



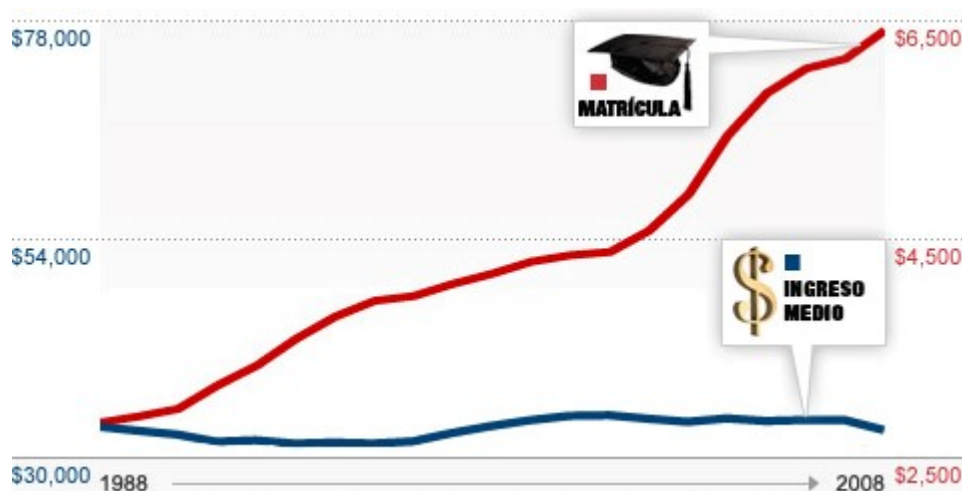
De universitarios sin trabajo a «makers» tecnológicos con trabajo asegurado

Descripción

Hace unas décadas, los países se dieron cuenta de que la educación universitaria era fundamental para el éxito de sus ciudadanos. Creían que era la clave para una vida exitosa de alta productividad. Y la verdad es que sí, lo era. A medida que aumentaban las matriculaciones, el GDP ^[1] subía y la proporción de ingresos de los licenciados o graduados también. La educación superior estaba funcionando. La universidad tenía muchos problemas sistémicos, pero, para los que se formaban allí, funcionaba bien. Con el tiempo, **ese contrato social entre la sociedad y sus universidades se rompió** hasta el punto en el que nos encontramos hoy, en el que la matrícula de las universidades estadounidenses está estancada o en descenso desde 2019.

Las matrículas universitarias se han duplicado con creces en los últimos veinte años, **mientras que los ingresos de los titulados universitarios empezaban a estancarse o a disminuir**. Esta divergencia es especialmente cierta en Estados Unidos. De 1988 a 2008, el promedio de las matrículas y tasas de las universidades públicas aumentó un 130%, mientras que los ingresos medios de la clase media se estancaron o disminuyeron en el mismo periodo.

Figura 1



Los ingresos de los estadounidenses no pueden seguir el ritmo a las subidas de las matrículas Matrícula y tasas para una titulación de 4 años en una universidad pública. Fuente: datos del IRS (Internal Revenue Service/Servicio de impuestos internos) y del

Consejo universitario para dólares de 2008.

A finales de la década de 2000, las universidades trataron de aumentar el acceso mediante el lanzamiento de cursos masivos abiertos en línea (MOOC). Esto democratizó el acceso a contenidos de élite. Pero había un problema: menos del 8% completaba estos cursos, y quienes lo hacían no eran capaces de aplicar lo aprendido. **Los bootcamps^[2] entraron en el mercado como respuesta a los MOOCs**, apostando fuerte por la formación guiada por la figura de un preparador o instructor. Estas escuelas demostraron que los graduados no necesitaban las titulaciones tradicionales para tener éxito. Hoy en día, el 40% de los responsables de contratación en el sector de la tecnología creen que los titulados en *bootcamps* tecnológicos están igual de cualificados para el trabajo que otros empleados. El 33% de esos directivos cree que están mejor cualificados que otros. Esta es la primera señal de la eliminación de los obstáculos tradicionales o intermediarios en la progresión de la carrera. La increíble demanda de puestos de trabajo en ingeniería de *software* ha obligado a los empresarios a aceptar empleados sin formación tradicional. Otros *bootcamps* se han creado sobre la base de otros puestos de trabajo relacionados con la tecnología y están teniendo éxito. La siguiente oleada de *bootcamps* está entrando en otros mercados de alta demanda, como el de los sistemas de climatización (HVAC)^[3]. Con el tiempo, el mercado decidirá si esta aceptación de las titulaciones no tradicionales va más allá de los empleos altamente técnicos.

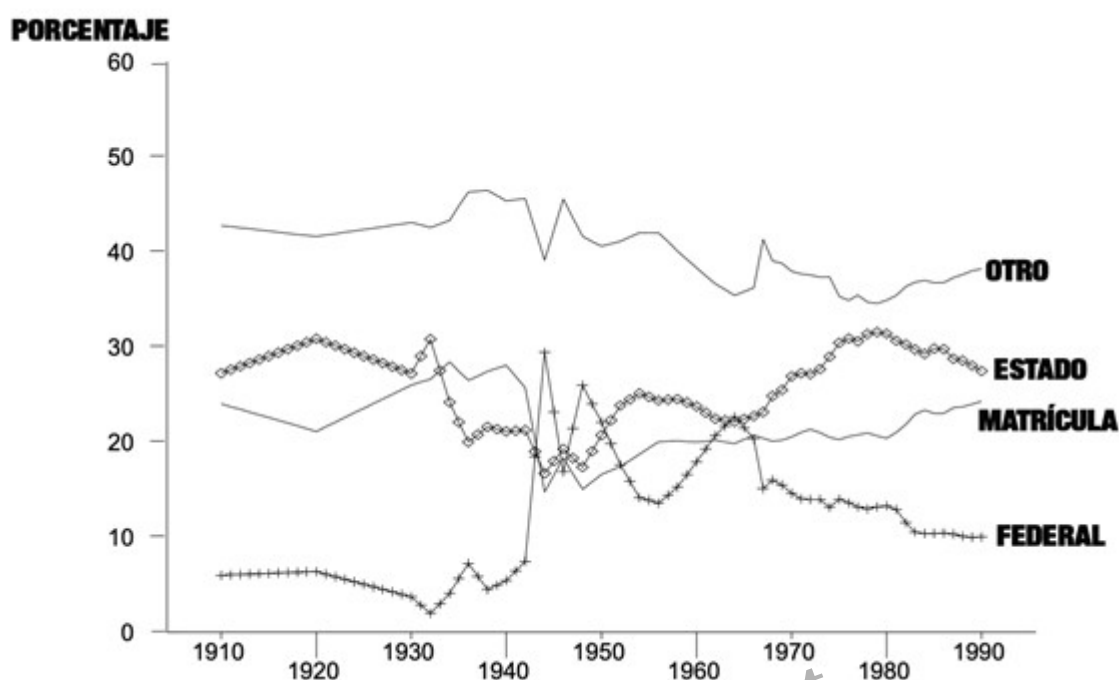
Hoy en día, el 40% de los responsables de contratación en el sector de la tecnología creen que los titulados en *bootcamps* tecnológicos están igual de cualificados para el trabajo que otros empleados.

El último paso de la educación se está produciendo ahora mismo con el auge de la *creator economy* o **economía de los creadores de contenido^[4]**. Con más de 50 millones de creadores repartidos por plataformas como **Youtube, Twitch o TikTok**, dos millones de ellos con ingresos de más de seis cifras, es solo cuestión de tiempo que esto tenga su impacto en el ecosistema educativo. Al igual que los MOOCs democratizaron el acceso a los contenidos, la economía de los creadores está democratizando el acceso de los estudiantes a los instructores y de estos a los estudiantes. En este artículo seguiremos el camino desde la universidad hasta las vías de empleo en el mundo descentralizado de la educación alternativa y la economía del creador.

EL AUGE DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN EL SIGLO XX

Después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos decidió que la mejor manera de agradecer a sus soldados y hacer crecer la economía era a través de la educación superior. El gobierno federal pasó de financiar aproximadamente el 10% de las matrículas a más del 30%. Esto generó un gran aumento en la matriculación universitaria, que pasó de un 10% de jóvenes de 23 años con título de grado a más del 20%. Pero alrededor de 1960, la parte de la matrícula pagada por el gobierno federal disminuyó y los Estados tomaron el relevo. Se seguía pensando que enviar más estudiantes a las universidades era el secreto del crecimiento.

Figura 2



Fuentes de ingresos de fondos corrientes de las instituciones de enseñanza superior 1909-10 a 1989-90

La última y más reciente etapa de la educación superior es la más preocupante. El aumento desde hace décadas en el número de titulados universitarios ha incrementado la oferta de graduados, lo que ha *abaratado* el valor de un título, creando una **inflación de títulos**. Cuando todo el mundo tiene un título, ¿qué es lo que marca realmente la diferencia de un empleado? Por ejemplo, el 67% de las ofertas de empleo para supervisores de trabajadores de producción exigen una titulación. Sin embargo, tan solo el 16% de quienes desempeñan ese trabajo en la actualidad tienen esa titulación. Si solo el 16% de los trabajadores actuales tienen el título, ¿por qué el 67% de los futuros empleados lo necesitan?

Al igual que cualquier otro tipo de inflación, esto creó un poderoso bucle de retroalimentación. Cada vez más puestos de trabajo necesitaban títulos, lo que llevó a más estudiantes a querer obtenerlos, lo que llevó a que más puestos de trabajo exigieran títulos. Las matriculaciones en la enseñanza superior siguieron disparándose. Esto podría haber sido algo aceptable mientras la matrícula estaba cubierta por el Gobierno, pero en 1980 la financiación estatal y federal comenzó a agotarse y la parte de los ingresos de la universidad procedente de la matrícula se disparó. Los estudiantes pagaban más por la universidad que seguía haciendo el mismo trabajo.

EL AUGE DE LOS MOOCS A PRINCIPIOS DEL SIGLO XXI

A principios de la década de 2010, las universidades comenzaron a recibir presiones para aumentar las posibilidades de acceso. Las matrículas habían subido un 130%, pero los salarios se habían quedado estancados. Esto llevó al nacimiento de los cursos masivos abiertos en línea. A través de diversas asociaciones y profesores de Harvard, MIT y Stanford se fundaron tres empresas que inauguraron esta tendencia: Udacity, Edx y Coursera. Estos cursos *online* ofrecían exactamente las

mismas clases y tareas que los cursos impartidos en las principales instituciones por unos pocos dólares, en lugar de por decenas de miles de dólares. De repente, millones de estudiantes habían *asistido* a Harvard.

Los MOOCs revelaron que la mayor parte del valor de un título de formación universitaria no residía en el contenido. El valor de una universidad provenía de dejar esa marca en el currículum, del título en sí y de la comunidad de estudiantes

Los MOOCs revelaron algo fascinante sobre la educación. La mayor parte del valor de un título de formación universitaria no residía en el contenido. El valor de una universidad provenía de dejar esa marca en el currículum, del título en sí y de la comunidad de estudiantes. Esto significaba que las universidades podían lanzar estos cursos en línea que no otorgaban títulos sin que sus ingresos principales por matrícula se resintieran. Nadie dejaba de asistir a Harvard en Boston porque podía tomar los cursos en EdX. Esta tendencia llevó a una explosión de cursos basados en MOOCs en todo el mundo.

Sin embargo, estos MOOCs no llevaron a la gente a conseguir trabajo. El objetivo de una universidad es ayudar a las personas a progresar en su carrera y a crear mejores ciudadanos. Nadie estaba recibiendo la educación transformadora que prometían las universidades. Esto no solo se debió a la falta de conocimientos, sino a la falta de titulación. Solo un 4% de los estudiantes completaron el MOOC en el que se inscribieron. **Los MOOC no eran la respuesta al aumento de los costes universitarios y al estancamiento de los salarios.**

Y LOS BOOTCAMPS TECNOLÓGICOS TOMARON EL RELEVO

Los *bootcamps* vieron el crecimiento de los MOOCs y la falta de resultados y construyeron un nuevo sistema de educación centrado en los objetivos. En 2012 se fundaron *bootcamps* como Flatiron School y General Assembly en el ámbito de la ingeniería de *software*. En unos tres meses, estos *bootcamps* hicieron que los estudiantes pasaran de la nada a ser ingenieros de software empleables. A diferencia de los MOOC, los estudiantes tenían que completar un proceso de admisión para entrar y las clases solían costar unos 10.000 dólares. Los *bootcamps* lograban resultados. Más del 90% de los estudiantes se graduaban en los bootcamps y, de ellos, el 80% encontraba trabajo gracias a sus nuevas competencias. Estos *bootcamps* trajeron consigo algunas innovaciones diferentes: la reincorporación de profesores a la formación, la reducción de la duración y un amplio departamento de servicios profesionales. Al acortar la duración, los *bootcamps* se hicieron mucho más asequibles que volver a todo un programa de máster. Al reincorporar a los profesores a la educación, los estudiantes pudieron aprender de verdad el contenido y no abandonaban el curso. Con todo, la innovación clave fue el reforzamiento de los servicios de orientación laboral. **Los bootcamps se centraron en ofrecer el resultado que querían los estudiantes: un trabajo.** Para ello, la mayoría de los programas contaban con un amplio departamento de preparación para el empleo y de servicios profesionales.

Mientras que un graduado de forma individual puede no ser muy bueno a la hora de explotar su formación en el *bootcamp*, el equipo de comerciales de orientación laboral ya ha trabajado el terreno y obtiene una tasa de éxito mucho mayor

Esta fuerte inversión en servicios de orientación laboral funcionó, y provocó un cambio masivo en el

mercado de trabajo. Los equipos de orientación de los *bootcamps* fueron los primeros en doblar la curva de la inflación de títulos. Estos equipos cuentan con agentes comerciales encargados de encontrar empleadores que buscan contratar, estableciendo redes de contactos entre el *bootcamp* y el empresario. Mientras que un graduado de forma individual o por sí solo puede no ser muy bueno a la hora de explotar su formación en el *bootcamp*, el equipo de comerciales de orientación laboral ya ha trabajado el terreno y obtiene una tasa de éxito mucho mayor. Estas conversaciones previas llevan a establecer contactos y presentaciones entre el estudiante y el empleador y, finalmente, a ofertas de trabajo. Este movimiento que se aleja de la exigencia de títulos ha sentado las bases para la actual ola de educación transformacional.

Sin embargo, el modelo de *bootcamp* tocó techo en términos de escalabilidad. Funcionó bien para algunos de los estudiantes que trataban de acceder a su primera oportunidad de trabajo, pero aún no ha sido capaz de crecer al tamaño del mercado universitario. Aunque hay aproximadamente cuatro millones de estudiantes que se gradúan en la universidad cada año, el tamaño del mercado de los *bootcamps* está todavía por debajo de los 50.000. Además, a medida que los *bootcamps* crecen, se enfrentan a un dilema mucho mayor por lo que respecta a la proporción de alumnos/profesores/instructores. Para poder crecer, el tamaño de las clases tiene que ser mayor, y la calidad de la educación impartida se ve comprometida.

LOS CBCS^[5] HACEN SU APARICIÓN

Con los requisitos de titulación empezando a desaparecer, los *bootcamps* siguen actuando como su último bastión en la educación orientada a los resultados.

El CBC parece estar funcionando para los profesores, pero queda una pregunta abierta: ¿funcionará también para los estudiantes? Ahora mismo los CBC se centran simplemente en el aprendizaje de nuevas capacidades, no de nuevas carreras

Con la creación de cursos basados en cohortes (CBC), como Maven y altMBA, se elimina este último filtro de la formación. Los CBC reúnen a empresarios del sector de la educación con cohortes de estudiantes con el objetivo de aprender juntos. Combinan lo mejor de la comunidad de estudiantes que ofrecen las universidades con los profesores más comprometidos que ofrecen los *bootcamps*. Cualquiera que haya pasado por las aulas conoce la alegría y el poder de las amistades que surgen al aprender con otros. El CBC aporta ese poder a los cursos de formación continua de menor coste. Los campamentos de iniciación se esforzaron por ampliar esa comunidad, pero CBC está afianzando la ampliación de la comunidad de estudiantes.

Estos cursos están funcionando para los profesores. Solo [cuatro meses después del lanzamiento de Maven, cuatro cursos ganaron 100.000 dólares](#). El CBC parece estar funcionando para los profesores, pero queda una pregunta abierta: ¿funcionará también para los estudiantes? Ahora mismo los CBC se centran simplemente en el aprendizaje de nuevas capacidades, no de nuevas carreras. Es un buen punto de partida, pero la verdadera transformación de la sociedad se producirá cuando cualquier persona pueda impartir un curso que le permita a otra conseguir un nuevo empleo. Para lograrlo, los CBC tendrán que añadir servicios de orientación laboral y algunos otros servicios complementarios. Estoy muy ilusionado por ver si los CBC son capaces de hacer la transición hacia resultados verdaderamente transformadores tanto para sus estudiantes como para sus profesores.

El futuro de la educación es apasionante. Han tenido que pasar décadas para que se establecieran las normas de la educación superior, y probablemente tendrán que pasar décadas para que estas normas vuelvan a cambiar. **Los estudiantes están consiguiendo de forma constatada trabajos que les devuelven su inversión en la matrícula en cuestión de meses**, en lugar de años. Así es como debería funcionar la economía. Las herramientas necesarias para tener éxito deben ser accesibles a un amplio abanico de personas. En un mundo en el que la educación postsecundaria o superior ya no está determinada por las universidades, ¿quién o qué la determinará?

NOTAS:

[1] GDP o Gross domestic product es el equivalente al PIB, Producto interior bruto

[2] El término *bootcamp* se refiere a un tipo de formación intensiva de tipo práctico y, generalmente, sobre programación enfocada a fomentar la empleabilidad en este sector y combatir la falta de personal cualificado. El nombre viene de los campos de entrenamiento militar americanos, caracterizados por su intensidad en tiempo y esfuerzo y por la presencia de un instructor.

[3] Un sistema HVAC (*heating, ventilation and air conditioning*) es un sistema de climatización y ventilación.

[4] La *creator economy* o economía de creadores de contenido permite a estos a través de diversas plataformas obtener ingresos de sus publicaciones o creaciones y a estas acceder a sus comunidades. Ejemplos de plataformas de economía de creadores incluyen OnlyFans, YouTube, Instagram, TikTok o Patreon.
Más info: <https://www.cuadernosdeperiodistas.com/el-fenomeno-de-moda-la-economia-de-creadores/>

[5] CBCs (*cohort based courses*) o cursos basados en cohortes?? se centran en agrupar alumnos de perfiles similares, interesados por un mismo tema y con objetivos compartidos. El mentor o instructor pierde importancia en detrimento del plan de estudios. El fin, que el estudiante se convierta en un candidato competitivo.

Fecha de creación

30/11/2021

Autor

Joe Burgess