

anunciaron de forma reciente el lanzamiento de **edX**, una asociación online enfocada en la enseñanza, cuyas clases comenzarán en septiembre.

"La enseñanza superior va a cambiar; el sistema es inestable", dice Kevin Werbach, profesor de Estudios jurídicos y de Ética en los negocios de Wharton, que dará un MOOC en Coursera durante el verano. "Es una industria que pasará por grandes transformaciones en la próxima década. Hay numerosas escuelas en dificultades, y los préstamos contratados por los alumnos para financiar los estudios son una carga pesadísima para ellos. En ese contexto, las plataformas online como Coursera constituyen una oportunidad interesante".

Pero aunque Coursera y otros se apoyen en la promesa de llevar la enseñanza superior a las masas, nivelando la oferta de oportunidades entre las escuelas ricas y las de recursos precarios, hay quienes se preguntan si los currículos de tales plataformas satisfacen los rigurosos patrones exigidos en esos casos. Los críticos se preguntan si las credenciales emitidas al término del curso tendrían valor en el mercado de trabajo. Hay también un escepticismo muy grande en torno a la sostenibilidad de ese modelo de negocio ya que, por lo menos de momento, las clases ofrecidas en esas plataformas son gratuitas.

"En un mundo Facebook"

A lo largo de los años, muchas escuelas se han involucrado en la enseñanza online. Fathom, empresa de enseñanza online con fines lucrativos de la Universidad de Columbia, cerró en 2003, pocos años después de su lanzamiento. AllLearn, una iniciativa semejante que cuenta con el respaldo de la Universidad de Yale, Princeton y Stanford, se lanzó en 2000 y cerró en 2006.

¿Por qué Coursera u otra nueva iniciativa cualquiera debería salir bien en un área donde otros han fallado? En primer lugar, la tecnología ha evolucionado. Los sistemas de audio y vídeo han mejorado. Las herramientas de uso compartido de escritorio y los foros de discusión son más fáciles de navegar. El acceso a las bibliotecas por Internet es mucho más amplio hoy en día. Los desarrolladores de los cursos también tienen una comprensión más sutil de cómo las personas aprenden online y cuáles son las mejores maneras de presentar la información en ese formato. Coursera, por ejemplo, divide las clases en segmentos más digeribles de **10 o 15 minutos** y ofrece pruebas online de **cada sesión**. Los profesores responden a las preguntas de los alumnos en **foros online**. Se trata de un perfeccionamiento importante respecto a las iniciativas online anteriores en el área de enseñanza, que proponían un modelo de aprendizaje menos dinámico en que los alumnos asistían a clases "**enlatadas**" sin ninguna interacción.

En segundo lugar, han disminuido las barreras de acceso del alumno a los cursos. Asistir a una clase online actualmente no requiere mucho know-how tecnológico. Aunque así fuera, el contingente de posibles alumnos online tiene hoy un conocimiento mayor de tecnología respecto al que se tenía hace cinco años. La generación Y creció en un medio digital y, como se sabe, entiende mucho de

tecnología. Ese personal usa la tecnología y las herramientas online en actividades de **colaboración, comunicación e investigación**. Los *baby boomers* no se quedan muy atrás. En 2008, solamente un 1% de ese grupo con edades entre 50 y 64 años usaban los medios sociales. Hoy, un 52% de las personas de esa franja de edad usan los medios sociales, según datos del Pew Research Center.

El avance tecnológico y la aparente facilidad con que la sociedad usa sus productos hacen que el modelo de aprendizaje en que una persona sólo enseña parezca pasado de moda, incluso raro. "En general, la forma en que los profesores dan clases en la mayor parte de las universidades no difiere mucho del modo en que los alumnos han estado siendo educados en los últimos cien años", dice Werbach. "Y eso a pesar de todos los avances tecnológicos ocurridos. Hay una percepción cada vez más nítida de que el lugar de trabajo actual ya no parece el mismo de 1940 o 1970; el aula, sin embargo, ha cambiado poco desde entonces [...] Es imposible imaginar que los cambios drásticos en la forma en que las personas interaccionan entre sí y con la tecnología no tenga impacto alguno en la manera en que aprenden".

O dónde, cuándo y cómo aprenden. Los alumnos hoy exigen facilidad y comodidad. La educación online ofrece un ritmo de aprendizaje dictado por el estudiante, de manera que él pueda estudiar según un calendario particular. "La idea de frecuentar una escuela física real no tiene mucho sentido para mucha gente, ya que las restricciones de espacio y tiempo se han eliminado", observa Douglas Shackelford, profesor de la Escuela de Negocios Kenan-Flagler, de la Universidad de Carolina del Norte, y rector de su nuevo programa de graduación online en negocios, el MBA@UNC. "Tengo un alumno que trabaja en una empresa de Fortune 100. Él me dijo que tiene cinco personas de su equipo en cuatro continentes, y nunca ha estado personalmente con ninguna de ellas. La idea de tener que volver al aula para hacer un MBA le pareció algo que su abuelo habría hecho. Vivimos en el mundo de Facebook".

Un tercer factor importante en todo eso es la economía. La facultad está fuera del alcance de mucha gente a causa de su coste elevado; pero, para mal o para bien, la formación superior es imprescindible para quien desea seguir una carrera de éxito. El coste de ir a la facultad ha subido de manera asombrosa. En 1981, la tasa media anual y las tarifas cobradas por un curso de cuatro años en una universidad pública eran de cerca de US\$ 2.242 (en dólares actuales), según el Consejo Universitario. El año pasado, ese valor era de US\$ 8.244 al año, un aumento del 267%. El coste de un curso universitario en una institución particular también aumentó. En 1981, la tasa anual media añadida a las tarifas para un curso de cuatro años era de US\$ 10.144; hoy, ese valor es de US\$ 28.500, lo que representa un aumento del 180%. La Reserva Federal (Fed) de Nueva York dice que cerca de un 15% de los americanos tiene deudas pendientes de crédito estudiantil. El banco estima que la carga total es de cerca de US\$ 870.000 millones.

Los individuos con un título universitario presentan una menor tasa de desempleo que los que sólo tienen el bachillerato; además, tienen una renta superior al segundo grupo a lo largo de toda su vida. Pero el hecho es que la crisis no ha sido fácil para

ninguno de los dos grupos. Según el Centro de Estudios de Mercado de Trabajo de Northeastern University, **cerca de un 54% de las personas con menos de 25 años y con título universitario estaban desempleadas o infraempleadas el año pasado.** Es el mayor porcentaje registrado en los últimos 11 años. La situación es peor para los que sólo tienen diploma de bachillerato. Un estudio publicado el 6 de junio por el Centro para el Desarrollo de la Fuerza de Trabajo John J. Heldrich, de la Universidad Rutgers, constató que sólo un 16% de los alumnos formados en las clases de 2009, 2010 y 2011 están empleados a tiempo completo. Otro 22% trabaja en empleos a tiempo parcial.

Esas estadísticas sombrías han dado mayor visibilidad a la industria de la enseñanza. **Las universidades públicas ya dan señales de colapso debido a los recortes draconianos en el presupuesto estatal.** "En una economía de crecimiento lento, hay una presión más acentuada sobre las escuelas —principalmente sobre las escuelas de enseñanza superior— porque las personas se forman y no consiguen empleo", dice Werbach, de Wharton.

Mucha gente no puede pagarse un curso superior, y muchos de los que lo lograron aún así no consiguen empleo. Esos dos grupos necesitan adquirir nuevas habilidades y mayor preparación. Plataformas de enseñanza online como **Coursera, edX y Udacity**, cubren una necesidad económica, explica Chris Pitts, productor de Boston especializado en contenido de enseñanza electrónica para universidades y empresas".

Es muy importante innovar en el segmento de enseñanza online", dice Pitts. "La economía de hoy requiere alternativas a la experiencia tradicional de enseñanza en escuelas físicas del mundo real. **Tenemos hoy un público completamente nuevo de aprendices**, gente que hace mucho tiempo que no pisa un aula, pero que necesita aprender cosas nuevas para conseguir empleo (o mantener el que tiene), y gente que no puede pagar una universidad, pero que necesita aprender muchas cosas".

Imitar –y cambiar- el aula

Tal vez haya llegado la hora de las plataformas de enseñanza, pero este tipo de iniciativa todavía se enfrenta a numerosos desafíos. El mayor problema, dice Jason Wingard, vicerrectora de enseñanza ejecutiva de Wharton, consiste en saber "cuáles serían las características de un modelo sostenible de negocio en ese segmento. Muchas de esas plataformas son gratuitas. Si se distribuye de forma gratuita el contenido del curso, eso puede arruinar su marca".

Hay dudas también respecto a la estrategia que las plataformas adoptarán para preservar estándares curriculares rigurosos, y de qué modo evaluarán su rendimiento. "¿La enseñanza online es igual o mejor que la enseñanza tradicional en escuelas del mundo real?", se pregunta Wingard. "¿Se están aplicando pruebas adecuadas para saber si los alumnos están aprendiendo como deberían?"

Otra desventaja evidente de las plataformas de enseñanza online, en comparación con las escuelas tradicionales, es la falta del ambiente propio de un campus. "La

experiencia en una universidad es lo máximo en términos de enseñanza", observa Wingard. "Hay mucho contenido, mucho aprendizaje en grupo, muchas experiencias sociales. Frecuentar un curso universitario ayuda a las personas a crecer y a aprender a trabajar en el mundo".

El mercado de enseñanza online alcanzará los US\$ 107.000 millones en 2015, según un nuevo informe de Global Industry Analysts, de San José, en California, empresa de consultoría en el área de mercado. Pero no se sabe muy bien de qué manera esa nueva ola de plataformas de enseñanza online se volverá rentable.

En abril, Coursera anunció que había obtenido una financiación de US\$ 16 millones por parte de empresas de **capital riesgo del Valle del Silicio**. Udacity también está financiado por capital riesgo. MIT y la Universidad de Harvard contribuyeron con US\$ 600 millones del total para el lanzamiento de edX, que es supervisado por una empresa sin fines de lucro. Pero los directores del programa dijeron que planean hacer que la iniciativa sea autosuficiente.

Los analistas de la industria señalan diversas maneras posibles por las cuáles Coursera y otros pueden generar ingresos. Las plataformas podrían, por ejemplo, cobrar a los alumnos una tarifa por los certificados de conclusión del curso o incluso por las transcripciones. Podrían también ganar dinero ofreciendo servicios Premium como, por ejemplo, una herramienta de reclutamiento que estableciera la conexión del empleador con los alumnos que hubieran demostrado habilidades especiales en una determinada área. Otra posible fuente de renta: donaciones de alumnos agradecidos.

Las escuelas involucradas en esas plataformas no creen que los MOOCs gratis puedan perjudicar su reputación. Por el contrario, ellas esperan que la participación en esas plataformas aumente su prestigio internacional. Los profesores involucrados están motivados por el potencial de las plataformas a difundir el conocimiento por el mundo. En declaraciones dadas al US News and World Report, Ng, fundador de Coursera, que acaba de impartir un curso online para más de 100.000 alumnos matriculados, dijo que "normalmente, enseño en salas con 400 alumnos. Para alcanzar un público de ese tamaño, serían necesarios 250 años con el modelo tradicional de enseñanza. Actualmente, las principales universidades ofrecen una enseñanza fantástica para una minúscula fracción de la población. Soñamos con un futuro en que esas escuelas, en vez de miles de alumnos, tengan millones".

No es una casualidad que las escuelas detrás de esas plataformas estén entre las universidades más ricas del país. Ellas tienen medios para asumir el riesgo. "Las instituciones más sofisticadas tienen libertad para experimentar sin tener que preocuparse por un posible fracaso", observa Werbach. "Es más fácil cambiar cuando no existen amarras preestablecidas".

Uno de los aspectos más prometedores de esas iniciativas online es que ellos pueden nivelar la competencia entre escuelas que no disponen de recursos de primera línea. Las escuelas con poco dinero podrían, por ejemplo, pedir a los alumnos que hicieran la

descarga del material de Coursera y que asistieran a los programas en casa como tarea, además de reservar un tiempo en el aula para la interacción cara a cara y discusión. Salman Khan, fundador de **Khan Academy**, plataforma de enseñanza online gratuita, es pionero en ese modelo de "aula no tradicional".

"Existe una posibilidad real de romper con el sistema actual de enseñanza superior", observa Jeffrey Katzmann, director de enseñanza de Xyleme, empresa de Boulder, en Colorado, que comercializa herramientas de enseñanza para las universidades. "El aprendizaje más eficaz surge de una combinación que permite a los alumnos recurrir a la tecnología y usar recursos online, y a los profesores usar de manera más eficiente el tiempo disponible en el aula. Los profesores pueden trabajar con los alumnos en el lugar donde se encuentran. La experiencia de aprendizaje se vuelve personalizada".

No es lo que piensa Georgette Chapman Phillips, vicerrectora de la división de graduación de Wharton. "Lo que la persona tiene a su disposición en un lugar como la Universidad de Pensilvania, y que Coursera no ofrece, son las personas; los otros alumnos. "Afirmar que es posible reproducir ese ambiente fuera del campus es cometer una equivocación fundamental en lo que se refiere a la enseñanza universitaria".

Lo que hace a la Universidad de Pensilvania diferente, añade, "son los profesores, porque ellos tienen algo más que ofrecer. No se trata sólo de dar las clases introductorias; se trata también de la aplicación de investigaciones de punta a la enseñanza y al mentoring. Por eso es por lo que los alumnos se pelean por una plaza".

Otros, sin embargo, dicen que para los estudiantes que no consiguen entrar, o que no están en condiciones de pagar una facultad, las plataformas de enseñanza online están mostrando que son una alternativa decente. Siempre habrá espacio para una educación de élite universitaria, sin embargo el acceso a la enseñanza y al conocimiento que esas plataformas ofrecen son muy prometedoras.

Bilal Shah está convencido de ello. "El poder de ese sistema está en su alcance global", dice. "Piense en aquel niño africano con conexión a Internet y que ve los vídeos de Coursera. Quien sabe si él tomará lo que ha aprendido y con ello hará algo importante en su aldea. Tal vez no sea posible sustituir las universidades, pero podemos llegar a millones de niños que jamás tendrían acceso a una aula de Stanford".