

EdTech, la apuesta privatizadora de la educación postCOVID

Por: Ekaitz Cancela. 28/08/2020

Las empresas han aprovechado los precarios andamios del Estado del bienestar y, a su vez, los gobiernos, embaucados por Silicon Valley, se han mostrado incapaces de desarrollar infraestructuras digitales públicas

Las políticas de austeridad, el techo al gasto público impuesto desde Bruselas y el progresivo desmantelamiento de servicios públicos como la educación han encontrado su tormenta perfecta en la pandemia provocada por la nueva enfermedad COVID-19. Las compañías digitales han aprovechado los precarios andamios del Estado del bienestar para ofrecer aplicaciones, tecnologías que conectan a la comunidad educativa y soluciones de inteligencia artificial o computación en la nube para afrontar el mantenimiento de una escuela a distancia en Internet. Al otro lado, **los gobiernos, embaucados por los discursos de Silicon Valley sobre el futuro de la educación, se han mostrado incapaces de desarrollar infraestructuras digitales públicas** que no estén gestionadas por empresas cuyo único interés es aumentar la rentabilidad.

La transición desde las aulas físicas de los colegios públicos hacia los espacios de las plataformas privadas como la Connections Academy o *softwares* de aprendizaje personalizado al estilo Buzz ha llegado de la noche a la mañana. Ahora bien, tras esa mercantilización de los bienes comunes de conocimiento, y mediante discursos aparentemente altruistas, suelen camuflarse los intereses privados. **Compañías como WeVideo ofrecieron acceso gratuito a sus servicios hasta julio, pero poco tardaron en lanzar una advertencia:** “Si las cosas empeoran los clientes deberán ayudar a cubrir los costes”. Esta frase expone la estrategia de toda una industria orientada a convertir la educación en un modelo de negocio lucrativo: hacer dependientes de infraestructuras básicas a los centros educativos para más tarde hacerles pagar por ellas.

Por ejemplo, como podía leerse en la propaganda del *lobby* que representa a la industria de comunicaciones inalámbrica de Estados Unidos (CITA, por sus siglas en

inglés), sin las cuales no puede desarrollarse ningún servicio en línea, Verizon triplicó su asignación mensual de datos a las escuelas y destinó 10 millones de dólares a organizaciones sin fines de lucro. La también firma estadounidense AT&T anunció un nuevo fondo de 10 millones para promocionar la educación a distancia y fomentar las conexiones familiares, que incluyó contribuciones a la Kahn Academy y una partida para utilizar la aplicación de educación para menores Caribu durante 60 días de manera gratuita. Por su lado, la empresa alemana T-Mobile incrementó la oferta de datos gratuitos hasta 20 gigabytes al mes, aunque solamente para las escuelas que utilizan sus programas de aprendizaje digital EmpowerED.

En cualquier sector tecnológico pueden contemplarse las mismas prácticas. **Zoom**, la compañía de videoconferencias que tuvo que afrontar toda una letanía de problemas de privacidad y seguridad, eliminó temporalmente el límite de 40 minutos que impone a las cuentas gratuitas para favorecer el uso de la aplicación en colegios de Japón e Italia, aunque también en las escuelas K-12 de Estados Unidos (educación primaria y secundaria). Sin embargo, quien en abril acogía a 300 millones de participantes diarios en su aplicación (en comparación con los 10 millones de diciembre) reconoció que solo ofrecería cifrado de extremo a extremo a quienes pagaran por sus servicios. Un dato que puede ilustrar la efectividad de dicha maniobra: **la compañía tiene planeado ingresar 1.800 millones de dólares durante este año fiscal, el triple con respecto al año anterior.**

No obstante, donde se puede ver más clara la manera en que la pandemia ha beneficiado a las empresas con una oferta centrada en la educación a distancia, es en aquellas con el negocio más asentado. **Google**, cuyo servicio G Suite for Education tiene 90 millones de personas usuarias, tiene también a disposición de todo el planeta las funciones de Hangouts Meet de forma gratuita hasta el 1 de julio. **Microsoft** incluso presumió abiertamente de que el uso de su plataforma Teams se había multiplicado hasta más de 75 millones de usuarios activos diarios, 200 millones de participantes en una reunión en tan un solo día. Aunque no existe una relación de causalidad en este hecho, el control que tienen estas empresas sobre las infraestructuras digitales queda de manifiesto en sus balances anuales. Si Alphabet, la empresa matriz de Google, obtuvo ganancias de 6.800 millones (casi 10 dólares de ganancia por acción) durante el primer trimestre fiscal de 2020, Microsoft informó de beneficios que ascendieron a 10.800 millones de dólares durante las mismas fechas.

De Occidente a Asia

Ahora bien, el fenómeno por el cual empresas privadas se lucran gracias a la necesidad de los colegios de desplazar sus actividades hacia la red no es exclusivamente occidental y puede contemplarse desde un ángulo geopolítico. El brote de coronavirus también ha servido para impulsar la presencia de las empresas de Asia en sus respectivos mercados. Según una información publicada en el *Financial Times*, la *start-up* india **Byju**, valorada en **8.000 millones de dólares**, **experimentó un aumento del 60% en el número de estudiantes que emplearon sus productos desde que ofreció acceso gratuito a principios de marzo**. Por otro lado, las acciones del proveedor de educación en línea chino GSX, que cotiza en la bolsa de Nueva York, se incrementaron en un 92% desde principios de año. Tan solo el mes pasado, esta compañía observó cómo se triplicaba la matrícula de estudiantes para cursos gratuitos respecto al año anterior. Buena parte de los 300 millones de niños y niñas de todo el mundo que han ligado con el cierre de escuelas debido al coronavirus proceden de la ecúmene asiática.

Dicho de otro modo: la pandemia ha acelerado la implantación de aquello que desde la industria tecnológica se ha acuñado como EdTech. Sea la versión autoritaria de Asia o la aparentemente progresista de Occidente, la ideología solucionista presenta la tecnología como el medio para afrontar cualquier problema social. Gracias a ella, **como afirman Tanner Mireless y Shahid Alvi, autores de *EdTech Inc***, “el capitalismo ha reducido la educación a un mercancía, a una suerte de fábrica digital cuya función es capacitar a los estudiantes para que consuman, produzcan y se vendan”. De acuerdo a los datos citados en este libro, las empresas EdTech con sede en Estados Unidos recaudaron una cifra récord de 1.450 millones en 2018 procedentes de capitalistas de riesgo e inversores privados que querían invertir en el desarrollo de dispositivos de aprendizaje digital. Tan solo un año después la cantidad se había duplicado, como ilustra un informe de la compañía Holon IQ.

Por ejemplo, una de las empresas que se benefició de la inyección de fondos proveniente del sector financiero durante el periodo de confinamiento fue la firma de *software* de educación GO1, que recaudó **61 millones provenientes de la compañía estadounidense de capital de riesgo Madrona Venture Group y de Salesforce**. Ambos se unieron a un elenco de inversores entre los que se encuentra el fondo de riesgo M12, perteneciente a Microsoft.

Algunas voces apuntan a que nos encontramos ante la apuesta del capital por abrir nuevos espacios al sector financiero, una suerte de especulación como la que a principios del milenio hizo explotar la llamada “burbuja de las *dotcom*”. Si a finales de 2019 la industria mundial de EdTech alcanzaba un valor de 43.000 millones de dólares, **en 2025 se espera que esta cantidad ascienda hasta los 341.000 millones**. En la actualidad, este mercado está valorado en 252.000 millones de dólares, de acuerdo a un informe de EdTechXGlobal hecho público por la revista *Time*.

“¿Qué pasa si estamos ante una oportunidad de oro para quienes han invertido en las reformas educativas basadas en criterios mercantiles?”, se preguntaba la periodista Sarah Lahm en un artículo publicado cuando la epidemia causaba cientos de muertes diarias. Según el profesor en el Departamento de Geografía y Planificación de la Universidad de Queen Daniel Cohen, **no existe duda alguna de que la crisis sanitaria más grave del último siglo ha abierto la puerta para que los capitalistas tecnológicos ofrezcan el aprendizaje en línea como un servicio privado**, lo que contribuye “a bloquear las inversiones en sistemas de escuelas públicas en un futuro cercano”.

Ganancias por encima del aprendizaje

Puede que muchos colegios lucharan para llevar a cabo de manera eficiente la transición hacia la enseñanza a distancia y que las soluciones tecnológicas que ofrecen las empresas de EdTech a primera vista puedan parecer atractivas para los gestores de las escuelas públicas. Pero a medida que estudiantes y docentes se acostumbran a esta *nueva normalidad* surge una nueva infraestructura educativa que sirve al propósito privado de aumentar las ganancias, no al servicio público de mejorar el aprendizaje.

Por ejemplo, [el diario económico *Expansión*](#) informaba de que las empresas estadounidenses IBM y Cisco facilitaron a la Comunidad de Madrid el acceso, la gestión y el soporte de la herramienta de teletrabajo y colaboración Cisco Webex, **capaz de conectar a docentes dados de alta en EducaMadrid con un millón de alumnos en tiempo real**. Esta solución alojada en la nube, la cual también puede incorporarse en los programas de otras comunidades autónomas, es eficaz para los colegios porque no consume recursos de almacenamiento en los ordenadores personales, es decir, no supone gasto alguno en servidores.

La falta de fondos para invertir en infraestructuras públicas, en este caso digitales, es lo que hizo que la Comunidad de Madrid anunciara en esas mismas fechas que utilizaría las **licencias gratuitas que la plataforma Teams de Microsoft** puso a disposición de la comunidad educativa española. Un informe del banco de inversión BMO Capital Markets logró predecir esta suerte de privatización vestida de innovación de manera reciente al señalar que el recrudescimiento de la crisis suponía una oportunidad para la firmas tecnológicas, concretamente para las especializadas en EdTech: “La mayoría de las escuelas en los EEUU terminará dependiendo de sus proveedores de tecnología existentes, Google y Microsoft, si las clases de los estudiantes tienen lugar de manera remota en la red”.

El Gobierno de Reino Unido, país de donde procede la ideología corporativa que profesan las distintas administraciones de la Comunidad de Madrid desde hace varias décadas, **ha comprometido más de 100 millones de libras para impulsar la educación a distancia**, proporcionando dispositivos y acceso a Internet para aquellos que más lo necesitan. Ahora bien, cada escuela que quiera disfrutar de dicho servicio público deberá instalar Google for Education y Office 365 Education de Microsoft. El Departamento de Educación de este país también suvencionó con 300.000 libras a la Oak National Academy, una nueva escuela en línea respaldada por Teach First (un proveedor privado de educación). Es decir, el Estado sufragó a una plataforma privada para que se convirtiera en el aula de dos millones de estudiantes en solo una semana.

Al mismo tiempo, con el objetivo de apoyar aún más a las escuelas y universidades en la adaptación a la educación a distancia, el Gobierno británico entregó a través del programa EdTech Demonstrators una cuantía de entre 70.000 y 150.000 libras a 20 instituciones que demostraran prácticas tecnológicas sobresalientes.

Aquí en España, [el Gobierno ha anunciado](#) que destinará 260 millones de euros para un plan de digitalización educativa **que incluye la compra de 500.000 dispositivos electrónicos para las escuelas.**

En un artículo publicado en el número de junio de la revista *The Monthly*, la periodista Anna Krien explicaba cómo esta suerte de competición –financiada por organismos públicos– para que colegios públicos abracen el sector privado mediante cantinelas sobre innovación, se producía en 38 colegios de Australia a través de programas de afiliación y reconocimiento llamados Escuela Distinguida de Apple. Para ser escogidas, las escuelas deben demostrar los siguientes compromisos: implantar un programa individual de Mac o iPad para alumnado y profesorado, **lo que convierte a Apple en el principal dispositivo de aprendizaje**, y que integren las aplicaciones de Apple, incluidas Photos, iMovie, GarageBand, Keynote y iBooks Author. Las escuelas también deben asegurarse de que los planes de lecciones y los materiales de aprendizaje de Apple se incorporen al plan de estudios del centro.

Y un ejemplo más para ilustrar la manera en que las firmas tecnológicas han penetrado en la gestión de los servicios locales ayudadas por la COVID-19: la empresa de *software* Salesforce y la organización no gubernamental Common Sense Media se aliaron hace pocas semanas para lanzar **WideOpenSchool**, una plataforma en línea gratuita de contenidos para menores que contiene categorías como “habilidades para la vida”, “bienestar emocional” y “ponerse en forma”. Esta iniciativa incluye socios como la Khan Academy, Google, YouTube, Apple y Zoom.

Desde Ronald Reagan

En buena medida por el miedo al contagio, el coronavirus ha provocado un cambio epistémico en lo que respecta a la capacidad de la sociedad de tolerar la intrusión de los dispositivos digitales en las vidas en general y, en concreto, de la comunidad educativa. **Audrey Watters**, activista crítica con la influencia del capitalismo y la tecnología en la educación, expresaba que el “estado actual de la **‘pedagogía pandémica’** no debe ser contemplado como una simple respuesta de emergencia a una crisis de salud pública y política, sino como un prototipo rápido de educación como servicio privado y una oportunidad para la descentralización mediante plataformas digitales”.

Las empresas educativas y otras instituciones llevan décadas tratando de que la educación pública se descentralice a la fuerza hacia los hogares de los estudiantes, en gran medida haciendo obsoletas las instituciones y prácticas de educación tradicionales y, en su lugar, convirtiendo la casa en un espacio de trabajo mediado por herramientas tecnológicas. Para entender los orígenes de este hecho, más que colocar el foco en las nuevas tecnologías, sería necesario remontarse hasta el año 1967. Un mes después de llegar a la Casa Blanca, Ronald Reagan se sirvió de la crisis fiscal por la que atravesaba el país para anunciar recortes en la educación pública superior. Como indica el libro *Austerity Blues*, Reagan justificó aquellas medidas ante la prensa alegando que existían “determinados lujos intelectuales” de los que se podría prescindir.

Algunas décadas después, la retórica de los profetas de la contención del gasto público se ha hecho más atractiva. “Empoderar la voz del estudiante gracias a Flipgrid”, “aprendizaje inmersivo a través de Minecraft”, podía leerse en una entrada en el blog de Microsoft Education Team el 28 de marzo. El contexto, marcado por la crisis económica que estalló hace más de diez años y acrecentada por la epidemia, es similar al de hace unas décadas. En lugar de invertir en educación, **las élites vieron en los cursos abiertos masivos en línea dirigidos a la participación ilimitada y el acceso abierto a través de la web (MOOC) la panacea a los problemas derivados de la crisis económica**. Este discurso presenta un problema político y social, la reducción del gasto público, como si se tratara de una cuestión tecnológica que, en efecto, puede solucionarse involucrando a más empresas en el asunto.

En buena medida gracias al dinero de Wall Street y el respaldo cultural de las universidades más prestigiosas del planeta, esta industria ha creado una nueva

clase de emprendedores-profesores. Según el citado libro *EdTech Inc*, la compañía de Cupertino lanzó iTunes U con la Universidad de Stanford en 2007 para facilitar acceso gratuito al material de las instituciones mejor calificadas. Dos años después, la plataforma de vídeo de Google lanzó **YouTube EDU** para que los profesores de las universidades de Cambridge, Yale, Stanford y MIT pudieran llevar a cabo conferencias de manera *online*.

En 2012, los MOOCC de estas empresas fueron apoyados desde el MIT, Harvard y Stanford gracias a que el gigante Pearson convirtió a las universidades en socios comerciales de las firmas tecnológicas. Así se entiende que, en 2018, la inscripción global a los MOOC superara los 100 millones, que más de 900 universidades ofrecieran alrededor de 11.400 MOOC y que la plataforma más poderosa, Coursera, generara casi 100 millones en ingresos anuales –apenas cuatro años antes, en 2013, estos eran de un millón–. De hecho, esta última ha firmado una alianza con Google para competir con EdX, aliado de Microsoft, en lo que es una carrera para ganar dinero utilizando los datos de los estudiantes recopilados durante sus cursos para mejorar la oferta de programas y títulos ofrecidos.

Los discursos de estas empresas **también han conseguido triunfar entre la clase política porque han enmarcado a las instituciones públicas, especialmente a los colegios, como entes burocráticos** incapaces de adaptarse al *Move Fast and Break Things* (lema de Facebook) u ofrecer un servicio educativo flexible y a demanda. Como explicaba la escritora Jiun-Shyanc Chen en artículo publicado en la revista *Jacobin*, Obama abrazó esta idea durante sus últimos años como presidente.

Después de cortejar a los ejecutivos de Silicon Valley para obtener apoyo financiero durante su campaña, anunció su plan para la educación STEM (Ciencia, tecnología, ingeniería y matemática, por sus siglas en inglés) como una cura para los problemas de adaptación al mercado laboral en Estados Unidos. En la Feria de Ciencias de la Casa Blanca de 2015, Obama también anunció una campaña de 90 millones de dólares llamada *Let Everyone Dream* para expandir las oportunidades de STEM a los estudiantes marginados. Incluso **Donald Trump presionó a las universidades durante su campaña para que formaran a sus estudiantes para los “trabajos del futuro”**, e Ivanka Trump elogió a los CEO de Amazon, Facebook y Microsoft por “invertir” cientos de millones en educación adaptada a la era de la informática. Chen denuncia que estas iniciativas tienen poco de altruismo y tratan de crear mano de obra barata futura para que las empresas digitales puedan continuar su expansión mundial a coste reducido.

Scott Galloway, un *hereje* de Silicon Valley que enseña marketing en la Universidad de Nueva York, hizo una predicción sobre el mundo que llegaría después de la pandemia: “Desecandernará asociaciones entre las compañías tecnológicas más grandes del mundo y las universidades de élite: MIT@Google. iStanford. HarvardxFacebook”. Si bien Galloway es considerado como un charlatán que se ha unido al *hype* sobre la EdTech y que exagera para promocionar su propia *start-up* educativa, no cabe duda de que la tendencia hacia la que apunta es cierta: muchas universidades públicas cerrarán sus puertas y las que permanezcan tendrán cuerpos estudiantiles compuestos principalmente por niñas y niños ricos.

Fotografía: delbono

[**LEER EL ARTÍCULO ORIGINAL PULSANDO AQUÍ**](#)

Fecha de creación

2020/08/28