

## **Platzi: Transformado la sociedad - Parte A**

### **Introducción**

En una tarde de enero de 2013, después de haber pasado cientos de horas en la preparación de su nuevo proyecto, Freddy y Christian se encontraban cansados por las largas jornadas de trabajo y las muchas tazas de café que habían consumido mientras desarrollaban el contenido del curso de creación de sitios web que en pocos minutos iban a dictar en vivo a través de internet. A pesar de su agotamiento, Freddy y Christian estaban emocionados por presentar el fruto de su trabajo y tenían muchas expectativas de cómo les iría, era la primera vez que daban un curso a través de internet y sabían que se podrían presentar diferentes inconvenientes, como problemas con la transmisión en vivo, una eventual caída del servicio de internet, o que su curso pareciera poco profesional ya que se encontraban desde la sala de la casa de Freddy y en cualquier momento un miembro de su familia podría interrumpir inesperadamente en tan importante evento. Era el primer curso online de desarrollo web que ofrecían en vivo, enfocado a crear sitios web para ayudar a las personas a crear una presencia en internet. El curso incluía seis sesiones por un costo total de \$95 USD transmitido por Internet a través de una plataforma que Freddy y Christian habían desarrollado. Entre los inscritos había personas con perfiles de conocimiento muy diversos y les preocupaba que el material que habían preparado fuese adecuado para toda su audiencia, algunos estaban en la universidad, otros habían interrumpido sus estudios, otros eran personas que trabajaban en la industria de software y otros no habían tenido la oportunidad de realizar un estudio formal pero les gustaba los temas relacionados con las tecnologías de la información y sobre todo estaban muy interesados en desarrollar nuevas habilidades que les permitiera incrementar sus ingresos y mejorar su situación económica.

### **El acceso a la educación**

Uno de los principales problemas que incide en el desarrollo de un país es el nivel de acceso a la educación de sus ciudadanos, difícilmente una economía puede prosperar si su fuerza laboral no está preparada y capacitada para afrontar la compleja dinámica de los mercados, siendo la educación uno de los pilares más importantes para el desarrollo de un país.

En Colombia tan sólo el 34% de los jóvenes que terminan la educación media logran acceder a un programa de educación superior, cifra muy por debajo a países de Europa que representan el 82%, 67% de Asia y el 62% en Estados Unidos.

En Latinoamérica de los estudiantes que se matriculan en un programa de educación superior sólo la mitad logra graduarse, ya sea por abandono o porque después del tiempo de duración de la carrera no han podido terminado sus estudios y aún continúan estudiando. De los que abandonan, la mitad lo hace en el primer año de su carrera.

Esta dinámica está asociada principalmente a la duración de las carreras, en América latina una carrera en promedio dura 36% más tiempo que en el resto del mundo, lo que supone

que el estudiante y su familia deben solventar por más tiempo los altos costos que tienen las instituciones, principalmente privadas.

Esta situación se acentúa en las regiones más rezagadas en donde no hay instituciones de educación superior y dada la urgencia de mejorar la productividad es necesario que la formación de capital humano sea de manera rápida y eficiente.

Aunque en general en América Latina los esfuerzos para lograr un mayor acceso a la educación superior han sido importantes en la última década, no han sido suficientes para lograr la cobertura necesaria que genera una transformación económica en la región.

### **La educación tradicional**

La educación formal en el mundo estaba basada principalmente en un sistema de acreditación que permitía a los estudiantes el ingreso al mercado laboral. Este era el mayor beneficio tangible con una propuesta de convalidar la calidad en los contenidos educativos que permitan un desarrollo personal y profesional. Ofrecía programas de cuatro o cinco años donde se cubrían todos los temas necesarios para garantizar la formación integral de los individuos en el área de estudio que el estudiante hubiese seleccionado.

Este sistema no permitía el acceso a una parte importante de la población debido a los altos costos de las matrículas y a la estructura misma de los programas. Era necesario que los estudiantes contarán con el tiempo y los recursos financieros necesarios y que se ubicaran en una ciudad donde hubiera una institución que ofreciera el programa deseado.

Por otra parte, el contenido de los programas desarrollado por las universidades podría ser obsoleto para el momento en que el estudiante terminaba sus estudios, especialmente para carreras relacionadas con tecnología, esto suponía una necesidad constante de actualización para las personas que decidieran ejercer profesionalmente en estos campos. Adicionalmente, el mercado laboral estaba demandando más personas capacitadas en estas áreas con el boom que se estaba presentando en los negocios online (tanto que hubieran nacido en el mundo digital como los tradicionales que estaban migrando).

### **La educación virtual**

En 1976 la Universidad de Phoenix fue la primera institución en ofrecer cursos en línea orientados a formar a los trabajadores para mejorar su desempeño en el mercado laboral, a medida que el desarrollo de las comunicaciones en el siglo XX crecía, las universidades vieron en la tecnología herramientas que podrían usar para ayudar a mejorar y tecnificar la educación.

Hoy en día muchas instituciones universitarias han acudido a modelos de educación basados en tecnología para ampliar su cobertura, basándose principalmente en ofrecer a sus alumnos la posibilidad de cursar una carrera profesional a través de medios virtuales principalmente el internet. En este modelo el estudiante ingresa a un aula virtual en donde encuentra el contenido de las materias, las lecturas a realizar, los trabajos a presentar y las fechas de los exámenes, casi todo se hace a través de una plataforma y en menor medida

con tutorías dadas por los profesores. En este esquema el estudiante es directamente responsable de su propio proceso de formación con flexibilidad en horarios y ubicación geográfica. Este tipo de enseñanza optimiza en gran manera los costos con respecto a la educación presencial y muchas universidades han optado por ofrecer este tipo de programas a un costo menor al presencial y con la misma duración de un programa tradicional, el valor al igual que el presencial suele pagarse por semestre para una carrera que toma entre 4 y 5 años.

Con la ayuda del internet algunas universidades han ampliado los cupos para llegar a más estudiantes y ofrecer programas de educación profesional, sin embargo esto no resuelve el problema del acceso a la educación en países de América Latina, el internet ha sido un canal para que muchas personas tengan acceso a la información pero por sí sólo no representa un modelo para que más personas salgan de la pobreza, llevar la educación a través de medios virtuales no resuelve el problema para que las personas completen una carrera profesional, hay otros aspectos como el acompañamiento y el direccionamiento eficaz del conocimiento que deben acompañar el proceso de aprendizaje de los estudiantes para que haya un cambio importante en la región, la enseñanza debe de ir acompañada de nuevos modelos que permitan a los estudiantes terminar un programa rápidamente y les facilite vincularse a un sector productivo de la economía que esté demandando mano de obra de recursos especializados y le permita actualizarse constantemente para mejorar su desempeño y competitividad ante los mercados dinámicos y siempre cambiantes.

El modelo pedagógico está cambiando como resultado de las tecnologías y en países como los del norte de Europa, en menos de dos décadas han comprobado que la educación se traduce en sociedades más equitativas y una mejor calidad de vida. En países miembros de la OECD se observa<sup>1</sup> que a mayor gasto en educación superior el ingreso per cápita es mayor.

### **MOOC: Massive Open Online Course**

Los MOOC son plataformas de educación en línea que surgieron en el año 2012 (Ver Anexo 2). En este mismo año Coursera fue lanzado como una plataforma de aprendizaje basada en el concepto de brindar una educación masiva a la población a través de contenidos gratuitos y de pago sobre diversos temas, principalmente en idioma inglés. (ver anexo 4)

Fundada por profesores universitarios y con el apoyo de reconocidas universidades que proveen sus contenidos, posee una amplia biblioteca de información de temas muy variados en donde el estudiante puede tomar gratuitamente la mayoría de sus cursos y pagar por algunos en particular. El estudiante puede optar por la opción de pagar por realizar una prueba online que le permite obtener un certificado de aprobación, el examen debe realizarse en un computador con webcam para verificar que la persona que está realizando la prueba es la misma persona que tomó el curso.

En el mismo año el Instituto Tecnológico de Massachusetts y la Universidad de Harvard fundaron edX como una organización sin ánimo de lucro con el objetivo de hospedar cursos

---

<sup>1</sup> <http://conversableeconomist.blogspot.com/2018/05/how-per-capita-gdp-affects-spending-per.html>

en línea gratuitos a nivel universitario con el objetivo de fomentar la investigación y el aprendizaje.

Algunos de los cursos ofrecidos por edX son pagos y pueden ser elegibles como créditos universitarios en las universidades con las que tenga convenio. También ofrece la opción de pagar por un certificado de aprobación del curso previo a una prueba, este certificado puede ser agregado en el perfil de LinkedIn.

Según un estudio de Harvard en promedio sólo el 6% de los estudiantes registrados en plataformas MOOC obtienen los certificados.<sup>2</sup> (Ver Anexo 3)

## **Marketplace**

Los Marketplace son plataformas económicas en las que se puede comprar un curso desde \$9 USD y en las que cualquier persona puede subir un contenido, es una competencia por quien cobra menos, los cursos más populares en estas plataformas no necesariamente son los cursos de mayor calidad, pueden ser cursos que tengan un título muy atractivo y a los que las personas le dan más clics o el precio es el más económico. Esta dinámica hace que el marketplace crezca y genere un volumen importante de ingresos, pero no logra que los estudiantes realmente obtengan un cambio significativo en sus vidas. Muchos de los marketplace usan la estrategia de proporcionar una educación como una forma de entretenimiento o placer, pero no como un objetivo de mejorar habilidades para la vida profesional. Estos marketplace poseen un nivel muy alto de automatización en donde básicamente el estudiante compra un curso y nunca tiene algún tipo de interacción con personas.

Los marketplace permiten acceder a un gran catálogo de temas con diversidad de contenidos, pero son una forma compleja de educación, debido a que la mayoría de las habilidades técnicas que demanda la industria van a cambiar a lo largo del tiempo y no van a depender de un solo curso.

## **Los inicios de Platzi:**

Los dos fundadores de Platzi John Freddy Vega de Colombia y Christian Van Der Henst de Guatemala, cada uno inició independientemente creando páginas en internet para comunidades enfocadas al desarrollo de software y se dedicaban a enseñar a las personas sobre tecnología y cómo entrar en esta industria, en 1997 Christian creó forosdelweb.com el primer foro de desarrollo web en idioma español.

Para esta misma época Freddy aprendía a programar en el lenguaje php y frecuentemente consultaba la página creada por Christian, más tarde en el año 2001 creó maestrosdelweb.com una comunidad que comparte recursos sobre educación, tecnología, diseño y desarrollo web. En el año 2004 Freddy creó la página cristalab.com una gran comunidad de diseño y programación que competía con la página Christian.

---

<sup>2</sup> Tomado de [https://harvardx.harvard.edu/reich\\_12814](https://harvardx.harvard.edu/reich_12814)

Freddy y Christian se encontraban constantemente en charlas y viajes en diferentes ciudades de Latinoamérica a las que asistían como conferencistas y por su afinidad en temas de tecnología, en particular el desarrollo de software. Durante casi una década estas comunidades crecieron, pero era muy difícil encontrar una forma de monetizar este crecimiento.

Gracias a esta afinidad Freddy y Christian se convirtieron en buenos amigos, hablaban mucho de las experiencias que cada uno había tenido en su trayectoria como conferencista, también su afición por enseñar a otras personas y constantemente estaban buscando nuevas tecnologías y diferentes metodologías que les ayudarían a mejorar la pedagogía, veían que la mayoría de las plataformas de educación online que conocían ofrecían un extenso y variado catálogo de cursos en diferentes disciplinas.

Cuando Platzi llegó al mercado ya había una revolución en la educación online, algunas de estas plataformas fueron concebidas como organizaciones sin ánimo de lucro para propiciar la investigación y el aprendizaje, creadas por reconocidas universidades que proveían los contenidos en colaboración con diferentes institutos, organizaciones internacionales, organizaciones sin ánimo de lucro y corporaciones quienes a su vez eran propietarias de los cursos que ofrecían.

Uno de los principales problemas de estas plataformas es la alta deserción de los cursos y la baja efectividad, 1 de cada 10 estudiantes registrados finalizan los cursos<sup>3</sup> y sólo el 6% de los estudiantes logran obtener el certificado. Otro de los desafíos que surgen con estos modelos de educación es que no basta sólo con adquirir un nuevo conocimiento y comenzar a aplicarlo, además de esto se requiere que el estudiante desarrolle otro tipo de habilidades que lo complementen como profesional y le ayuden a desempeñarse en el ámbito laboral. Hay factores como el trabajo en equipo, la comunicación asertiva, el trabajo bajo presión, las habilidades sociales, las relaciones interpersonales y otras habilidades blandas que enriquecen el perfil profesional de una persona y le ayuda a que sea más competitivo en el mercado laboral y en el mundo empresarial.

Otras plataformas proporcionaban las herramientas para que los usuarios pudiesen crear y promover sus propios cursos en el tema que escogiesen, el usuario instructor podía ganar la mayor parte de los ingresos de la matrícula que pagaban los estudiantes, dependiendo si el estudiante había llegado al curso por la publicidad del instructor o de la plataforma. Este tipo de plataformas estaba orientado principalmente hacia profesionales, en las que se ofrecían cursos prácticos que les ayudaría a mejorar la ejecución de las actividades en su trabajo. Algunos de los problemas que representaban estas plataformas era el difícil control de los derechos de autor de los contenidos, ya que al permitir que cualquier usuario pudiese publicar un curso, algunas personas podían sacar provecho de cursos “pirateados” publicando material sin tener los derechos para poder hacerlo.

---

<sup>3</sup> <https://people.howstuffworks.com/massive-open-online-courses-moocs3.htm>

Una de las mayores barreras de la educación online en el mercado latinoamericano es la lengua, en plataformas como edX más del 90% de los contenidos se encuentran en otro idioma diferente al español, principalmente en inglés. El idioma español es la segunda lengua más hablada en el mundo, después del chino mandarín, lo hablan más de 577 millones de personas que representan el 7,6% de la población mundial. El porcentaje de población mundial que habla español está aumentando, mientras que la proporción de hablantes de chino e inglés descende. En proyecciones para el año 2015 se estima que en el mundo habrá 756 millones de personas que hablaran español.

Además del idioma, los contenidos de estos cursos estaban principalmente basados en formato de video, entonces Freddy y Christian se preguntaban ¿cómo hacer que la educación online sea efectiva para todo tipo de trabajos que tenga que ver con la economía digital?, cómo programación, marketing digital, diseño web, producción de audio y video. Fue así como juntos decidieron crear la página mejorando.la con la idea de “crear una plataforma de educación que sea más allá de subir un video y ya está”.

La mayoría de las personas realmente no se comprometían con los cursos que aprendían por internet, eso sumado a que la academia tradicional, las universidades, las instituciones siempre van uno o dos pasos atrás de lo que realmente está sucediendo en el mundo de la tecnología. Platzi quería llevar a las personas la tecnología que usaban los grandes referentes de la industria tecnológica como Google, Amazon, Adobe y Facebook para poder crear el futuro de la web.

Pensaban que había cuatro ejes principales donde cualquier persona podía comenzar a trabajar en Internet: diseño web, programación, marketing y negocios. Empezaron a crear cursos para principiantes hasta niveles bastante avanzados y profesionales para que cualquier persona pudiera aprender este tipo de profesiones completamente online y con el precio más asequible posible en el mercado.

En el año 2012 lanzaron mejorando.la de una manera muy informal como una simple forma de hacer cursos de tecnología como html5, diseño web y marketing online impartiendo cursos en 20 ciudades de 12 países. Luego usando el 100% de esos ingresos decidieron crear una plataforma de educación online de próxima generación, que después en enero de 2013 fue rebautizada como Platzi y es con la que dan los cursos de mejorando.la.

Pensaban que la única forma para que una empresa sobreviva es con dinero, de lo contrario simplemente morirá, necesitaban un modelo de negocio que les garantizara un flujo de caja, crear cosas innovadoras esperando que el mercado recompensará y pensando en global ya que toda Latinoamérica habla español y que era mucho mejor fallar lanzando en global que quedarse en local.

## **Evolución y Primer curso**

Durante varios años realizaron conferencias y dictaban cursos sobre tecnología que ofrecían en universidades y hoteles, desarrollaban contenidos presenciales para estas

conferencias basados en las evoluciones y cambios recientes de la tecnología, en temas como HTML5 en 2011, software libre y tendencias en el mundo del desarrollo web. Las conferencias contaban con la presencia de empresarios de la era digital y pasaron por ellas los creadores de DOULINGO y MONOKU entre otros. Todas estas experiencias les permitieron tener los aprendizajes necesarios para crear la plataforma que después se convertiría en Platzi, por ejemplo, al realizar streaming de sus conferencias utilizando mediastream en el 2012.

En enero de 2013 desde la sala de la casa de Freddy se lanzó el primer curso online de desarrollo web por \$95 USD enfocado a crear sitios web para ayudar a las personas a crear una presencia en internet. El curso incluía seis sesiones 100% en vivo que ellos mismos transmitían a través de una plataforma que Freddy y Christian habían desarrollado, alcanzando a tener una audiencia alrededor de 1.000 personas. El 100% de lo que ganaron lo reinvirtieron en mejorar el producto que tenían, hoy en día el 100% de lo que ganan lo reinvierten en el desarrollo de la plataforma y en la operación de Platzi.

A medida que Platzi continuaba vendiendo cursos individuales, surgían cada vez más nuevas plataformas de educación en línea, se podía encontrar una amplia oferta de cursos, algunos pagos y otros gratis en la que cualquier persona podía acceder a través de internet.

### **Modelo de negocio**

Platzi continuó vendiendo cursos individuales, pero el ingreso recurrente era algo importante que buscaba, Freddy y Christian pensaban que lo realmente importante era encontrar una forma en la que más estudiantes pudieran entrar a la plataforma a un costo económico para que fuera asequible para todo el mundo.

Para una oferta de menos de diez cursos no valía la pena ofrecer una suscripción recurrente para tener acceso a todos los cursos, pensaban que la gente rápidamente cancelaría la suscripción y que no era una alternativa viable.

Platzi había nacido como una iniciativa privada con ánimo de lucro de Freddy y Christian, con el objetivo de enseñar a personas que quisieran aprender a programar y desempeñarse en el mundo laboral, en donde todos los cursos eran creados e impartidos por ellos mismos, sin embargo eran conscientes que aunque tenían muchas habilidades técnicas y experiencia que les permitía diseñar cursos de muy buena calidad, su capacidad era limitada ya que para cualquier área del conocimiento existe un extenso y profundo mar de información que jamás podrían llegar a poseer, además que todos los días surgían nuevos avances que hacían que tanto la tecnología como el conocimiento quedaran obsoletos, otras plataformas con el compromiso de poder llevar educación a más personas ofrecían cursos gratuitos, de manera que Freddy y Christian sentían que necesitaban ayuda del tipo de organizaciones sin ánimo de lucro que tuvieran su misma preocupación y los apoyara en su misión de capacitar a más personas en aprender habilidades técnicas para laborar.

También pensaban en la posibilidad de asociarse con algunas universidades que generarán más contenidos en la que veían dos alternativas de monetización: la primera era obtener sus ganancias quedándose con un porcentaje del precio de todas las matrículas de los

estudiantes que tomarán los cursos creados por la universidad, la segunda era cobrar a las universidades por el uso de la plataforma y el derecho a publicar sus propios cursos.

Otras plataformas habían sido creadas como iniciativas del mundo académico principalmente en Estados Unidos, por universidades reconocidas en las que algunos de sus cursos podrían ser elegibles como créditos universitarios para diferentes programas. Sin embargo, replicar un modelo exitoso de otros países implicaría adaptar la tecnología e infraestructura que ya habían desarrollado, además hay muchos casos de empresas que copian un modelo del extranjero que inicialmente les funciona, pero rápidamente es replicado por otros competidores.

Freddy creía que, en vez de tercerizar los contenidos de los cursos, todo podría ser hecho “*in house*”, optimizado para que los estudiantes tuvieran la mejor experiencia de aprendizaje. Había estado pensando que necesitaba encontrar una forma escalable y rentable de controlar el 100% de la cadena de producción del contenido y de la plataforma, sin comprar contenido propietario de un tercero, ni usar tecnología de otras empresas, que el 100% de los cursos fueran exclusivos de Platzi.

## **Silicon Valley**

Conseguir inversión en Latinoamérica no era una opción viable, el mercado tecnológico latinoamericano no es como el mercado tecnológico en Silicon Valley, donde hay millones de dólares para invertir.

Platzi arrancó con los ahorros de Freddy y Christian, durante los primeros 2 años Platzi no tuvo ningún tipo de inversión, se financiaban 100% de las ganancias que obtenían de los cursos.

Para enero de 2015 Platzi fue aceptada en Y Combinator la más importante escuela de startups en el mundo, en donde más de 60.000 empresas aplican cada año y sólo aceptan el 3%. De Y Combinator han salido empresas como Dropbox, Airbnb y similares.

En Y Combinator, Platzi consiguió una inversión que tenía como destino el crecimiento en número de usuarios, pero principalmente veía que el valle del Silicio era el lugar donde podrían aprender cómo llevar la empresa al siguiente nivel. Después de Y Combinator mejorando la fue rebautizada por Platzi, luego de pasar por varios nombres que no se adaptaban a otros mercados. De esta experiencia lograron mucho más que solo los recursos financieros, ya que lograron contactarse con expertos en muchas áreas. Por otra parte, le dio credibilidad a la idea de llegar a millones de usuarios potenciales a nivel mundial.

Platzi es una de las plataformas de educación virtual más importantes de Latinoamérica fundada en el año 2012, para el año 2015 Platzi contaba con alrededor de 150.000 estudiantes, 54 cursos y 10 carreras de diseño, marketing, programación y negocios online. Para inicios del año 2018 Platzi tenía una valoración de más de 10 millones de dólares y contaba con más de medio millón de estudiantes en su plataforma, llegando a 26 países distintos en donde el único prerrequisito que una persona debía cumplir para ser un estudiante de Platzi era tener acceso a una computadora con conexión a internet. Platzi ha

demostrado que esta puede ser una herramienta de transformación social con un impacto muy real.

*“Tenemos estudiantes que pasan de vivir cerca de la línea de pobreza a vivir en clase media-alta. Son estudiantes que se vuelven en los principales proveedores de sus familias. Esto es algo que no pasaba, que un curso que uno tomaba en un computador diera ese nivel de movilidad socioeconómica.”<sup>4</sup>*

“Tener internet es tener la misma oportunidad de acceso al conocimiento tecnológico que cualquier otra persona en cualquier lugar del mundo.”

### **La industria de software**

Uno de los mercados que más rentabilidad le podría generar a los estudiantes en la menor cantidad de tiempo es la industria de software, Platzi rastrea a sus estudiantes y después de un año que una persona comienza a estudiar en su plataforma sus ingresos aumentan en promedio entre un 53% y hasta un 230%. En palabras de Freddy:

*“la educación es la única inversión que garantiza el aumento de los ingresos y mejora la calidad de vida”.*

La industria de software es una industria en donde una persona rápidamente puede adquirir habilidades en diferentes tecnologías para obtener un empleo rentable, desafortunadamente estas habilidades pueden ser opacadas por el auge de nuevas tecnologías emergentes, debido a que es una industria que está en constante cambio. Si una persona sólo se queda con lo que aprendió en la academia es una persona que se va a quedar estancada, a la industria de software le interesa más una persona que tenga habilidades técnicas en determinadas tecnologías y muchas veces por encima de ser profesionales graduados de una universidad. Es un campo en el que se debe tener un constante aprendizaje y en el que hay una altísima demanda de trabajo, porque es más importante lanzar que tener un producto perfecto, escuchar a los usuarios y desarrollar producto rápidamente.

### **Desafíos de la educación**

Mantener a los estudiantes actualizados en contenidos y su vigencia durante las carreras es una de las mayores críticas hacia los sistemas de educación tradicional. Usualmente una carrera universitaria tiene una duración entre 4 y 5 años en promedio en la que los estudiantes adquieren las bases para desempeñarse como profesionales. Estas bases muchas veces no son suficientes para que el recién graduado pueda vincularse fácilmente en un trabajo remunerado, para el momento en el que el estudiante adquirió determinados conocimientos hubo un trabajo previo en el que profesores y diferentes entes de la universidad se reunieron y llegaron al consenso de determinar cuáles iban a ser los

---

<sup>4</sup> Tomado de <https://www.acertta.com/las-claves-del-crecimiento-de-platzi/>

contenidos que deberían enseñarse en la institución, sin contar con el tiempo que seguramente se tomó los entes reguladores encargados de dar las directrices en el ámbito de la educación en los diferentes países, para el momento en el que el profesional se vincule al mercado laboral el conocimiento adquirido ya no es relevante para las empresas y desafortunadamente los programas ofrecidos por las universidades son impartidos una sola vez al estudiante.

Uno de los principales desafíos para las plataformas de aprendizaje online se basa en que sus metodologías de enseñanza y aprendizaje tienen que ser muy diferentes a los modelos tradicionales de educación, en los que el instructor imparte un curso y hay una interacción con el estudiante cuando formula preguntas al maestro quien aclara sus dudas o guía hacia una solución y este a su vez encomienda trabajos y realiza exámenes para su aprobación. Usualmente el instructor debe poseer algún grado de estudio formal avalado por una universidad e idealmente debe adquirir conocimientos en pedagogía para saber enseñar.

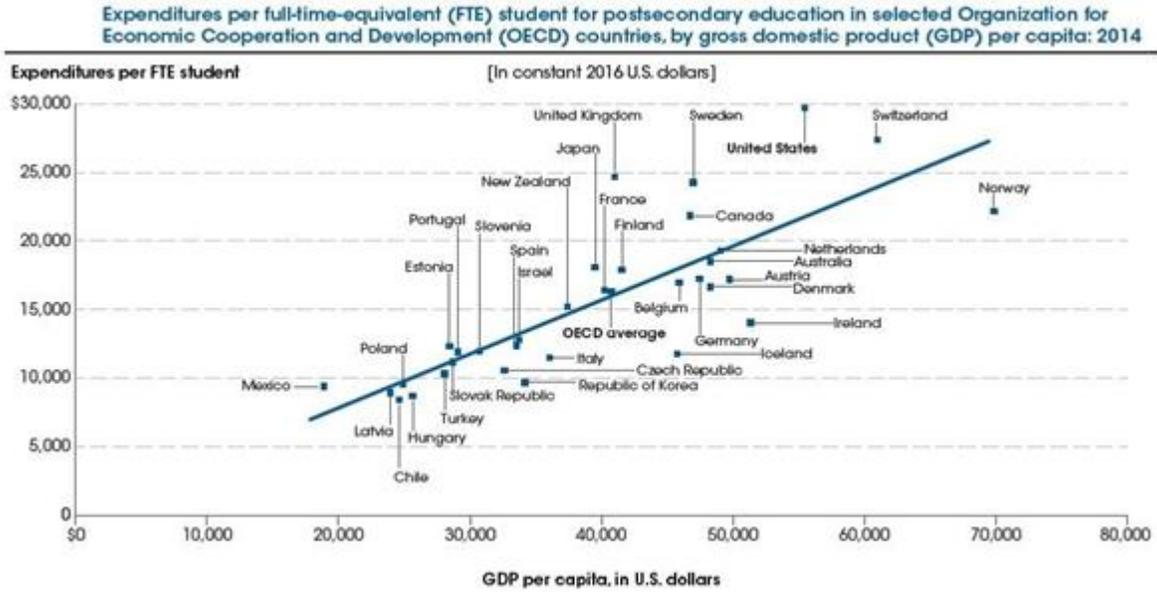
Adicionalmente generar un sentido de pertenencia y de comunidad hacia una plataforma es muy diferente como se puede generar hacia un alma máter, por el simple hecho de compartir físicamente un aula y sus diferentes espacios, crea diferentes valores como el compañerismo, amistad y el apoyo, además de escuchar diferentes puntos de vista y dudas de los demás estudiantes ayuda a enriquecer el aprendizaje.

Después de muchas conferencias y de haber enseñado a cientos de estudiantes mediante las clases impartidas, Freddy y Christian se preguntaban ¿cómo lograr que Platzi tenga un impacto social importante en la economía de la región?

Este caso fue escrito basado en información pública disponible en internet, principalmente en base a entrevistas, artículos de periódicos, videos y página web oficial de Platzi. Algunos elementos y acontecimientos han sido creados durante la escritura del caso con el único objetivo de permitir una discusión de análisis en clase.

**ANEXOS**

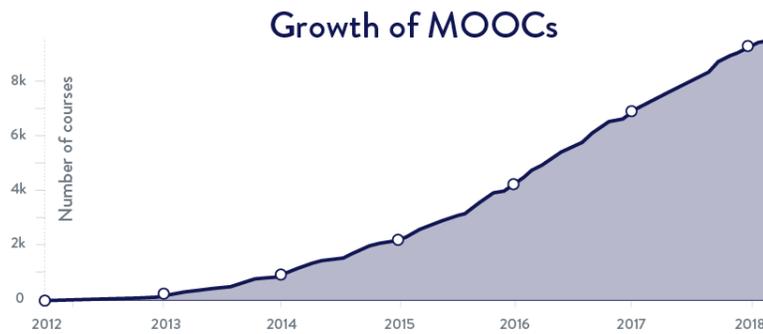
Anexo 1:



<https://3.bp.blogspot.com/-QjsoOQHzTuw/Ww64NmzHY4I/AAAAAAAAI7c/TmBBRWCoNPQ4-VSLx5Unlo880epKUCgiwCLcBGAs/s1600/education%2B2.jpg>

Anexo 2:

CLASS CENTRAL



By the Numbers: MOOCs in 2017

[https://harvardx.harvard.edu/reich\\_12814](https://harvardx.harvard.edu/reich_12814)

Anexo 3:

### Reconsidering MOOC Completion Rates: THE INTENTION FACTOR

Justin Reich, Menschel Research Fellow, HarvardX

» MOOC completion rates are often calculated as the # of certificate earners divided by the total # of people who registered for a course.

On average, **6%** of all HarvardX open online course registrants earn a certificate.

That number is in keeping with the "low" completion number for MOOCs the media has often rightly zeroed-in on.

» But... many learners sign up for a MOOC without ever intending to complete it. Looking at HarvardX learners who took a pre-course survey\* reveals a different picture.

**HX LEARNERS BY INTENTION**

<b>58%</b> intend to earn a certificate	<b>25%</b> intend to audit
<b>14%</b> are unsure	<b>3%</b> intend to browse

**IN HARVARDX COURSES, ON AVERAGE, OF STUDENTS WHO...**

intend to earn a certificate, **22%** actually do so

intend to browse a course, **6%** go on to earn a certificate

intend to audit a course, **7.5%** go on to earn a certificate

are unsure of their initial intentions, **10%** go on to earn a certificate.

**THE TAKEAWAY:** Students who intend to complete a course are **4.5** times more likely to do so than intended-browsers, and 3.5 times more likely to do so than intended-auditors.

\* 28% of all registrants responded to our survey, 42% of active students responded, and 68% of students with a grade > 0 responded.

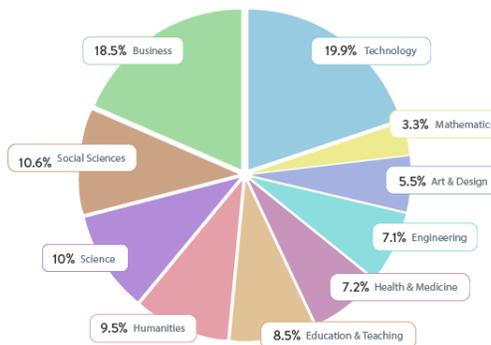


<https://www.class-central.com/report/mooc-stats-2017/>

Anexo 4:

CLASS CENTRAL

### Course Distribution by Subject

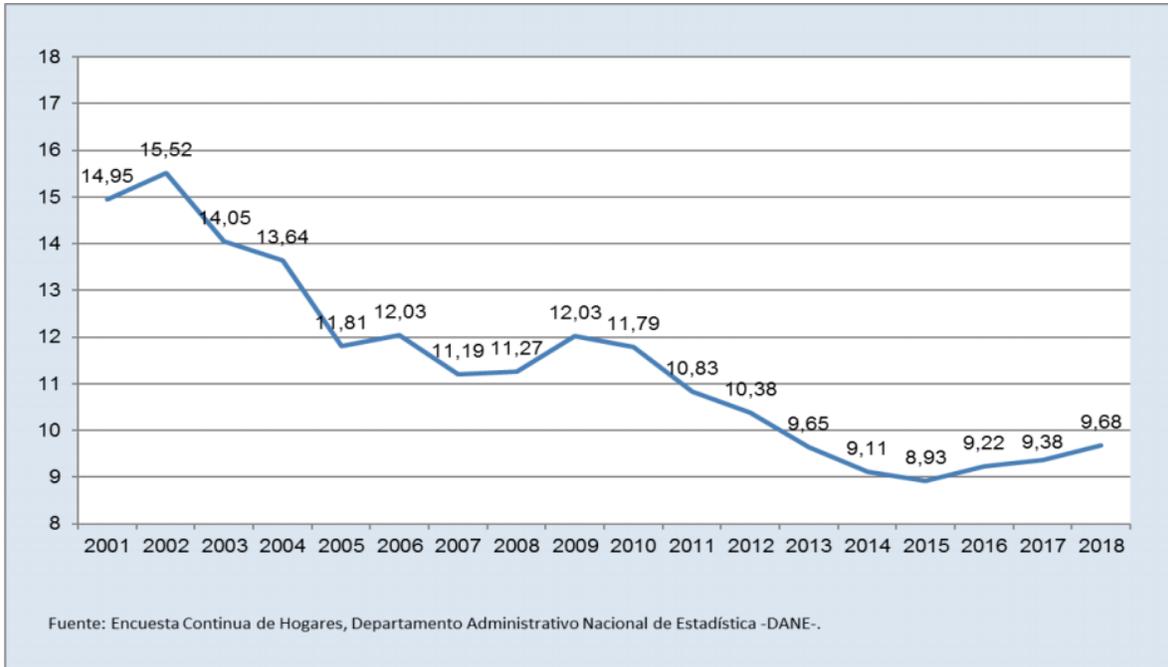


By the Numbers: MOOCs in 2017

<https://www.class-central.com/report/mooc-stats-2017/>

Anexo 5:

Tasa de desempleo en Colombia



<http://www.banrep.gov.co/economia/pli/bie.pdf>

Anexo 6:

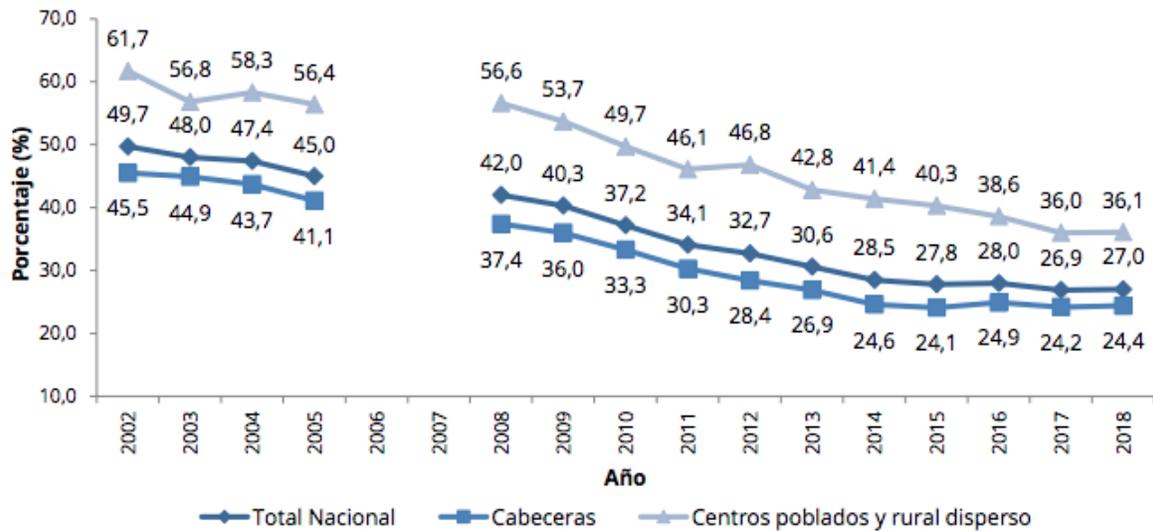
Tasa de cobertura educación superior

Concepto	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Matricula en Pregrado	1137772	1219954	1306520	1424631	1493525	1587928	1745983	1812500	1967053	2080440	2149504	2234285	2280327
Tasa de Cobertura (%)	28.4	30	31.7	34.1	35.3	37.1	40.42	41.73	45.17	47.75	49.41	51.52	52.8

<http://obs.colombiajoven.gov.co/Observatorio/Observatorio.aspx?rpt=dnmp4BWxD3vmb5k3x11wgw==>

Anexo 7:

Incidencia de la pobreza monetaria



[https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones\\_vida/pobreza/2018/bt\\_pobreza\\_monetaria\\_18.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/pobreza/2018/bt_pobreza_monetaria_18.pdf)

Anexo 8:

**Top 7 de las principales plataformas de educación online**

**Coursera:** Una de las más grandes plataformas en la educación virtual en el que sus principales factores diferenciales es el estar asociada con importantes universidades del mundo que ponen a tu disposición sus cursos y certificados. Se encuentran desde cursos de algoritmos, desarrollo de aplicaciones móviles, hasta cursos de desarrollo personal o para aprender algún idioma. Tiene cursos gratuitos y de pago.

**Domestika:** Se define como “La mayor comunidad creativa en español”. Está creado por profesionales de diferentes áreas creativas y de diferentes empresas. Todos los cursos tienen un costo fijo individual.

**Edx:** Fundado en 2012 por Harvard University, ofrece cursos de alta calidad de las mejores universidades e instituciones de todo el mundo. Más de 90 socios entre las principales universidades, organizaciones no lucrativas e instituciones de todo el mundo. Se encuentran cursos gratuitos y de pago de diferentes áreas: literatura, matemáticas, economía, ética, psicología, leyes, etc.

**TED-Ed:** Basándose en su conocido: “Ideas worth spreading” (ideas dignas de difundir) y en sus videos/conferencias, en 2012 TED creó TED-Ed. TED Ed es toda una experiencia de aprendizaje sobre asuntos muy diversos: arte, negocios, salud, pensamiento, temas sociales, etc. Los videos son en su mayoría animaciones que ayudan a comprender muy bien el contenido.



**Video2Brain:** La plataforma de cursos online líder en Europa forma parte de LinkedIn. Para poder acceder a sus más de 900 cursos con 30,000 vídeos, se debe hacer una suscripción mensual de unos US\$10/mes. Se encuentran cursos de 3D, Marketing, diseño, ilustración, fotografía que es impartido por importantes profesionales de cada sector.

**Lynda:** Es una de las pioneras en la educación online. Lynda.com fue fundada en 1995 por Lynda Weinman, y durante estos años se ha convertido en un importante recurso para adquirir conocimientos sobre desarrollo, diseño, fotografía, finanzas o edición musical mediante todo tipo de tutoriales online, y habiendo empezado a ofrecer una amplia colección de videotutoriales mucho antes de que plataformas como YouTube. En 2015 pasó a ser parte del grupo LinkedIn.

<http://www.tilomotion.com/blog/top-7-de-las-mejores-plataformas-de-educacion-online/>

Anexo 9:

### Cronología:

Año	Acontecimiento
1997	Christian crea forosdelweb.com el primer foro de desarrollo web en idioma español
2001	Christian crea maestrosdelweb.com una comunidad que comparte recursos sobre educación, tecnología, diseño y desarrollo web.
2004	Freddy crea cristalab.com una gran comunidad de diseño y programación como competencia a forosdelweb.com
2010	Christian y Freddy lanzan "Mejorando la Web"
2012	Surgen los MOOC
2012	Fundación de Platzi
2013	Primer curso de Platzi a través de internet
2015	Platzi fue aceptada en Y Combinator

Anexo 10:

### **Cultura Platzi:**

- Platzi tiene 3 oficinas: Ciudad de México, San Francisco y la base de operaciones en Bogotá. Con personas de 8 nacionalidades, todo tipo de religiones, credos y orientaciones culturales, sexuales y personales.
- El 80% del equipo fueron estudiantes de Platzi. Más de 400,000 personas han aprendido en Platzi.

### **Tipo de persona trabaja en Platzi:**

- Personas con pasión por la educación
- Trabajan en equipo
- Entienden que la colaboración triunfa
- Ayudan a nuestros estudiantes a triunfar
- Con ambición, que toman riesgos, piden perdón, aprenden de sus errores y no pierden humildad al perseguir esa ambición.
- Profesionales que no se rinden y siempre encuentran un camino para ganar.

<https://platzi.com/blog/como-funciona-cultura-platzi/>

### **Referencias:**

*Graduarse: solo la mitad lo logra en América Latina:*

<https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2017/05/17/graduating-only-half-of-latin-american-students-manage-to-do-so>

*Caso platzi parte 1 no esperes el momento perfecto el momento de emprender es ahora:*<https://elclubemprende.com/caso-platzi-parte-1-no-esperes-el-momento-perfecto-el-momento-de-emprender-es-ahora/>

*Platzi, formación para el mundo digital:*

[https://elpais.com/tecnologia/2016/05/12/actualidad/1463013754\\_689019.html](https://elpais.com/tecnologia/2016/05/12/actualidad/1463013754_689019.html)

*Las claves del crecimiento de Platzi:* <https://www.acertta.com/las-claves-del-crecimiento-de-platzi/>

*Platzi es parte de Y combinator:* <https://platzi.com/blog/platzi-y-combinator/>

*Startup colombiana entra en las grandes ligas de Silicon Valley:*

<https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-15296516>

*Online Learning Service Platzi Wants To Teach You Useful Tech Skills:*

<https://techcrunch.com/2015/03/20/platzi/>

*Online learnig service Platzi wants to teach you useful tech skill:*

<https://platzi.com/blog/porque-mejorando-la-ahora-es-platzi/>

*Español lengua viva 2018:*

*[https://cvc.cervantes.es/lengua/espanol\\_lengua\\_viva/pdf/espanol\\_lengua\\_viva\\_2018.pdf](https://cvc.cervantes.es/lengua/espanol_lengua_viva/pdf/espanol_lengua_viva_2018.pdf)*