

E-LEARN MAGAZINE

No.12



Blended learning y otras 4 razones para estudiar en Francesco Group **P.22**

ARAB ACADEMY: Aprender árabe nunca fue tan sencillo **P.23**

Blackboard®

el partner de Moodle con mayor presencia global: fortaleciendo el aprendizaje 'open source'

El American International School Hong Kong usa herramientas digitales para fomentar el aprendizaje colaborativo **P.28**

ENTREVISTA A BAS BRANDS: Es inspirador ver lo que está pasando en las comunidades de código abierto **P.34**



www.moodlerooms.com 

Redescubra

Moodle

El Challenger Institute of Technology usa el *e-learning* para mejorar la educación vocacional.....06

Universitat Oberta de Catalunya: el reto de enseñar y aprender matemáticas por Internet.....08

Mountain Heights Academy: una escuela 100% digital.....10

Straighter Line: nuevas formas de enseñar a los estudiantes no tradicionales de hoy.....12

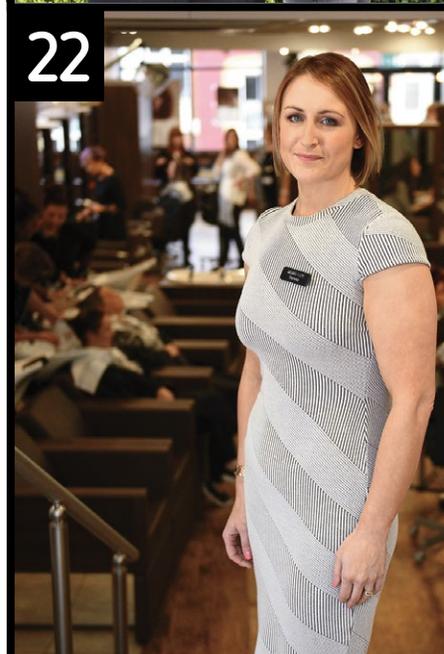
Moodlerooms: el capital humano como recurso clave detrás de la maquinaria Moodle.....14

Blackboard, el partner de Moodle con mayor presencia global.....16

El poder de la analítica predictiva..20

Blended learning y otras 4 razones para estudiar en Francesco Group.....22

Arab Academy: aprender árabe nunca fue tan sencillo.....24



Moodlerooms: innovando con la ayuda de sus clientes.....26

El American International School Hong Kong usa herramientas digitales para el aprendizaje colaborativo....28

River Valley School District: el colegio virtual para una educación más participativa.....30

Dejando atrás los mitos del lenguaje en el diseño instruccional.....32

Bas Brands: "Es inspirador ver lo que está pasando en las comunidades de código abierto".....34





THE E-LEARN ES UNA PRODUCCIÓN DE MOODLEROOMS.
Para cualquier inquietud o correspondencia editorial,
dirigirse a CAROLINA.PINTOR@BLACKBOARD.COM

EDITOR

Carolina Pintor

JEFE DE CONTENIDO

Manuel Rivera

FOTOGRAFÍA

AFP

PROYECTOS SEMANA

DIRECTOR

Mauricio Sojo Vásquez
msojo@semana.com

REDACCIÓN

Laura Orozco Castrillón
María Paula Triviño Salazar
Catalina Sánchez Montoya
Natalia Perdigón Beltrán
Gabriela Restrepo Betancur
Ángela M. Palacios Giraldo
Christina Gómez Echavarría

DISEÑO

Camila Mejía Valencia
Miguel Ángel Sánchez
Catalina Losada Salgado
Ossman Aldana Amaya

EDITOR DE FOTOGRAFÍA

Mario Inti García Mutis

©2016 E-learn Magazine es un producto de Moodlerooms.
Todos los derechos reservados. Las opiniones expresadas
en esta revista son de los autores y no reflejan
opiniones, políticas o posiciones oficiales de Blackboard,
Moodlerooms o Nivel Siete. Las declaraciones sobre
futuros, planes o prospectos son hechas en la fecha
presente y no pretenden ser una predicción de eventos
futuros. No asumimos ninguna obligación de actualizar
cualquier declaración en cualquier momento.



Carta Editorial



▲
CAROLINA PINTOR - EDITOR
MANUEL RIVERA - JEFE DE CONTENIDO

Nos sentimos muy contentos de presentar nuestra segunda edición internacional, con casos de todas las regiones del mundo. Como equipo E-Learn Magazine nos sentimos muy orgullosos del trabajo realizado y de haber podido compartir las experiencias en e-learning y tecnología para el aprendizaje con los líderes globales de esta industria. Como tema central en esta edición tenemos el partnership de Blackboard como el socio de Moodle con mayor presencia en el mundo. Esto tiene como objetivo: fortalecer el código abierto a través del apoyo a la comunidad.

Agradecemos a James Taylor del Challenger Institute of Technology en Australia y a Burck Smith, CEO de StraighterLine. Gracias a Andrew Chiu del American International School of Hong Kong y a Delaina Tonks de Mountain Heights Digital Academy quienes nos hablaron de sus estrategias de aprendizaje virtual orientadas a K-12. También agradecemos a Omar El Kheshen, managing director de la Arab Academy en El Cairo, Egipto; a Teresa Sancho Vinuesa, de la Universitat Oberta de Catalunya en Barcelona, España, que nos cuenta sobre como enseñar y aprender matemáticas por internet; también a Gemma Maxwell, gerente de aprendizaje del Francesco Group, una de las cadenas de salones de belleza más grandes y de mayor reconocimiento en el Reino Unido; y a Jason Hollenberger, profesor del River Valley School District, quien nos muestra como usar el e-learning en colegios ubicados en lugares de no más de 1.000 habitantes como Spring Green, Wisconsin, en los Estados Unidos.

Gracias por su participación a Bas Brands y Julie Dirksen, expertos y líderes en nuestra industria. Además, presentamos nuestro especial infográfico sobre analítica predictiva y los testimonios de los líderes internos de Moodlerooms como Kris Stokking y Terri Ann Bennett, quienes junto a sus equipos día tras día se comprometen para ofrecer las mejores soluciones a los clientes. Esperamos que disfruten de los artículos que hemos preparado para ustedes ☺

Cordialmente,
Equipo E-Learn Magazine

El Challenger Institute of Technology usa el e-learning para mejorar la educación vocacional

OBTENER UN TÍTULO

universitario es costoso y dispendioso.

No todos pueden darse el lujo de gastar tanto tiempo y tanto dinero en ganarse un diploma. Se dice que la única manera de conseguir un buen trabajo es tras una buena educación. Con el fin de enfrentar esa necesidad, se han creado programas que dan a miles de personas una educación de calidad en varios campos específicos. Por ejemplo, el sistema TAFE (Technical and Further Education por sus iniciales en inglés) en Australia fue diseñado con el propósito de ofrecer a la gente la posibilidad de recibir una educación práctica de calidad.

POR: Christina Gómez Echavarría
Fremantle, Australia

TAFE es un programa enfocado en la educación vocacional y en habilidades prácticas. “Las personas estudian en las universidades para conseguir un título -pregrado, posgrado, doctorado, etc.-, pero el sistema TAFE se ubica por debajo del sector de la educación superior y, por ser vocacional, su principal enfoque consiste en preparar a la gente para el lugar de trabajo”, afirma James Taylor quien es el encargado de las tecnologías de aprendizaje del Challenger Institute of

Technology en Australia Occidental, instituto que enseña mediante el sistema vocacional y ofrece 140 programas diferentes. Taylor maneja la tecnología en sí, las capacidades del personal y la estrategia y la política respectivas.

Taylor explica que hay diferentes razones por las cuales la gente acude a un instituto TAFE. Puede representar el camino hacia la educación superior, por ejemplo cuando una persona consigue un certificado en enfermería, entiende los conceptos básicos y después se dedica a una carrera médica. Hay estudiantes que adquirieron experiencia laboral en un campo específico, por ejemplo en el trabajo social, y aspiran a un cargo mejor en la misma área, de manera que estudian para obtener un certificado con el fin de ampliar sus conocimientos más allá de lo que aprendieron trabajando. Y, finalmente, hay personas que necesitan trabajar con urgencia pero no pueden darse el lujo de ser estudiantes de tiempo completo durante cuatro años mientras consiguen un título de una universidad normal, pero aun así quieren ser capacitadas.

En esencia, la educación vocacional es sumamente práctica: se interesa por lo que realmente funciona. Por eso, la gente no entendía por qué razón se iba a implementar el e-learning en este tipo de aprendizaje. “Expliqué que el sistema nacional de capacitación para cada curso y cada calificación exige habilidades esenciales y conocimientos indispensables, de manera que hay que aprender cómo realizar una tarea dada, pero también hay que aprender el concepto y los conocimientos detrás de ella. Puede ser sobrelegislación, sobre prácticas de seguridad, etc., entonces gran parte de los conocimientos que se necesitan termina siendo entregada por internet”, explica James. Cuando a los estudiantes les dijeron que tenían la posibilidad de tomar cursos por internet al mismo tiempo que sus clases regulares, lo cual implicaría más progreso en menos tiempo, no dudaron un instante. En efecto, hoy los estudiantes esperan que en su educación haya un componente virtual.

Sin embargo, no fue fácil implementar el e-learning, y si no hubiera sido por la ayuda ofrecida por el gobierno australiano, hoy muchas personas sin duda considerarían absurda la idea de la educación vocacional en Australia Occidental. “Tuvimos la suerte en Australia a principios de la década de 2000 de contar con un programa del gobierno federal llamado el Marco Flexible Australiano, bajo el cual se hizo mucho para ayudar a institutos de educación vocacional en todo el país con capacitación y recursos. Cuando llegó el momento de implementar el e-learning en las organizaciones, se hizo un buen trabajo para empezar a construir esa cultura”.

Ha sido un poco más difícil para los profesores mayores, quienes han pensado tradicionalmente en la educación vocacional con base en los métodos de la vieja escuela. Sin embargo, forma parte del trabajo de James asegurarse de que dichos profesores entiendan cómo funciona todo y básicamente



ofrecerles a ellos una educación vocacional en la manera de enseñar por la pantalla de un computador.

Mientras más rápido terminen cada clase, más probabilidad hay de que los estudiantes avancen más en sus estudios. En Challenger Institute of Technology, el nivel en el cual una persona comienza depende de sus conocimientos, de manera que si no tiene conocimientos previos, empieza

MOODLEROOMS LE HA PERMITIDO A LOS ESTUDIANTES TERMINAR LOS CURSOS DE MANERA MÁS RÁPIDA Y POR CONSIGUIENTE LLEGAR MÁS LEJOS.

desde cero y estudia para el primer certificado. Pero si, por ejemplo, tiene alguna experiencia laboral y ya sabe lo básico, puede comenzar en el punto tres o cuatro de un curso. Puede entrar en cualquier nivel y también puede

JAMES TAYLOR
GERENTE DE
TECNOLOGÍAS
DE APRENDIZAJE
EN CHALLENGER
INSTITUTE OF
TECHNOLOGY

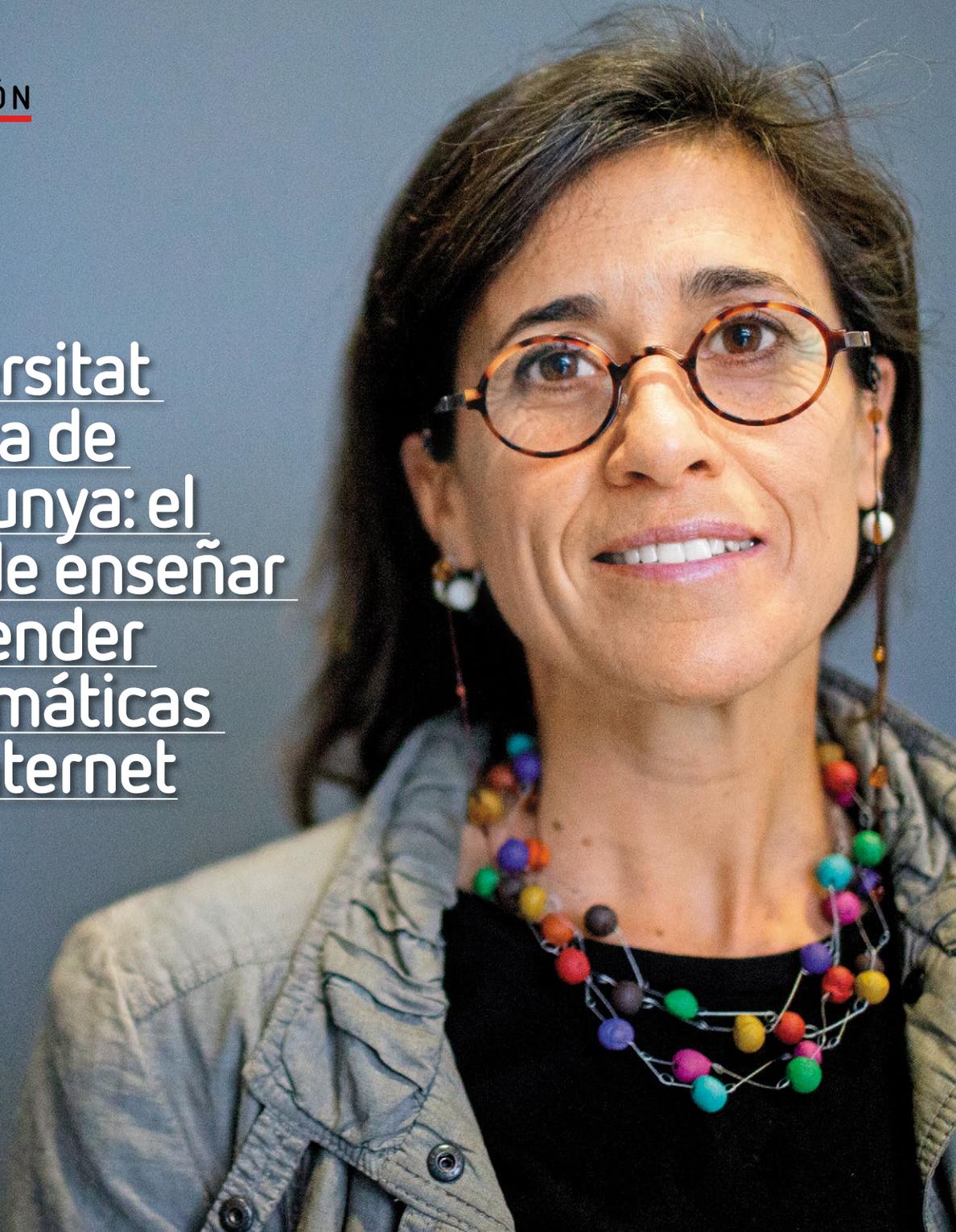
parar en cualquier nivel, de manera que si una persona tiene mucho afán, puede estudiar hasta el final del tercer o cuarto certificado y hacer una pausa mientras trabaja, o seguir hasta el nivel más alto y obtener un diploma. El sistema le ofrece al estudiante libertad total.

Moodlerooms les ha permitido a los estudiantes terminar los cursos de manera más rápida y por consiguiente llegar más lejos. “Moodlerooms ha ayudado, porque ha permitido más control, y de manera más fácil, en la forma de dictar conferencias. Anteriormente, usábamos Vanilla Moodle, pero era una solución hosted, por eso no contábamos con los beneficios derivados de la posibilidad de hacerle pequeños ajustes al backend, que sí es posible si uno hace su propio hosting. Entonces parecía que no tuviéramos sino el 80% de lo que necesitábamos, de manera que cambiar a Moodlerooms nos dio el 20% adicional, porque tiene un enfoque dirigido más hacia la enseñanza y por consiguiente nos dio la capacidad de agregar a los cursos aprendizaje personalizado, mediante el diseño personalizado del aprendizaje y la versión responsive; inclusive, la capacidad de reporte le permite al profesor formar una mejor idea del comportamiento del grupo completo”, agrega James Taylor.

“Es una premisa básica que los estudiantes adultos y los estudiantes de toda la vida exigen relevancia e impacto, y quieren una recompensa inmediata por la capacitación que han recibido. No hacen algo con miras a los beneficios que van a recibir en cinco años; lo hacen porque los necesitan ahora”, concluye James. 

Universitat Oberta de Catalunya: el reto de enseñar y aprender matemáticas por Internet

POR María Triviño
Barcelona, España



Cuando a los estudiantes se les enseña matemáticas surgen varios problemas que hacen que abandonen las clases o, incluso, que decidan no matricularse en estos cursos. Los siguientes son algunos de los problemas:

1. Desde hace muchos años, a los estudiantes se les entregan manuales con ejercicios que hay que completar, y posteriormente un profesor analiza las respuestas con el grupo.
2. Cuando llega el momento de realizar un examen final, los estudiantes no son capaces de contestar de manera correcta, en muchos casos, porque no resolvieron oportunamente sus dudas y sus preguntas durante el curso.
3. La comunicación matemática presenta dificultades debidas en gran parte a la notación específica. Por un lado, para muchos profesores es difícil comprender las respuestas a los ejercicios debido a la imposibilidad de descifrar la ortografía de los estudiantes, de modo que evalúan únicamente la respuesta final un procesador de textos digital para presentarlos supone una gran inversión de tiempo.

TANTO LAS INSTITUCIONES COMO LOS profesores consideran que enseñar matemáticas por Internet representa un reto grande, debido a la complejidad del tema y a las altas tasas de abandono de las clases. No obstante, muchas han sido las herramientas desarrolladas que son compatibles con Moodle para resolver estos problemas.



TERESA SANCHO VINUESA

PROFESORA DE INGENIERÍA
INFORMÁTICA, MULTIMEDIA Y
ESTUDIOS DE TELECOMUNICACIONES

al cuestionario. El estudiante cuenta con un editor de fórmulas visual que les permite manipular matrices y funciones con toda comodidad. El editor tiene un corrector automático de sintaxis que señala cuándo faltan datos en el ejercicio.

Uno de los logros principales de esta herramienta consiste en que permite la evaluación de los estudiantes con base en criterios matemáticos. Adicionalmente, existe la posibilidad de contestar no sólo preguntas de respuestas múltiples sino otros tipos de preguntas, porque la herramienta tiene la capacidad de entender respuestas equivalentes, tales como $17/6 = 34/12$.

“La experiencia con los Wiris Quizzes ha sido muy positiva, porque nos permite usar la calculadora para evaluar las respuestas y hemos aumentado poco a poco la dificultad de los ejercicios; por otra parte, la reacción de los estudiantes ha sido buena. Su uso nos ha permitido mejorar el índice de retención en un 13%”, afirma Teresa Sancho Vinuesa, profesora de Ingeniería Informática, Multimedia y Estudios de Telecomunicaciones de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC).

Existe también en la UOC un grupo de investigación que se llama LAIKA (Learning Analytics for Innovation and Knowledge Application in Higher Education), con cuatro profesores y coordinado por la Dra. Sancho, que propone modelos para predecir el abandono en estudios virtuales y define patrones de comportamiento en MOOCs.

Además de la personalización y el soporte por parte de asesores que son de vital importancia para el proceso de aprender matemáticas, independientemente de la modalidad -y especialmente en el caso de *e-learning*-, la experiencia, el ingenio y la capacidad de los profesores para proponer maneras distintas de resolver algoritmos son calidades indispensables que se pueden aprovechar al máximo mediante los Wiris Quizzes. ∞

**EL E-LEARNING ES
UNA EXPERIENCIA
PEDAGÓGICA
MARAVILLOSA EN
EL CAMPO DE LA
INNOVACIÓN.**

Por lo anterior, decenas de universidades han optado por usar la herramienta Wiris Quizzes en Moodle, que permite la presentación de cuestionarios con varios niveles de dificultad, con retroalimentación automática e inmediata en la misma plataforma.

Las preguntas contienen matrices, funciones o representaciones gráficas con parámetros que toman valores de acuerdo con su definición original cada vez que se aplica



DELAINA TONKS
DIRECTORA DE
MOUNTAIN HEIGHTS
ACADEMY



Mountain Heights Academy: una escuela 100% digital

LA PRINCIPAL ESCUELA VIRTUAL del estado de Utah está a la vanguardia en términos de estrategias de *e-learning*. Conversamos con DeLaina Tonks, directora de Mountain Heights Academy, sobre los principales retos y las grandes ventajas de la educación virtual.



Entrevistado por: Laura Orozco
Salt Lake City, Estados Unidos

E-LEARN MAGAZINE: MOUNTAIN HEIGHTS ACADEMY ES UNA ESCUELA VIRTUAL, ¿QUÉ CLASE DE ESTUDIANTES ESCOGE ESTE TIPO DE EDUCACIÓN?

DeLaina Tonks: Debido a que Mountain Heights Academy es una escuela pública, aceptamos todo tipo de estudiantes. Algunos han sido educados en casa y buscan graduarse de una escuela acreditada, mientras otros tienen un plan PEI o 504 y buscan una vía personalizada en su educación. Otros se matriculan por la flexibilidad, porque son actores, atletas y músicos que viajan alrededor del mundo, acompañados de su portátil, para sus presentaciones o sus competencias.

Finalmente, otros asisten por nuestros programas universitarios acelerados y la posibilidad de estudiar en su colegio local de Tecnología Aplicada.

E.L.M: ¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES VENTAJAS DEL SISTEMA DE EDUCACIÓN VIRTUAL PARA LOS ESTUDIANTES?

D.T.: La población estudiantil de Mountain Heights Academy cambia de un año a otro. Los estudiantes vienen porque aprecian la flexibilidad, la posibilidad de adaptar sus estudios a sus programas personales y la interacción que tienen con sus profesores. Entre las ventajas se encuentran:

- La flexibilidad y la posibilidad de trabajar en cualquier lugar y en cualquier momento.
- La interacción personalizada con los profesores.

- La receptividad administrativa y por parte de los profesores.
- Las actividades sociales y las oportunidades de liderazgo.
- Un currículo que se puede personalizar.
- La utilización de un portátil de la escuela, en el caso de los estudiantes de tiempo completo.

E.L.M.: ¿CÓMO HA SIDO SU EXPERIENCIA CON MOODLEROOMS Y QUÉ CLASE DE FUNCIONES LE OFRECE?

D.T.: Nuestro LMS, Moodle, es una parte integral de nuestra escuela. Esencialmente, es nuestro 'campus', el lugar donde 'viven' todos nuestros cursos. Los estudiantes acceden al contenido de todos los programas por Moodle. Los profesores pueden rastrear los avances de cada estudiante, sus huellas digitales, y pueden utilizar dicha información para saber cuáles estudiantes hay que contactar para poder trabajar personalmente con ellos y así llenar los vacíos en sus conocimientos u ofrecer asistencia adicional.

E.L.M.: ¿EXISTEN MEJORAS REALIZADAS AL LMS HECHAS POR LA ESCUELA?

D.T.: Hemos conectado a Moodle con Genius, un Sistema de Información Estudiantil diseñado específicamente para plataformas virtuales. Genius baja los datos de Moodle y los presenta en un cuadro de mando apto para ser visto tanto por los estudiantes como por sus padres.

E.L.M.: CON RESPECTO A LA EDUCACIÓN VIRTUAL, ¿CUÁL ES EL RETO MÁS GRANDE FRENTE A ESTUDIANTES ENTRE 12 Y 18 AÑOS?

D.T.: Uno de los retos más grandes en la educación virtual, en cuanto al aprendizaje, es el paso de un ambiente tradicional a un ambiente virtual. En un ambiente tradicional suena un timbre para indicar la hora del cambio de clases. En un ambiente

virtual los estudiantes tienen que decidir personalmente cuándo cambiar. Esto les permite flexibilidad, pero también les presenta oportunidades para distraerse. Están obligados a optar por abrir su portátil y después a manejar su tiempo de manera prudente. Es prepararse para el mundo que tendrán que enfrentar después de graduarse.

E.L.M.: ¿CUÁLES SON LAS HERRAMIENTAS VIRTUALES QUE EMPLEAN PARA ENFRENTAR ESTOS RETOS?

D.T.: En Mountain Heights a cada estudiante se le entrega un portátil con aplicaciones, programas y redes sociales de última tecnología. Los estudiantes aprenden a usar la tecnología del siglo XXI en el curso de herramientas tecnológicas, y crean e-portafolios a través de múltiples currículos con el fin de exhibir sus trabajos durante toda su trayectoria por la educación secundaria. Adicionalmente, Moodle se integra con nuestra plataforma de Gmail para que se pueda acceder a las herramientas tecnológicas de Google Suite. También, usamos Blackboard Collaborate para ofrecerles a nuestros estudiantes y profesores la posibilidad de interactuar cara a cara.

E.L.M.: EL AÑO PASADO, LA ESCUELA GANÓ EL PREMIO A LA MEJOR DEL ESTADO. ¿A QUÉ SE DEBE ESE RECONOCIMIENTO?

D.T.: Mountain Heights Academy mantiene su posicionamiento como la escuela virtual más prestigiosa de Utah con base en los porcentajes de graduación, los resultados obtenidos por sus estudiantes en los exámenes del estado y los índices de conclusión de los cursos, debido a la instrucción basada en datos, la interacción con los profesores y un currículo que se puede adecuar a las necesidades de cada estudiante.

E.L.M.: EN SU CONCEPTO, ¿ES EL E-LEARNING EL FUTURO DE LA EDUCACIÓN?

D.T.: Sin duda, la educación digital forma parte del tejido de la educación del futuro. Ofrece oportunidades de equidad y de acceso a estudiantes que de otra manera no tendrían las mismas ventajas educativas que sus pares. Ofrece opciones para aquellos estudiantes que, por alguna razón, no pueden asistir a una institución física. Ofrece flexibilidad a aquellas personas que buscan lo mejor de ambos mundos en su educación. Ofrece una vía personalizada hacia la educación que permite llenar los vacíos basada en los datos. ¡La educación digital es, sin duda, una propuesta ganadora. ☺

MOODLEROOMS ES UNA PARTE INTEGRAL DE NUESTRA ESCUELA. ESENCIALMENTE, ES NUESTRO 'CAMPUS'.

Straighter Line: Nuevas formas de enseñar a los estudiantes no tradicionales de hoy

PARA LOS ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS de hoy, 'no tradicional' es la nueva normalidad.

POR: Christina Gómez Echavarría
Baltimore, MD, Estados Unidos

De acuerdo con el Departamento de Educación, los estudiantes universitarios no tradicionales (mayores de 25 años, con empleos por lo menos de medio tiempo y/o manteniendo una familia propia) representan más del 65% de la población estudiantil universitaria de Estados Unidos.

Por ello, el modelo tradicional de la educación superior (en el campus y con clases presenciales) no coincide bien con los horarios apretados de los estudiantes no tradicionales. Mientras el crecimiento del aprendizaje en línea y de otras tecnologías educativas ha permitido a las instituciones entregar programas más flexibles, el costo sigue siendo uno de los principales obstáculos para los estudiantes no tradicionales, y muchas veces les impide terminar, o inclusive comenzar, un programa de grado.

Esta situación inspiró a Straighter Line, una comunidad no tradicional de aprendizaje en línea para estudiantes no tradicionales. Fundada en 2008, ofrece cursos universitarios

de educación general a costo reducido, como Economía 101, Psicología 101, Contabilidad 101 y muchos otros. A Burck Smith, fundador y director ejecutivo de Straighter Line, se le ocurrió originalmente la idea en la década de los noventa cuando estaba estudiando una maestría en Harvard, época en que el aprendizaje en línea se encontraba todavía en pañales. Sabía que si la tecnología de la educación pudiera evolucionar y alcanzar un nivel de aceptación específica, sería posible entregar programas de manera mucho más fácil y a menor costo. Sin embargo, de acuerdo con Smith, a pesar del crecimiento y de la aceptación de la educación en línea, "93% de las universidades cobran lo mismo o más por los cursos en línea que por la educación presencial, aun cuando el costo de entrega es menor".

"93% DE LAS UNIVERSIDADES COBRAN LO MISMO O MÁS POR LOS CURSOS EN LÍNEA QUE POR LA EDUCACIÓN PRESENCIAL, AUN CUANDO EL COSTO DE ENTREGA ES MENOR".

Este modelo no solo reduce los costos típicos de las clases preliminares, sino que permite a los estudiantes ahorrar tiempo y terminar los cursos a su propio ritmo o en su propio horario. “Hemos visto datos que demuestran que los estudiantes que vienen de nosotros logran un nivel mucho más alto que el estudiante de pregrado promedio”, dice Smith. “En parte, es porque tenemos unos programas maravillosos, y lo digo con mucho orgullo, pero también es porque cuando los estudiantes utilizan nuestros cursos, están poniéndose a prueba antes de participar en un programa universitario completo. Básicamente, están

STRAIGHTER LINE ES UNA COMUNIDAD NO TRADICIONAL DE APRENDIZAJE EN LÍNEA PARA ESTUDIANTES NO TRADICIONALES

demostrando que van a ser estudiantes exitosos con más probabilidades de conseguir sus metas”.

Smith dice que las estadísticas también ratifican su enfoque, porque los índices de graduación para los estudiantes de programas no tradicionales en línea (similares a los de Straighter Line) son más altos que para los estudiantes que no los usan. Los niveles de éxito más altos se atribuyen a la flexibilidad de los programas, que les da a los estudiantes la oportunidad de ganarse la vida y/o mantener a una familia y estudiar en su tiempo libre.

Para las universidades, son muy atractivas las mejores tasas de retención de programas y de graduaciones, razón por la cual Straighter Line ha podido asociarse con más de 100 universidades que les permiten a los estudiantes transferir sus créditos al programa de grado que quieren. “Straighter Line también puede ser un destino de referencia para aquellas universidades que han perdido contacto con los estudiantes”, dice Smith. “Muchas universidades tienen estudiantes que se presentaron pero no se matricularon, o que se matricularon pero no lograron terminar su carrera, y de esta manera pueden ponerse en contacto con ellos, decirles que tomen un par de cursos con Straighter Line y después regresar y esperar que reciban sus diplomas”.

No fue fácil para Straighter Line al principio, porque fue muy polémica la idea de que se pudiera recibir cursos de nivel universitario por la décima parte del precio y después utilizarlos en las universidades. “Construimos nuestros cursos al igual que lo haría cualquier otra universidad”, dice Smith. “Cuando la gente nos criticaba,

era una insinuación indirecta de que nuestros cursos eran de una calidad más baja, pero no es así. Además, el mercado ha evolucionado. En 2012, cuando los MOOC se hicieron ampliamente disponibles, la gente empezó a entender que los programas en línea son realmente una opción válida”.

En cuanto a la tecnología se refiere, Smith no afirma haber hecho ningún avance enorme, sino que usó la tecnología existente y la transformó. “En el campo de la educación, nos inclinamos a buscar una solución sencilla e inmediata de la tecnología para cambiar las estructuras”, dice Smith. “Pero al igual que en cualquier otra industria, la tecnología es pujante únicamente cuando se acompaña de nuevos modelos de negocio. De manera que cuando empezamos, nos dimos cuenta de que no necesitábamos ninguna tecnología nueva, simplemente era cuestión de insertar la tecnología existente en un nuevo modelo de negocio. Aprovechamos lo mejor de lo que estaba por ahí: empresas de tutoría en línea. Utilizamos Moodlerooms porque son una gran plataforma de fuente abierta en la cual podemos realizar nuestros propios ajustes; la integramos con servicios de supervisión, y transmitimos las clases en forma de videos o de *podcast*.”

Su objetivo principal es ayudar a los estudiantes a graduarse con habilidades comerciales y a ahorrar dinero, y evitar que se unan 40% de los estudiantes de hoy que no terminan su carrera y cargan con una deuda muy grande, sin la recompensa de un grado. “Las opciones de bajo riesgo como Straighter Line representan una oportunidad para lograrlo”, dice Smith, “porque los estudiantes están más seguros de su propio éxito futuro y en última instancia, podemos ver subir los índices de éxito y bajar la deuda, que es muy emocionante”. 



BURCK SMITH
CEO & FUNDADOR
DE STRAIGHTER

Moodlerooms: el capital humano como recurso clave detrás de la maquinaria Moodle

POR Christina Gómez Echavarría
Sumter, SC, Estados Unidos



TERRI ANN BENNET
DIRECTORA DEL EQUIPO DE CLIENT ENGAGEMENT, BLACKBOARD

Con el fin de entender el talento humano detrás de la maquinaria de Moodle, E-Learn Magazine conversó con Terri Ann Bennet, directora del equipo de Client Engagement, quien explicó cómo funciona su equipo.

Cada vez que adquirimos un software nuevo o, inclusive, que abrimos una cuenta en una página web, tenemos que firmar un contrato o, por lo menos, aceptar unos términos y unas condiciones que raramente leemos. Con Moodlerooms, no es así. El primer paso consiste en ponerse en contacto con el equipo de ventas, quienes se encargan de explicar el funcionamiento y ofrecen un paquete basado en las necesidades del cliente, las metas de su organización y otras características. Los paquetes de servicios más representativos son: el Foundations Package, dirigido a clientes con mayores conocimientos en Moodle y que cuentan con un equipo pequeño, el Smart Start Package es para instituciones más grandes que necesitan un poco más de ayuda al principio y el Enterprise Package que se encuentra disponible únicamente en ciertas regiones del mundo, y que permite una implementación cara a cara del sitio de Moodlerooms. De tal forma, existen tres maneras diferentes de implementar el servicio de Moodlerooms, y el cliente escoge cuál le parece más conveniente.

Por ello, Moodlerooms está integrado por un equipo de expertos, quienes ayudan a los clientes a satisfacer todas sus necesidades en los campos de la enseñanza y del aprendizaje a través de una sola plataforma: Moodlerooms. Moodlerooms opera en modalidad Software como Servicio (SaaS), lo que sugiere que no se trata de vender simplemente un programa y una serie de códigos, sino de entender que el programa es usado por humanos y se hace para humanos, por lo que el objetivo es brindar acompañamiento al usuario en cada paso.

DETRÁS DE CADA COMPUTADOR

hay un *hardware* meticulosamente construido que permite que todo funcione correctamente: desde alambres hasta botones y desde microchips hasta pantallas de alta resolución. Sin embargo, raramente pensamos en los seres humanos que lo ensamblaron, en la persona que diseñó el primer borrador de la pantalla del computador y escribió el código, corrigiéndolo innumerables veces. Es por esto que en Moodlerooms es clave el talento humano y su desarrollo, pues estamos convencidos que la clave del éxito de cualquier iniciativa depende de los equipos de trabajo.

Después de firmar el contrato, el cliente recibe la bienvenida por parte del Gerente de Atención al Cliente (GAC). Esta es una persona asignada a cada cliente desde el principio para que, si surge algún problema, el cliente tenga un contacto específico, con nombre y apellido, a quien recurrir. El GAC llamará al cliente y le dará la bienvenida a Moodlerooms. Después, le ayudará a diligenciar la hoja de inscripción al nuevo servicio. Se van a conocer personalmente, entenderá sus necesidades, le preguntará exactamente qué es lo que quiere del sitio que acaba de adquirir, y le dará una idea de la apariencia del producto final.

Enseguida, su GAC le presentará a su Consultor de Configuración. El CC cumple un papel muy técnico que se puede comparar con las instrucciones paso a paso que se reciben en una página web sobre la función de cada botón y de cómo usarlo. Hay seis CCs en el equipo de atención al cliente y hablan varios idiomas, incluyendo inglés, español, portugués, ruso, ucraniano y polaco. El CC es quien le ayuda al cliente a armar el rompecabezas completo. De acuerdo con sus deseos y sus necesidades, el CC le ayudará a montar su página, agregará las aplicaciones diferentes que necesita, y le guiará por el proceso de crear los catálogos de sus cursos.

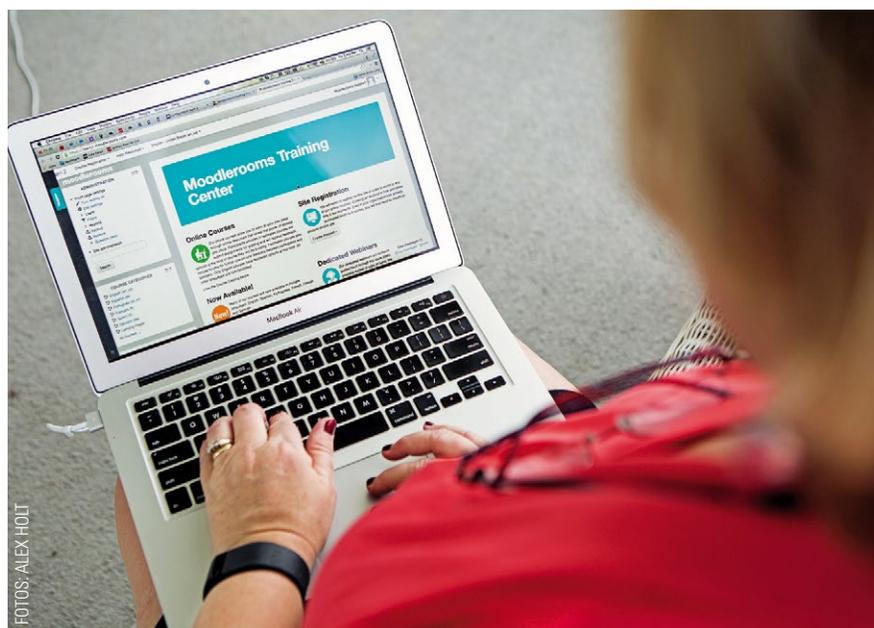
Después de pasar por el Consultor de Configuración, la plataforma debe estar funcionando perfectamente. Adicionalmente, el cliente ya entenderá lo fundamental de Moodle, de manera que si hay cambios, podrá manejarlos el mismo. Sin embargo, siempre surgen inconvenientes, y Moodlerooms no lo deja solo a la hora de resolverlos, pues a estos incidentes se les da respuesta a través de un sistema de tickets.

Uno de los dos administradores permitidos por página tiene la opción de presentar un ticket, incluso lo puede hacer directamente al equipo de Nivel Uno o al Especialista de Aplicaciones. Un ticket es simplemente una solicitud para que alguien revise un problema que se está presentando. El equipo de Nivel Uno es el primero que investiga el problema e intenta resolverlo. Si el equipo de Nivel Uno no lo puede resolver, lo enviará al Nivel Dos, donde se realizará una investigación más profunda y detallada del código, para asegurarse de que no haya ningún mal funcionamiento en el sistema.

Si el cliente así lo desea, puede 'escalar' el ticket. Esto quiere decir que lo pasará directamente a su Gerente de Atención al Cliente, para que se busque una manera más personalizada de arreglar el inconveniente. Dependiendo de la gravedad del problema, y si es una emergencia o un asunto de alta prioridad, uno de los seis equipos alrededor del mundo podrá ayudarlo, porque están ubicados en seis husos horarios diferentes, de manera que ofrecen soporte las 24 horas del día; 7 días a la semana. Si la prioridad es mediana o baja, alguien en su propio huso horario le ayudará durante el siguiente día hábil.

La tecnología es una parte importante de nuestras vidas; sin embargo, todavía pensamos que los programas que utilizamos todos los días simplemente aparecen ante nuestros ojos por arte de magia. Terri Ann Bennet sabe que no es así y que para mantener satisfecho al cliente se necesita de mucha comunicación, mucho tiempo y mucho trabajo. Ella atribuye el éxito mundial de Moodlerooms a la efectividad del equipo de atención al cliente, porque el cliente nunca siente que lo han dejado solo. Sabe que cuenta con su apoyo.

Al revisar cada uno de estos pasos, es evidente que la maquinaria detrás de Moodle se compone de carne y hueso. 



FOTOS: ALEX HOIT



Blackboard, el *partner* de Moodle con mayor presencia global: fortaleciendo el aprendizaje 'open source'

BLACKBOARD FIRMÓ EL ACUERDO

que lo acredita como el *Moodle partner* con mayor presencia en el mundo, prestando los servicios profesionales de *Moodle* a través de su división y oferta *open source*: Moodlerooms.

POR: Juan Felipe Guerrero C.
Madrid, España

Precisamente, el pasado 29 de marzo, en Madrid, España, Phillip Miller, vicepresidente Internacional de Servicios de Código Abierto de Blackboard Inc., y Martin Dougiamas, Fundador y CEO de Moodle Pty Ltd., dieron inicio al acuerdo; hablaron sobre las características del trato con E-Learn Magazine. Blackboard y Moodle han tenido siempre una meta en común: transformar el modelo educativo, el tradicional, el presencial, y darle así, un cambio intenso pero dinámico a este campo. Desde hace casi cuatro años, han fortalecido cada vez más su colaboración en pro de soluciones en e-learning.

Con el reciente convenio, Blackboard tendrá una expansión y una presencia más fuerte en diversos mercados para así apoyar directamente a Moodle y al código abierto. El partnership cubre 12 países: Estados Unidos, Australia, Reino Unido, Colombia, México, Perú, Brasil, España, Alemania, Francia, Japón y Filipinas, en los cuales la plataforma Moodle tiene un número significativo de usuarios, siendo ahora en estos territorios Blackboard su 'Moodle Partner' oficial. "Estoy muy feliz de que nuestra asociación con Blackboard continúe, tenemos un tremendo apoyo de su parte, y por supuesto, de otros 'Moodle Partners' y del resto de la comunidad. Esto hace que Moodle realmente pueda enfocarse en el futuro y pueda proveer todo lo que la comunidad necesite. Es importante que el verdadero 'open source' se mantenga como una opción fuerte, y en eso me alegra contar con el apoyo de Blackboard", dijo el creador de Moodle.

◀ DE IZQUIERDA A DERECHA

JAVIER GREGORI
SOLUTIONS ENGINEER MANAGER (SEEMEA)

PHILLIP MILLER
INTERNATIONAL VICEPRESIDENT OF OPEN
SOURCE SERVICES FOR BLACKBOARD INC.

MARTIN DOUGIAMAS
FOUNDER AND CEO OF MOODLE PTY LTD.

JUAN RAMÓN ALEGRET
STRATEGIC PROJECTS AND BUSINESS
DEVELOPER MANAGER (SEEMEA)

ALEX PORRAS
IBERIA REGIONAL DIRECTOR

GRACIELA ALARCÓN
MARKETING RESPONSIBLE (SEEMEA)

NOVEDADES

JUNIO 2016

Entre tanto, el equipo de desarrolladores de código abierto de Blackboard no parará de crecer gracias a continuas adquisiciones de 'Moodle Partners', como había hecho previamente con NetSpot, Remote-Learner UK y Nivel 7. Este nuevo acuerdo potencializará mucho más el éxito del proyecto Moodle y a su comunidad de más de 70 millones de usuarios 'open source'. Ahora bien, Phillip Miller hace énfasis, en los cambios que se han venido incorporando en Blackboard, gracias, en parte, a su alianza con Moodle y en la trascendencia de ser su 'Moodle Partner' más importante y grande del mundo: "Nosotros apoyamos a la industria académica, pues Blackboard es una compañía global y la más grande de e-learning, por lo que al acercarnos cada vez más con Moodle, apoyamos el 'open source', y por ende, a la academia", dijo Miller. Pero la comunión entre ambas corporaciones va más allá. "El modelo de negocio de Blackboard ha cambiado bastante a lo largo de los últimos años; antes solo nos enfocábamos en ofrecer software propietario, pero hoy en día tenemos un portafolio de soluciones más amplio; y como Moodle tiene una presencia tan robusta a escala mundial, es transcendental que nos conectemos con su comunidad".

**ESTE NUEVO ACUERDO
POTENCIALIZARÁ
MUCHO MÁS EL
ÉXITO DEL PROYECTO
MOODLE Y A SU
COMUNIDAD DE MÁS
DE 70 MILLONES
DE USUARIOS
'OPEN SOURCE'.**

Con la puesta en ejecución de este nuevo convenio, evidentemente ambas partes se beneficiarán. Por un lado, Blackboard sigue creciendo como el principal 'Moodle Partner' en muchas más partes del mundo, apoyando al código abierto y a la academia, como el mismo Phillip Miller dijo; por el otro, Moodlerooms y Moodle, trabajando juntos, aseguran una gran cantidad de recursos y contribuciones que les permiten concentrarse en el futuro y en continuar proveyendo, como es natural, a su extensa clientela y comunidad todo lo que esta requiera para hacer de su LMS cada vez una plataforma más sólida. ∞



Moo



MARTIN DOUGIAMAS
FOUNDER AND CEO OF MOODLE PTY LTD.

PHILLIP MILLER
INTERNATIONAL VICEPRESIDENT OF OPEN
SOURCE SERVICES FOR BLACKBOARD INC.

odlerooms

**BLACKBOARD Y MOODLE
HAN TENIDO SIEMPRE
UNA META EN COMÚN:
TRANSFORMAR EL MODELO
EDUCATIVO TRADICIONAL.**

Powerful,
beyond any
other moodle.



EL PODER de la analítica predictiva

EL CAMPO DE LA EDUCACIÓN EXIGE CADA VEZ más nuevas plataformas que permitan optimizar la enseñanza y el aprendizaje. Una de las aplicaciones de la analítica predictiva en esta área permite, por ejemplo, la intervención oportuna del profesor en un curso y asegura el éxito de los estudiantes.



Con los **Sistemas de Gestión de Aprendizaje** (LMS, por sus siglas en inglés) es posible recoger ininidad de datos de las aulas virtuales, como el programa de la clase, el registro de tareas o la participación en los foros. Cualquier comportamiento del alumno en el sistema queda guardado allí.

MOODLE, EL LMS DESTACADO.

1 * **ALMACENAR DATOS**

¿CÓMO FUNCIONA?

¿DE QUÉ SE TRATA?

La analítica predictiva emplea el análisis estadístico de datos históricos o actuales derivados del proceso de aprendizaje, con el fin de crear modelos que permitan hacer predicciones sobre los alumnos y mejorar así sus resultados.

¿PARA QUÉ SIRVE?

El modelo puede proporcionar predicciones estadísticas que le van a permitir al profesor saber cómo le va a ir a sus estudiantes, particularmente, a quién le puede ir mal. Con esta información, tanto él como la institución podrán intervenir a tiempo y asegurar el éxito de sus alumnos.





Así como **una golondrina no hace verano**, un solo dato no permite identificar plenamente patrones de comportamiento para analizar. Lo ideal es poder utilizar numerosas variables enfocadas en un tema que, combinadas entre sí, posibilitan un análisis histórico de datos.

Ejemplos de variables:

- Frecuencia en el ingreso a la plataforma.
- Tiempo que duró en esta o palabras usadas que se repiten queda guardado allí.

2 * ANÁLISIS DE VARIABLES

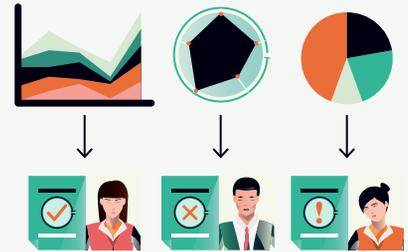


La relación entre las variables crea un modelo matemático **con certeza estadística** entre el comportamiento de estos hechos y el resultado de los alumnos. Este es el modelo predictivo.

Ejemplo:

- Uno de los modelos de la herramienta **X-Ray Learning Analytics for Moodle** estudia a profundidad el uso del lenguaje para aumentar el éxito académico de los estudiantes.

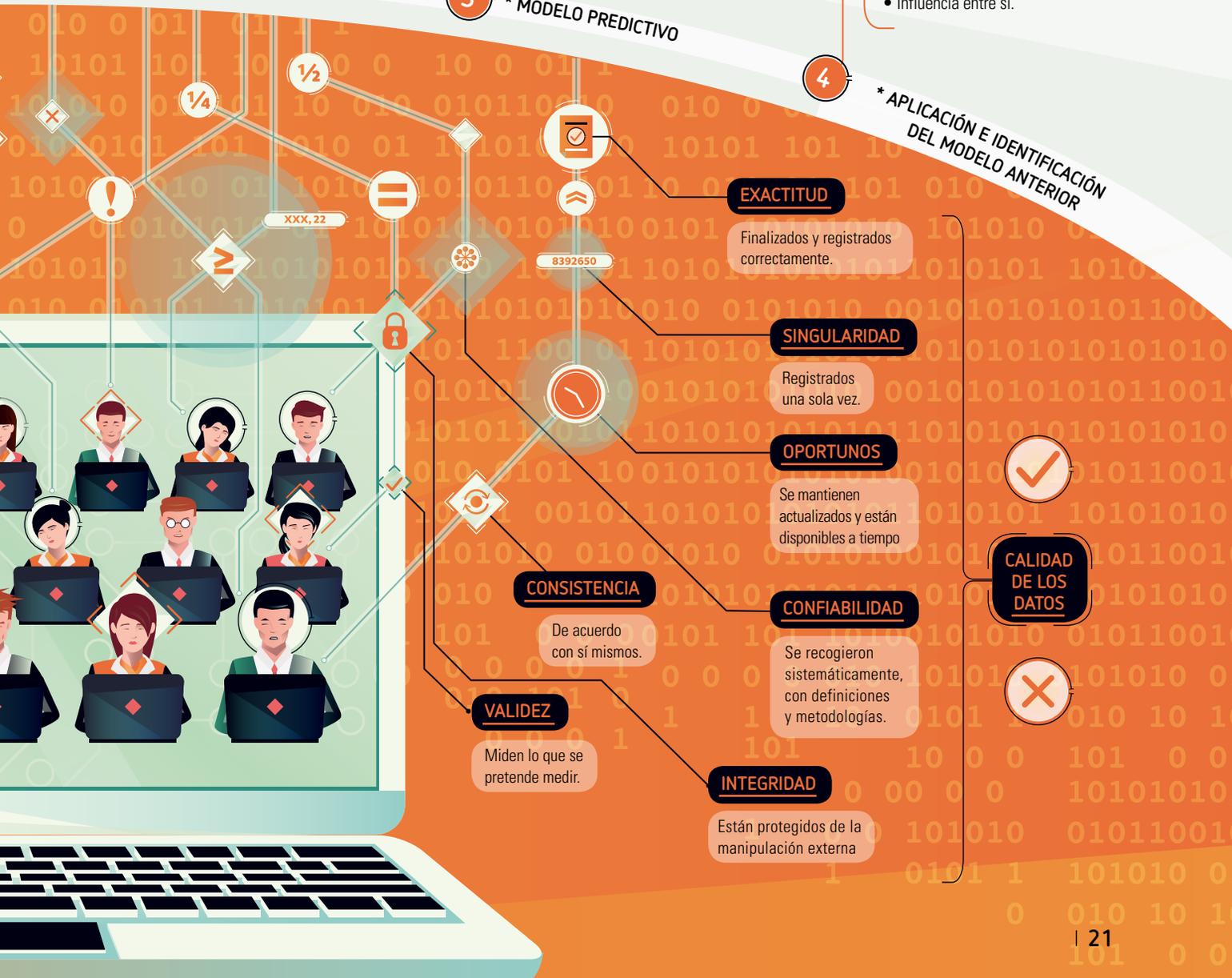
3 * MODELO PREDICTIVO



Con base en la observación de las variables y la aplicación del modelo a los datos actuales, se podrán predecir los resultados del aprendizaje. Los reportes que se construyen sirven para identificar estudiantes en riesgo, a partir de:

- La frecuencia y uso de palabras clave.
- Interacción entre ellos.
- Influencia entre sí.

4 * APLICACIÓN E IDENTIFICACIÓN DEL MODELO ANTERIOR



EXACTITUD

Finalizados y registrados correctamente.

SINGULARIDAD

Registrados una sola vez.

OPORTUNOS

Se mantienen actualizados y están disponibles a tiempo

CONSISTENCIA

De acuerdo con sí mismos.

VALIDEZ

Miden lo que se pretende medir.

CONFIABILIDAD

Se recogieron sistemáticamente, con definiciones y metodologías.

INTEGRIDAD

Están protegidos de la manipulación externa

CALIDAD DE LOS DATOS



Blended learning y otras 4 razones para estudiar en Francesco Group



FOTO: OLI SCARFF

POR: Christina Gómez Echavarría
Staffordshire, Inglaterra

EL FRANCESCO GROUP ES DUEÑO DE UNA DE las cadenas de salones de belleza más grandes y de mayor renombre en Reino Unido. Comenzó en 1967 como un negocio familiar y cuenta hoy con más de 33 salones repartidos por todo el centro de Inglaterra (los Midlands). Esta compañía es reconocida por sus altísimos estándares en la peluquería, por lo cual decidió transmitir esos conocimientos: hoy cuenta con cuatro academias, y en el último año y medio ha adoptado el *e-learning* para la enseñanza de sus métodos a más de 200 estudiantes.

Conversamos con Gemma Maxwell, gerente de aprendizaje de Francesco Group, quien nos explicó cinco razones por las cuales este grupo es el mejor lugar para estudiar.

1. Francesco Group utiliza una metodología de aprendizaje combinado. Esto quiere decir que la parte teórica de la peluquería se enseña por internet mediante Moodlerooms, mientras la parte práctica se enseña tanto en un salón de clase como en uno de los salones de belleza, para que los estudiantes puedan entender las necesidades y las peticiones de los clientes. El Grupo empezó a utilizar el *e-learning* porque encontró que los profesores dedicaban mucho tiempo a la enseñanza de la parte teórica y, adicionalmente, los estudiantes cuya lengua materna no era el inglés

estaban quedando rezagados, lo que representaba un problema debido a la gran cantidad de estudiantes internacionales que tenía. El *e-learning* les ha permitido a los estudiantes trabajar a su propio ritmo y ha facilitado también el aprendizaje autodirigido. Adicionalmente, con la plataforma MoodleRooms, el Grupo puede mantenerse en contacto con sus estudiantes en todo momento y monitorear su progreso. Bajo este sistema de aprendizaje combinado, los alumnos no necesitan asistir personalmente a la academia sino una vez cada quince días, de manera que pueden estudiar a su propio ritmo e, inclusive, realizar otras labores cuando no están en la academia.

2. Con el fin de mantener los estándares de Francesco Group, es importante para la academia poder entender el nivel exacto de cada estudiante. Por consiguiente, el Grupo estableció un sistema de distintivos bajo el cual un estudiante tiene que ganar seis o siete distintivos en cada nivel para que así se le otorgue el distintivo del curso. El estudiante no puede pasar al siguiente nivel hasta que entienda todo lo necesario para hacerlo. Es un buen sistema tanto para el estudiante como para el profesor porque, siendo virtual, el estudiante tiene la posibilidad de repetir las clases hasta que entienda los conceptos, mientras que el profesor puede asegurarse de que no haya fallas básicas en lo que el estudiante está aprendiendo, elevando así la calidad de los futuros egresados. El Francesco Group enseña una variedad de clases mediante



GEMMA MAXWELL
GERENTE DE APRENDIZAJE
DEL GRUPO FRANCESCO

el *e-learning*: desde cursos de coloración, cursos de corte, coloración avanzada y peluquería para hombres hasta un programa de inducción para nuevos estudiantes, responsabilidad patronal y atención al cliente. Cuando un estudiante haya recibido su distintivo del curso, podrá mejorar sus habilidades prácticas con los clientes de uno de los salones de belleza, bajo la supervisión de un asesor quien se asegurará de que el estudiante esté haciendo todo correctamente y mantenga los estándares necesarios.

3. Tener la posibilidad de graduarse de cualquiera de los cursos ofrecidos por Francesco Group implica para los estudiantes poder trabajar tanto con el Grupo como en otros salones de belleza alrededor del mundo, inclusive en otros campos. Gemma explica que al enseñarles a los estudiantes temas como la atención al cliente, se enfocan en habilidades para escuchar y para hablar y reciben capacitación para

trabajar con los clientes, lo que implica que pueden desempeñarse en el comercio minorista, la atención al cliente o en varios campos adicionales, si así lo quieren. Sin embargo, si terminan sus estudios con éxito, hay 33 salones de belleza del Grupo Francesco donde pueden trabajar, además de 52 salones pertenecientes a socios del Grupo. Las oportunidades laborales después de estudiar en una de estas academias son asombrosas. Gemma asegura que trabajar para este Grupo es como formar parte de una familia, y Frank Dellicompagni, el propietario, aprecia todo lo que una persona aporte a la empresa y se asegura de no se le considere simplemente como un empleado más. Gemma dice que este, a la larga, ha sido el aporte más significativo al gran éxito de Francesco Group.

4. Francesco Group desarrolló cada estilo y cada técnica a lo largo de varios años, algo que todo estudiante de la academia aprende. Por sus

CON LA PLATAFORMA MOODLEROOMS, EL FRANCESCO GROUP PUEDE MANTENERSE EN CONTACTO CON SUS ESTUDIANTES EN TODO MOMENTO Y MONITOREAR SU PROGRESO.

estándares, el Grupo ha recibido varios premios y se ha ganado un gran renombre; y dichos estándares son la razón principal por la cual una persona interesada en el tema quiere estudiar en una de sus academias. Como si fuera poco, hay expertos creativos que siempre están buscando tendencias nuevas en el mundo, que los clientes están pidiendo. Dichos expertos se aseguran de que los profesores estén actualizados con respecto a las últimas modas, para que puedan transmitir sus conocimientos a los estudiantes. El Francesco Group cuenta con 18 colegios asociados en todo Reino Unido y sus profesores visitan dichos colegios para capacitar a los docentes de acuerdo con los estándares del Grupo, garantizando así que los estudiantes no cubiertos directamente tengan las mismas posibilidades de conseguir un trabajo.

5. La peluquería no es una ciencia exacta. Es un trabajo alimentado por la creatividad y por saber cómo interactuar con el cliente. Esta es la última y la fundamental razón por la cual una persona debería estudiar con Francesco Group. Cada estudiante y cada empleado es diferente y tiene sus propias habilidades. Por consiguiente, el Grupo permite que la creatividad y el dinamismo florezcan en todo momento. Francesco Group satisface las exigencias más comerciales en el campo de la peluquería, acepta los retos de la competencia y enseña y capacita a su personal de acuerdo con sus habilidades individuales, permitiéndoles así la posibilidad de aprovechar su lado creativo.

Cada instituto del mundo debe aspirar a inculcar en sus estudiantes los estándares más altos, y no hay duda de que Francesco Group lo ha priorizado. Esto, además del *e-learning* que permite al individuo crecer, es razón suficiente para considerar a dicha academia como un lugar ideal para estudiar. ☺

OMAR EL
KHESHEN
MANAGING
DIRECTOR DE LA
ARAB ACADEMY



Aprender árabe nunca fue tan sencillo

POR: Catalina Sánchez
El Cairo, Egipto

SABER UN SEGUNDO O TERCER idioma es casi que un imperativo en plena globalización. Oportunidades académicas, mayor competitividad laboral e, inclusive, mejor desarrollo cognitivo hacen parte de las ventajas de ser multilingüe.

Hoy en día, existen alrededor de siete mil lenguas distintas en el mundo. En medio de ese número astronómico, el árabe se sitúa de quinto dentro del Top 10 de los idiomas más populares, con una cifra estimada de 300 millones de hablantes nativos. No es fortuito entonces, que cada día más personas estén interesadas en estudiarlo.

El problema es que aprender un idioma –y más aún si es tan complejo como el árabe–, requería hasta hace una década una terna indisoluble: dinero, tiempo y desplazamiento. Con la democratización del internet y la implementación de herramientas virtuales (como *Moodlerooms*), hemos entrado en una Nueva Era de Aprendizaje. Ya no es necesario estar presente en un salón de clases, reacomodar el horario de trabajo ni descompletar los ahorros. Ahora, lo único indispensable para formarse son las ansias de hacerlo.

Justamente, basándose en esa visión, se crea en Egipto la Arab Academy, una corporación privada e independiente cuyo objetivo es promover la lengua árabe, además de valores, ética profesional y habilidades en los negocios, mediante el aprovechamiento de herramientas virtuales y tecnológicas.

Su éxito es rotundo. Actualmente, Arab Academy cuenta con 90 mil estudiantes, de diferentes países. La mayoría de ellos tiene algún tipo de conexión con el mundo árabe: por un lado, están aquellos provenientes de Estados Unidos y/o Canadá, que tienen tradición musulmana; también se encuentran los que necesitan perfeccionar el idioma por alguna razón académica, profesional y/o política y por último, los no nativos, que simplemente desean tener un acercamiento como principiantes.

ACTUALMENTE, LA ARAB ACADEMY CUENTA CON 90.000 ESTUDIANTES, DE DIFERENTES PAÍSES.

¿Y POR QUÉ ELEGIR ARAB ACADEMY?

Omar El Kheshen, *managing director* de la academia, le contó a *E-Learn Magazine*, las 10 razones por las cuales una persona, *amateur* o nivel avanzado, debería enrolarse en uno de los cursos de la plataforma.

1. La experiencia: Arab Academy es una de las compañías que se destaca en el mercado. Pocos ofrecen buenos programas académicos de la lengua árabe en relación costo, tiempo, calidad y beneficio.
2. Es económico: depende del curso, pero el más 'costoso' del portafolio ronda los 100 dólares mensuales, es bastante asequible.
3. Tecnología: Moodlerooms le da ese toque práctico y ágil a la interfaz de los cursos, haciéndolos más llevaderos para los estudiantes.
4. Variedad: no importa si una persona nunca ha tenido contacto con el idioma árabe. Hay varios niveles de intensidad, así como diferentes tipos de cursos: Modern Standard Arabic, Egyptian Colloquial Arabic e Islamic Arabic. Cada uno corresponde a las necesidades particulares y al perfil de los polifacéticos estudiantes.
5. Tutoría personalizada: hay una opción de *one on one speaking* que permite que una o dos veces a la semana, los estudiantes tengan conversaciones personalizadas con los profesores. Además, tienen acceso permanente a ellos a través los *chatboards* y/o direcciones de correo electrónico.
6. Interacción: uno de los lemas de la academia es que los estudiantes 'aprenden haciendo'. No escuchando ni viendo videos. Hay actividades

interactivas, que los ponen a prueba todo el tiempo, garantizando su reclutamiento y disminuyendo la tasa de desertores, muy común en otras academias de idiomas donde los métodos de aprendizaje no están a la vanguardia.

7. Flexibilidad horaria: no hay clases fijas, horarios determinados, ni límites de tiempo para completar los cursos. Todos tienen libertad y van a su ritmo.
8. Calidad: los profesores son elegidos cuidadosamente, tienen una formación estricta y completa.
9. Transparencia: otro de los asuntos importantes es que los programas no dan pie para que se filtren opiniones gubernamentales y/o culturales. Está totalmente prohibida la promoción de temas polémicos que tengan que ver con religión o política.
10. Formar equipo: para El Kheshen, este es uno de los puntos más importantes.

"Los estudiantes están en contacto permanente no solo con los profesores sino también con otros compañeros. No tienen que atravesar solos el viaje de aprender un nuevo idioma, sino que hacen parte de una comunidad".

LOS TESTIMONIOS VALEN MÁS QUE MIL PALABRAS...

"La Academia Árabe tiene un buen plan de estudios para aprender el idioma. Así puedo mejorarlo a través de una página web en la que se explica todo mediante dos lenguas: inglés y árabe. La Academia tiene excelentes maestros con un talento especial para hacer del proceso de aprendizaje más entusiasta", Dr. Windratmo Suwarno, Primer Secretario de la Embajada de Indonesia en Cairo.

"Fue una buena decisión: han sido casi cuatro meses desde que entré en este gran curso de línea en, y mi experiencia hasta ahora ha sido fantástica. Empecé a nivel principiante (árabe 101) y te puedo decir mi progreso se ha acelerado increíble. Me encanta, porque me permite estudiar a mi propio ritmo y lo que es más importante. ¡EN CUALQUIER MOMENTO! Los maestros son increíblemente pacientes, competentes y están dispuestos a ayudar. En realidad, todo el personal es de mucho apoyo. No hay duda de que voy a seguir estudiando en la Academia Árabe hasta que domine el idioma; Insha'Allah!", Dragana Selakovic, Slovenia. ☺

Moodlerooms: innovando con la ayuda de sus clientes

HOY EN DÍA, EL DESARROLLO DE los productos es un trabajo que supone grandes desafíos. Las empresas tienen que mantenerse al tanto de las diferentes tendencias, actualizar su *software* e innovar, mientras cientos de miles de personas tratan de hacer exactamente lo mismo. A esto se dedica Kris Stokking con Moodle, el LMS más usado del mundo en Moodlerooms, la división de código abierto de Blackboard. Moodlerooms ofrece una gran variedad de servicios a sus clientes y Kris, en su calidad de director de desarrollo de productos, se compromete a seguir innovando y a ofrecerle al mercado internacional una gran variedad de servicios, para que Moodlerooms pueda seguir posicionándose en la comunidad del *e-learning*.



POR: Christina Gómez Echavarría
Baltimore, Estados Unidos.

Su trabajo consiste en supervisar las plataformas Moodlerooms de Blackboard. Moodlerooms es el proveedor más grande de Moodle en el mercado y en el mundo. Su objetivo desde el principio fue: "Queríamos construir una plataforma de código abierto porque queríamos trabajar con la comunidad del código abierto", explica Kris. Esto es una parte fundamental de su trabajo, porque implica integrarse con la comunidad externa para permitirle colaborar e influir en los proyectos futuros. Sin embargo, no quisieron parecerse a los demás productos de código abierto, que le permiten al cliente una libertad total sin garantizarle calidad, y es por eso que Moodlerooms ha ganado un reconocimiento tan importante.

Con Moodlerooms cualquier persona del mundo puede realizar un aporte con base en su propia experiencia. Kris explica que muchos docentes que han usado Moodlerooms durante un tiempo tienen necesidades específicas que posiblemente no se ofrecen en el catálogo de plugins. Un plugin es parecido a un app para un teléfono celular, son funciones que se descargan y que cambian la manera en que Moodlerooms se usa. El personal de Moodlerooms o un usuario externo los puede crear y muchos profesores y usuarios han aprendido a escribir código específicamente para poder crear plugins.

Al principio, se aceptaban todos los plugins. Sin embargo, escribir código es una ciencia y un pequeño error puede implicar que un plugin no funcione o hacer que otras funciones de Moodlerooms dejen de operar. Con el fin de evitar esto y de seguir garantizándoles a sus clientes la calidad prometida, el personal de Moodlerooms estableció un proceso de revisión de códigos, de manera que cuando alguien presenta un plugin, un desarrollador de Moodle que lleva más de cinco años trabajando con el software examina el código con el fin de verificar si efectivamente funcionará o si contiene errores. Al terminar esta revisión, si el plugin necesita arreglos, se pone en contacto con el cliente para que este los ejecute; y si no, el plugin se sube a la base de datos para que cualquier persona lo pueda descargar y utilizar.

Moodlerooms fue el primer socio de Moodle que publicó pautas para la revisión de códigos, y hoy están siendo utilizadas en múltiples sectores del código abierto. Moodlerooms ha avanzado tanto con esta garantía de calidad que su principal desarrollador, Mark Nielsen, ha creado un plugin específico para que hoy no sea necesario que un ser humano revise un código para determinar si funciona, porque el programa lo hace automáticamente y señala los errores, si los hay. Las pautas están siendo usadas como si fueran un estándar de facto con respecto a lo aceptable en una plataforma virtual.

Pero aunque sea ahora una máquina la que señala los errores en el código, son los cincuenta colaboradores del equipo de Kris quienes mantienen el compromiso de calidad con sus clientes. Kris recuerda la época cuando tenía a su cargo un equipo muy pequeño y si se presentaba un problema con el sistema o con el servidor alguien podía voltearse y preguntarle al colega sentado detrás qué estaba pasando o en qué estaba trabajando. Hoy su equipo está repartido en todo el mundo y tiene que contar con herramientas de mensajería instantánea para comunicarse.

Kris ha introducido un 'encuentro' diario, en el que los ingenieros y el personal de administración se reúnen para averiguar qué está ocurriendo, qué se está creando en desarrollo de productos, qué fallas se han reportado y cómo arreglar ciertos problemas. Cuando hay un producto nuevo, implementan un programa de capacitación para que todos sepan cómo usarlo.

Cuando surge un problema, y como Moodlerooms es un proveedor en la nube, cuentan con monitores externos completamente integrados que validan constantemente que los sitios estén funcionando. Si no, una alarma alerta a cualquier ingeniero que esté de turno las 24 horas del día en algún lugar del mundo, para que busque una solución que permita que el sitio funcione de nuevo.

Kris dice que lo bueno de Moodlerooms radica no sólo en su disponibilidad sino que como proveedor de SaaS (Software como Servicio, por sus siglas en inglés) le ofrece al cliente todo lo que necesita: hosting, consultoría y soporte. Adicionalmente, le da la opción de crear su propio plugin, para así contar con un servicio más personalizado. Esta, dice Kris, es la parte más maravillosa de la empresa donde trabaja, porque fue precisamente el objetivo que se estableció desde el principio: llevar el e-learning a las masas. ♡



KRIS STOKKING
DIRECTOR DE
DESARROLLO DE
PRODUCTOS PARA
MOODLEROOMS
EN BLACKBOARD

**CON MOODLEROOMS
CUALQUIER PERSONA
DEL MUNDO PUEDE
REALIZAR UN APOORTE
CON BASE EN SU
PROPIA EXPERIENCIA.**



El American International School Hong Kong usa herramientas digitales para fomentar el aprendizaje colaborativo

POR: Catalina Sánchez Montoya
Hong Kong, China

ANDREW CHIU ES EL LÍDER

de una serie de cambios digitales y estructurales que se están gestando en su academia, la American International School Hong Kong (AIS HK). La meta es transformar la forma de enseñar y de aprender, para que el proceso educativo sea más eficiente, relevante, e incluso divertido. **E-Learn Magazine** habló con Chiu para profundizar en el tema.

En Hong Kong, el sistema escolar local y el inspirado en el británico son los más populares. Por eso, parte del éxito de la American International School Hong Kong radica en que su método es muy similar al norteamericano: se dividen en Elementary, Middle School y High School; en este último la graduación depende de la obtención de un número determinado de créditos.

El perfil de los estudiantes es muy diverso, pero sin duda todos tienen algo en común: desean tener otro enfoque educativo que vaya más allá de los cursos tradicionales de ciencias naturales, sociales y matemáticas. Asimismo, tienen la expectativa de clasificarse en universidades top del mundo, por lo que el acompañamiento particular de la escuela resulta bastante enriquecedor. Esa promesa, de hecho, es parte de su éxito. Por ello y ante la inminente necesidad de implementar nuevos recursos académicos y tácticas didácticas, la escuela ha planteado nuevos objetivos para proporcionarles a sus alumnos una educación práctica, innovadora, oportuna, valiosa y ante todo, integral.

***ANDREW CHIU,**
EDUCATIONAL
TECHNOLOGY
COORDINATOR,
AMERICAN
INTERNATIONAL
SCHOOL HONG KONG.

Hablamos de este importante proceso de cambio directamente con uno de sus líderes, Andrew Chiu, el Coordinador de Tecnología Educativa de la escuela, quien explica los retos, objetivos y el espíritu detrás de la iniciativa.

E-Learn Magazine: ¿EN QUÉ CONSISTE ESTA FASE DE TRANSFORMACIÓN?

Andrew Chiu: Tenemos una serie de objetivos basados en los cambios que queremos lograr a nivel interno. Y no es porque estemos siguiendo una tendencia mundial, sino porque vemos que el aprendizaje puede llegar a ser más efectivo y divertido. Lo más importante para nosotros es modificar la manera en la que las personas enseñan y aprenden. ¿Cómo? Fortaleciendo el networking, superando las barreras de comunicación entre maestros y aprendices, dejando de ser profe-céntricos para ser más estudiante-céntricos. Otro tema clave es pasar de 'consumir' significados y conceptos a 'construir' significados y conceptos.

E.L.M.: ¿POR QUÉ ESTE ÚLTIMO ES TAN IMPORTANTE?

A.C.: Está comprobado que una de las habilidades clave para lograr el éxito y la realización personal y profesional es el trabajo colaborativo. En la 'vieja escuela', un estudiante puede recibir las mejores notas del curso gracias a su esfuerzo individual. Pero creo que eso está cambiando. La idea de que podemos ser exitosos porque trabajamos juntos nos da la posibilidad de aprender a fallar y de apoyarnos en los compañeros.

E.L.M.: ¿LAS HERRAMIENTAS VIRTUALES SON INDISPENSABLES PARA QUE LOS ESTUDIANTES CLASIFIQUEN A LAS UNIVERSIDADES TOP DEL MUNDO?

A.C.: Sí tiene que ver. De hecho, empezamos a implementar en forma el tema de las plataformas tecnológicas apenas este año. En 2015 ni siquiera teníamos acceso ilimitado a WiFi para Middle School y High School. Hoy en día, sí. Y en una clase cualquiera, la mayoría de los estudiantes están trabajando en sus computadores. Vimos la necesidad y reconocimos que hay nuevos enfoques que deben ser abordados. Gracias a ello, nuestros estudiantes ahora son más rápidos para resolver pruebas, buscan apoyo en Google y le dedican más tiempo y energía al trabajo colaborativo. Ya no hay que recordarles sus tareas, son más responsables, tienen mayor sentido de pertenencia y, algo

importante: tienen una audiencia. Sus tareas y trabajos ya no van al profesor en un papel 'privado', sino que están disponibles para que sus compañeros, e incluso padres, las vean.

E.L.M.: ¿CUÁL ES LA IMPORTANCIA DE LAS HERRAMIENTAS DIGITALES Y DE LOS AMBIENTES ON-LINE EN AIS HK?

A.C.: Nos han abierto a un mundo de oportunidades. En el pasado, cada estudiante haría un proyecto, tendría acceso a información *offline* y para el profesor era imposible tanto apoyar como supervisar las fuentes y métodos de búsqueda. Ahora hay mucha más ayuda, más acceso a la información correcta. Otra cosa importante es que los estudiantes pueden elegir entre varios proyectos, lo que hace posible que el aprendizaje sea significativo para ellos. Antes, si había que plantear una reflexión, al que le gustaba escribir, 'se destacaba' entregando el ensayo.

E.L.M.: ¿CUÁL HA SIDO EL PAPEL DE MOODLEROOMS EN ESTA FASE DE TRANSFORMACIÓN?

A.C.: Utilizamos Moodlerooms en los grados de 6 al 12. Cada grupo tiene acceso a un curso, en donde se pueden ver las tareas y feedbacks de los profesores. Los cambios más visibles que hemos notado con el uso de Moodlerooms, acompañado de las herramientas de Google, son la posibilidad de que el estudiante tenga un feedback inmediato, que participe activamente del trabajo colaborativo, que haya acceso a un diálogo permanente entre todos y que pueda exponer sus tareas, ensayos, dudas o comentarios. Hemos tenido tanto éxito que compartimos nuestra experiencia de Moodlerooms con otras instituciones académicas de la región. Creo que incluso ha sido importante en la medida en la que hemos retado a Moodlerooms; conforme a las necesidades internas de cada curso, hemos tenido que innovar la manera de usar Moodlerooms.

E.L.M.: ¿CUÁL ES EL SIGUIENTE PASO?

A.C.: Estoy emocionado de ver hacia dónde va nuestra escuela. Los cambios están siendo abordados con mucho profesionalismo y el hecho de que los profesores se sienten empoderados para marcar la diferencia es esencial. Creo que la actitud y la seriedad empata perfectamente con los objetivos. Lo más emocionante no solo se limita al tema virtual. Sí: tenemos a Moodlerooms, nuestro sistema, las herramientas de Google, pero la transformación es el resultado de una combinación de los cambios físicos —de infraestructura—, virtuales y de la mentalidad de los educadores. ∞



El colegio virtual para una educación más participativa

Spring Green, Estados Unidos

Generalmente, cuando la gente piensa en los colegios virtuales, imagina miles de estudiantes que no caben en las aulas repletas de una ciudad cosmopolita y que, por consiguiente, acuden a las clases virtuales. Sin embargo, la razón por la cual una comunidad tan pequeña y con una población estudiantil tan reducida decidió crear un colegio virtual es muy sencilla: precisamente por tener tan pocos habitantes, también tiene pocos profesores. Con el fin de poder ofrecerles a los estudiantes más clases y una educación

de mayor calidad, las autoridades escolares optaron por abrir un colegio virtual para estudiantes de educación media y secundaria.

Jason Hollenberger, uno de los profesores del RVSD y quien trabaja también como oficial de enlace para el colegio virtual, explicó que las instituciones educativas tradicionales cubren los cursos básicos, pero cuando llega el momento de hablar de clases especiales o de cursos avanzados para estudiantes de un nivel más alto, dichos estudiantes tienden a ser ubicados de manera equivocada debido a que las prioridades del colegio se enfocan generalmente en las materias y en los temas que aparecen en exámenes estandarizados.

JASON HOLLENBERGER
PROFESOR DEL RIVER
VALLEY SCHOOL DISTRICT



CUANDO SE PIENSA EN SPRING GREEN, una antigua comunidad agrícola del sur de Wisconsin, en realidad no se le vincula con la educación *high-tech*. Sin embargo, en medio de los inmensos espacios abiertos, las vacas y los pueblitos de 1.000 habitantes o menos, el River Valley School District (RVSD) ha logrado innovar en su sistema educativo gracias a Moodlerooms y sus múltiples servicios adicionales, que permiten a los estudiantes beneficiarse de una mejor y más amplia educación.

personales para que él los pueda leer y calificar después; y segundo, invitándoles a todos a participar en un grupo de discusión sin participación suya, para que los estudiantes puedan expresarse con más libertad.

Ver cómo los estudiantes participan en este tipo de clases, en comparación con las clases tradicionales, le ha demostrado a Jason que cuando se usa el método tradicional, unos muy pocos estudiantes dominan la discusión mientras que aquellos que no se sienten lo suficientemente cómodos para entrar en confianza o que están más introvertidos simplemente escuchan. Gracias a las herramientas de Moodlerooms, éstos no se sienten intimidados y están dispuestos a decir lo que piensan; adicionalmente, les da tiempo para hallar una respuesta adecuada con la cual se sientan cómodos, y en última instancia les deja sin salida, porque todos tienen que participar.

JASON DICTA PSICOLOGÍA DEL MIEDO A TRAVÉS DE LA PLATAFORMA DE MOODLEROOMS A APROXIMADAMENTE 30 ESTUDIANTES.

Jason encontró que los colegios tradicionales han terminado adoptando un enfoque estandarizado y poco original con respecto a la enseñanza. Bajo el sistema tradicional, en los colegios se determinan los tiempos y los horarios sin considerar que todo estudiante es diferente y que cada uno tiene su propio método de aprendizaje. Mientras que algunos están más enfocados y terminan todo su trabajo en unas pocas horas de estudio intensivo, a otros les gusta prestar atención durante 20 minutos y después desconectarse y pensar en otra cosa, inclusive en un deporte. El colegio virtual les permite hacerlo sin perder nada, porque es tan fácil como oprimir un botón de pausa. Esto ayuda con la autoestima del estudiante, con sus notas -porque no le falta ninguna información-, y con su disposición a aprender.

El River Valley School District ha forjado una alianza con la Wisconsin eSchool Network para que juntos compartan un catálogo de cursos, un currículo y un grupo de profesores, y así lograr que el colegio virtual sea más variado, tenga más docentes y más conocimientos, y por consiguiente sea capaz de personalizar la experiencia educativa para cada tipo de estudiante. En última instancia, que pueda contribuir con más voces activas al mundo de mañana. 

Desde que iniciaron a utilizar el *e-learning*, Hollenberger ve cómo se ha duplicado la cantidad de clases avanzadas, con un aumento paralelo y significativo en las opciones disponibles para los estudiantes.

Jason dicta Psicología del Miedo a través de la plataforma de Moodlerooms a aproximadamente 30 estudiantes. En este curso, les enseña a sus alumnos primero a identificar sus propios miedos, a entender por qué los tienen y a hablar de miedos futuros, como buscar trabajo o tener hijos. De más está decir que no es un curso que se aprueba contestando preguntas de respuestas múltiples. Los estudiantes necesitan retroalimentación, entrar en confianza y participar. Por esto, Jason emplea dos métodos diferentes: primero, invitándoles a escribir sus diarios



Dejando atrás los mitos del lenguaje en el diseño instruccional

ES CURIOSO. POR LO GENERAL, cuando te dicen que alguien es experto en usabilidad y diseño instruccional y educacional, no es fácil establecer el tipo de persona con la que te vas a encontrar. *“La única cosa que debes aprender a tolerar aquí, es el invierno. La ciudad se pone muy, muy fría durante esos meses”*, entre risas, nos dice Julie Dirksen, apenas nos estamos acomodando en la sala de su casa.



POR: Juan Felipe Guerrero C.
Minneapolis, MN, Estados Unidos

Julie es estratega de diseño instruccional y educacional, oriunda de Minneapolis, ciudad de la que está completamente enamorada por su atmósfera artística, aunque no le agrada mucho cuando en invierno la temperatura cae muy por debajo de los cero grados Fahrenheit.

Escuchar hablar a Julie, sin importar es sobre lo mucho que disfruta salir un fin de semana a recorrer el malecón sobre el Mississippi, que está a unos cinco minutos de su casa; o de su gusto por el acuarela y los museos; o de su pasión por el diseño instruccional y el e-learning, te das cuenta que es una persona alegre y pasional.

Desde hace dos décadas, uno de los intereses más grandes de Julie fue la usabilidad y el diseño instruccional. Por esos días, trabajaba en un call center, en el área de servicio al cliente, colaborando con temas de capacitación y entrenamiento. Pero fue solo hasta hace seis años que decidió emprender el camino de la independencia y dedicarse de lleno a su pasión. *“Ya sabes, mi día no es muy ortodoxo: no tengo compañeros de trabajo*



JULIE DIRKSEN
EXPERTA EN
USABILIDAD
Y DISEÑO
INSTRUCCIONAL
Y EDUCACIONAL.

en un sentido tradicional, hay muchas conferencias virtuales, muchos clientes a los que nunca les he visto la cara, correos electrónicos, y otras cosas”, nos cuenta Julie. Haberse graduado de la Indiana University en ‘Tecnologías Instruccionales’ le ha abierto un sin número de puertas en este campo a Julie, lo que la convierte en una fuente de autoridad en temas relacionados: es creyente de que en su campo hay varios problemas, entre esos la falta de una retroalimentación de peso. *“Nosotros no siempre sabemos qué funciona y qué no; por ejemplo, podríamos crear un muy buen entrenamiento para el equipo comercial, pero no sabríamos si esa fue la razón para el incremento de las ventas. Es difícil medir el éxito de nuestro trabajo”,* concluye. Y es que claro, el entrenamiento y el aprendizaje no siempre es la respuesta a los problemas de usabilidad. *“A veces es un problema motivacional en vez de un problema de conocimiento”.*

Aunque también es un problema de atención, nos diría su perro, si pudiera hablar, quien no ha dejado de husmear desde que entramos en la propiedad. *“Tengo que sacar al baño a Max”,* sin dejar de reír, nos dice Julie.

Recorriendo un par de calles fuera de su casa, ahora entiendo realmente a qué se refería con el paseo por el malecón. En solo cinco minutos, sientes como si pasaras del caos de la ciudad a la tranquilidad del campo. Incluso los aromas cambian. Es una sensación envidiable.

Y es igual de notorio el disgusto que tiene Julie con las tendencias del diseño instruccional. *“Creo que no hay mucha enseñanza a la gente nueva que quiere abordar este tema”,* afirma ella, con cierta rabia pero con evidente deseo de cambiar esta noción. Una de las cosas en las que Julie ha estado trabajando los últimos años es en tratar de transformar las buenas prácticas instruccionales en guías esenciales para alguien que quiere entrar en la industria y no tiene mucho conocimiento previo. Precisamente, una vez hemos regresado del paseo matutino con su amigo de cuatro patas, mientras le suelta el collar al schnauzer y lo deja libre dentro de la casa para que tome un poco de agua, Julie se acerca a su biblioteca y me muestra un libro de su autoría: ‘Design for How People Learn’. *“Una de las metas que tuve cuando lo escribí era ayudar a las personas a que*

UNO DE LOS OBJETIVOS DE JULIE: REPLANTEAR LA FORMA EN QUE SE ESCRIBE SOBRE DISEÑO INSTRUCCIONAL EN E-LEARNING.

no solo supieran qué hacer en términos de diseño instruccional, sino a que entendieran la razón de por qué y para qué hacerlas”, cuenta Julie. Enseña la contraportada, cierra el libro y dice: *“Si la gente puede entender eso, seguro podrán tomar mejores decisiones”.*

No es un secreto que mucha de la bibliografía sobre usabilidad y diseño instruccional es muy técnica y compleja. No hay muchos libros accesibles, y ese es uno de los objetivos de Julie: replantear la forma en que se escribe sobre estos temas en e-learning. *“Una de las maneras para atacar este problema es utilizar un lenguaje conversacional, a pesar de que estés hablando de un asunto netamente técnico”.* Claro, hay muchas palabras técnicas que no pueden omitirse, debido a la carga cognitiva, pero el lenguaje y el discurso puede cambiar. *“La gente no utiliza contracciones, no se dirigen directamente al lector (...) podemos hablar de manera profesional, pero un lenguaje formal en exceso resulta difícil de procesar, y eso puede interferir con el aprendizaje”,* concluye Julie.

Y sí. Afortunadamente nuestro encuentro con Julie Dirksen no fue en invierno, seguro las bajas temperaturas aburrirían el encuentro. Aunque tal vez no hubiera importado mucho. Después de todo, si podemos comprender que el lenguaje del diseño instruccional no necesariamente tiene que ser complejo, aguantar un poco de frío no es tan difícil. ☺

“Es inspirador ver lo que está pasando en las comunidades de código abierto”

BAS BRANDS ES UN EXPERTO EN código abierto, además de ser un reconocido desarrollador web independiente para la comunidad de Moodle. **E-Learn Magazine** conversó con él sobre su experiencia, sus aportes e iniciativas, entre otros aspectos relacionados a la plataforma.

ENTREVISTADO POR:

María Paula Triviño Salazar
Arnhem, Holanda

E -LEARN MAGAZINE: ¿CÓMO HA SIDO SU EXPERIENCIA CON MOODLE?
BAS BRANDS: Moodle ha sido una gran experiencia de aprendizaje. La comunidad Moodle es única, tal vez porque aprender y enseñar son las principales razones por las cuales se utiliza. Una vez que se haya aprendido a manejar, se vuelve más y más divertido, y es magnífico agregar sus propios *plug-ins* y herramientas.

E.L.M: ¿ESTÁN LAS INICIATIVAS DE MOODLE, EN LAS CUALES USTED HA TRABAJADO, DISPONIBLES PARA SU USO POR LA COMUNIDAD?

B.B.: La mayoría de mi trabajo con Moodle proviene de proyectos pagados por clientes. La decisión sobre si es posible compartir el resultado o el código depende de: ¿Es lo suficientemente genérico y podrá beneficiar a otros usuarios? ¿El cliente está dispuesto a compartirlo?

E.L.M: ¿QUÉ LE AGREGARÍA USTED A MOODLE PARA MEJORAR LA EXPERIENCIA?

B.B.: No creo que Moodle necesite una gran cantidad de nuevas características para mejorar la experiencia del usuario. Preferiría quitar o deshabilitar muchas de las características estándar, en el caso de instalaciones nuevas de Moodle como Moodle mensajería, blogs o notas. El siguiente paso sería centrarse realmente en el Moodle



básico, investigar qué se puede mejorar, compartir dicha investigación con la comunidad, y sugerir mejoras.

E.L.M: ¿CÓMO CREE QUE SUS CONOCIMIENTOS PUEDEN BENEFICIAR A LA COMUNIDAD?

B.B.: Creo que mi especialidad es tener la capacidad de crear tanto para la forma como para la función. Creo que compartiendo lo que he hecho y aprendido, podría ayudar a otros usuarios que trabajan y crean para Moodle.

E.L.M: ¿QUÉ PASARÍA SI, EN UN PUNTO HIPOTÉTICO EN EL TIEMPO, MOODLE O LAS HERRAMIENTAS DE OTRO CÓDIGO ABIERTO SE CONVIRTIERA EN *SOFTWARE* CON LICENCIA?

B.B.: Moodle ha construido su modelo de negocio alrededor del código abierto, y todo código Moodle tiene licencia para ser un código GPL, de manera que aún si Moodle dejara de realizar desarrollo comunitario, la comunidad de Moodle podría organizarse y seguir funcionando como una versión abierta de Moodle y cambiarle la marca. ∞

BAS BRANDS
DESARROLLADOR
Y CONSULTOR WEB
OPEN SOURCE,
INDEPENDIENTE

X-Ray Learning Analytics for Moodle rooms

Puede ayudarlo a usted y a sus
profesores e instructores a:

SELECCIONAR Y DESARROLLAR ACTIVIDADES Y MATERIALES QUE IMPACTEN POSITIVAMENTE LAS EXPERIENCIAS DE APRENDIZAJE

Evalue la efectividad del curso,
las actividades y los materiales.

IDENTIFICAR LOS ESTUDIANTES EN RIESGO

Logre mejores resultados de los
estudiantes en riesgo gracias a
las recomendaciones y acciones
que genera la herramienta.

PROFUNDIZAR EN EL COMPORTAMIENTO Y EL DESEMPEÑO DE LOS ESTUDIANTES

Mejora el desempeño y la
satisfacción del estudiante.

ADMINISTRAR DE FORMA EFECTIVA Y EFICAZ LOS MATERIALES Y LAS ACTIVIDADES

Simplifica y mejora el curso
para los profesores
profundizando en la interacción
y la adopción del LMS.

PROMOVER LA SATISFACCIÓN DEL ESTUDIANTE

Desarrolla comunidades
sólidas de estudiantes a través
de discusiones, materiales
y evaluaciones.

PARA MÁS INFORMACIÓN

www.moodlerooms.com



AUTOMOTRIZ



FARMACÉUTICO
Y QUÍMICO



CONSULTORÍA



SERVICIOS
FINANCIEROS



TECNOLOGÍA
Y SOFTWARE



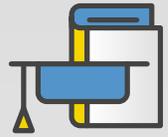
GREMIOS,
ASOCIACIONES Y ONG

EXPERIENCIA GLOBAL

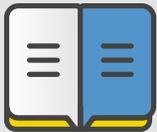
Y TENDENCIAS EN E-LEARNING



AVIACIÓN



EDUCACIÓN



EDITORIALES
Y CONTENIDO



SUSCRÍBASE A

E-Learn Magazine

www.elearnmagazine.com



ENERGÍA Y
RECURSOS NATURALES



TELECOMUNICACIONES



COMERCIALIZACIÓN



GOBIERNO



SALUD



INFRAESTRUCTURA
Y CONSTRUCCIÓN



SEGUROS