursos?



Se estima que más de 140.000 personas mejoraron sus condiciones de empleo a partir de las capacitaciones que realizaron en el ámbito de la educación no formal o permanente.

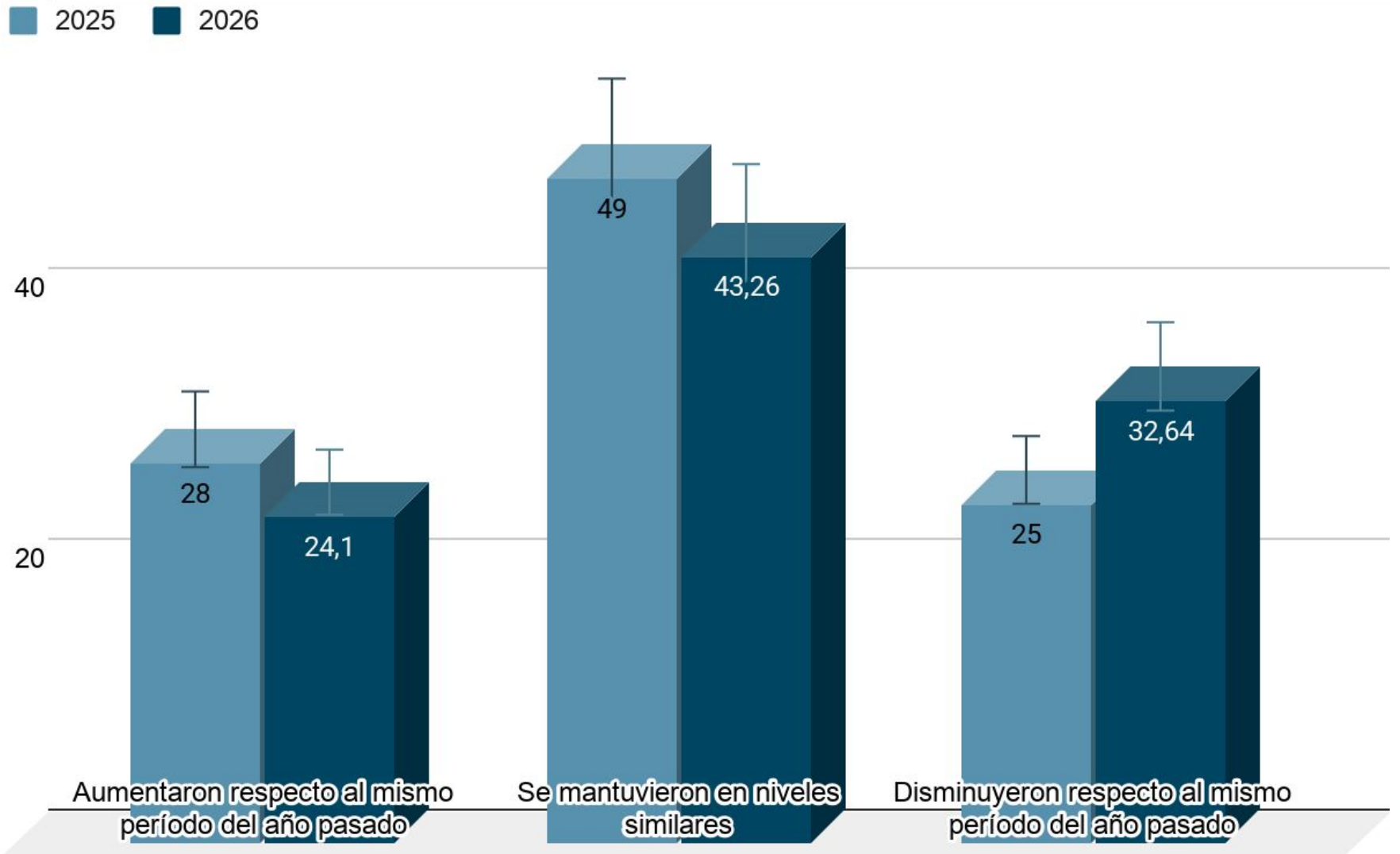


De aquí a fin de año, ¿Cómo espera que evolucionen las inscripciones de su institución?

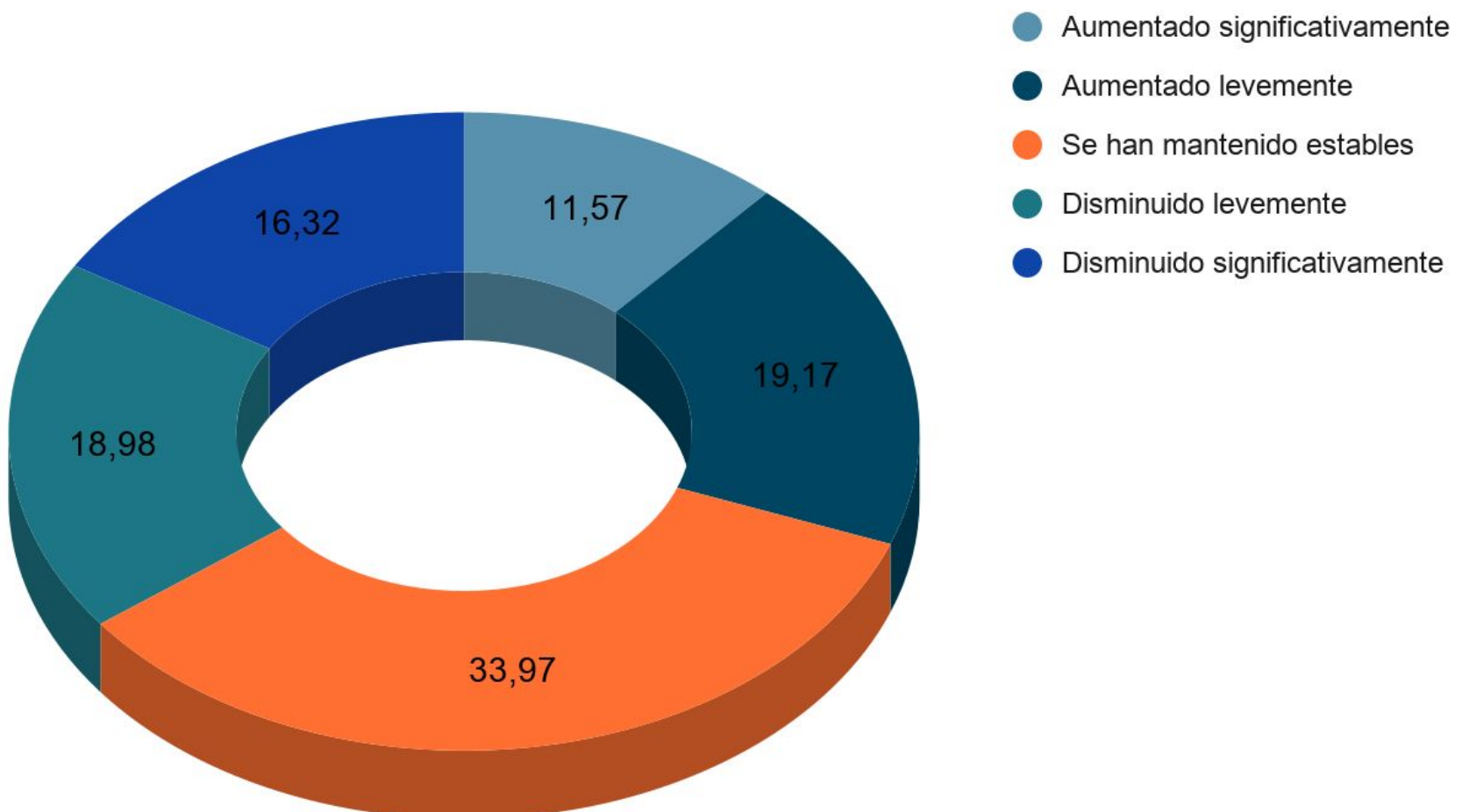




En los primeros cuatro meses del 2026, las ventas de su institución...



En los últimos tres meses, las ventas de su institución han...





CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

El relevamiento de mayo de 2026 confirma que la educación no formal nucleada en la Cámara Argentina para la Formación Profesional y la Capacitación Laboral constituye un sector de gran escala, con una demanda sostenida y una presencia significativa en todo el país.

A partir de las respuestas obtenidas, se proyectan casi 9 millones de consultas anuales hacia instituciones socias de la Cámara. Aplicando la tasa promedio de conversión relevada, este volumen permite estimar que las instituciones socias generan aproximadamente 740.000 inscripciones anuales en cursos y capacitaciones.

Esta cifra muestra que la educación no formal no solo canaliza interés, sino que transforma ese interés en trayectorias concretas de formación. En otras palabras, cientos de miles de personas eligen cada año capacitarse en instituciones del sector para mejorar sus oportunidades laborales, actualizar sus conocimientos o reconvertir su perfil profesional.

El valor económico de esa demanda también resulta significativo: considerando un costo promedio por lead de \$1.500, el conjunto de consultas recibidas por los institutos representa una inversión anual estimada de aproximadamente 13,5 mil millones de pesos. Este dato permite dimensionar la importancia del sector y, al mismo tiempo, muestra que una parte central del desafío no está solo en generar demanda, sino en mejorar la capacidad institucional para gestionarla, acompañarla y convertirla en inscripciones efectivas.



CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

La encuesta muestra que el sector cuenta con una estructura comercial relevante. Proyectado sobre el total de socios, se estiman más de 4.000 personas vinculadas a equipos comerciales, gestión de consultas e inscripción de alumnos.

Sin embargo, la profesionalización de estos procesos aparece como uno de los principales desafíos. La existencia de equipos comerciales no garantiza por sí sola mejores resultados si no está acompañada por herramientas de gestión, criterios comunes de seguimiento, uso sistemático de CRM, capacitación en ventas, marketing digital y análisis de datos.

En este sentido, los resultados muestran una oportunidad clara de fortalecimiento institucional: una parte importante de los institutos aún no cuenta con equipos específicos de marketing digital, mientras que una amplia mayoría manifiesta necesitar capacitación para mejorar la venta de sus cursos. Esto señala una agenda concreta para la Cámara: desarrollar instancias de formación, asistencia técnica y buenas prácticas que ayuden a los socios a mejorar su conversión, ordenar sus procesos comerciales y aprovechar mejor cada consulta recibida.

La empleabilidad aparece como uno de los ejes estratégicos más importantes para el futuro de la educación no formal. El informe estima que más de 144.000 personas mejoraron sus condiciones de empleo a partir de capacitaciones realizadas en instituciones del sector. Este dato expresa con claridad el impacto social y económico que tiene la formación permanente en la vida de las personas.

Al mismo tiempo, todavía existe una oportunidad relevante para mejorar la medición de estos resultados. Más de la mitad de los institutos declara no realizar un seguimiento sistemático de la empleabilidad de sus egresados. Avanzar en este punto permitiría construir evidencia sectorial más sólida, fortalecer la legitimidad pública de la educación no formal y ofrecer a los estudiantes información más clara al momento de elegir una capacitación.



CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

El escenario hacia fin de año muestra un sector con expectativas mayoritariamente positivas: la mayoría de los institutos espera crecimiento o estabilidad en sus ventas. En este contexto, la prioridad no debería ser únicamente expandir la oferta, sino mejorar la calidad de la gestión: optimizar los embudos de inscripción, reducir fricciones de pago, fortalecer el marketing digital, incorporar inteligencia artificial de manera práctica y medir con mayor precisión los resultados laborales de los egresados.

La educación no formal argentina se encuentra frente a una oportunidad estratégica. Tiene escala, demanda, capilaridad territorial e impacto laboral. El próximo paso es consolidar estándares comunes, profesionalizar procesos y producir información sectorial confiable que permita tomar mejores decisiones.

Desde el Observatorio, este informe busca aportar una base de evidencia para acompañar a las instituciones socias, fortalecer la agenda pública de la formación permanente y seguir posicionando a la Cámara como un actor central en el vínculo entre educación, trabajo e innovación.