

Negocios que revolucionan la educación en las aulas - Expansión - 02/11/2015

Negocios que revolucionan la educación en las aulas

El uso de tabletas y dispositivos móviles en los colegios es una tendencia que están aprovechando muchos emprendedores para crear 'apps' con las que proponen nuevos métodos de enseñanza.

Alba Casilda, Madrid
Profesores, padres, alumnos, colegios y universidades. La inmensidad de la comunidad educativa convierte al sector de la enseñanza en un nicho muy atractivo para los emprendedores. Sin embargo, una de las claves para que una *start up* alcance el éxito en este ámbito consiste en definir muy bien a qué audiencia se va a dirigir, en vez de tratar de abarcar a todo el público a la vez. Los docentes se presentan así como el *target* principal de muchas nuevas firmas creadoras de *apps* con las que proponen nuevos métodos para dar clase.

"Cada día es más frecuente el uso de tabletas y dispositivos móviles en las escuelas, por lo que se hace necesaria la existencia de aplicaciones didácticas que ayuden en los procesos de aprendizaje", comentan desde Edutech, clúster de empresas para la innovación educativa. Aunque la incorporación de estas nuevas herramientas está siendo gradual, señalan que es en la etapa de Secundaria y últimos cursos de Primaria donde más se están empleando. Por eso, dejar claro en qué fase de la educación quiere trabajar la *start up* es un factor fundamental para que la *app* pase a formar parte del día a día de las aulas.

Más especialización

Los fundadores de CreAppcuentos, que permite realizar historias de manera rápida en cualquier idioma, querían dirigirse mejor a su público. Así lo consiguieron al lanzar Creatales, una nueva versión de su *app*. De esta manera, han especializado sus servicios en las etapas de Infantil y Primaria. "La respuesta de los profesores nos animó a hacer algo que se ajustase más a lo que ellos estaban buscando; por ejemplo, hemos adaptados las ilustraciones y las características propias de la *app*", comenta Avelino Correa, CEO de CreAppcuentos, que añade que el fin principal es fomentar habilidades requeridas en esas fases, como la creatividad o la imaginación. La herramienta se usa



CREAPPCUENTOS

Avelino Correa, CEO de esta 'start up', cuenta que para el impulso del proyecto ha sido fundamental la financiación de 50.000 euros que obtuvieron del fondo de capital riesgo Vigoactivo.

TOKAPPSCHOOL De izquierda a derecha Javier Romero, Luis Trigo, Santiago Santos y Edelmiro Justo forman el equipo que creó esta 'app' para solucionar los problemas de comunicación entre centros educativos, profesores, padres y alumnos.



MOBILEEXPERIENCE

Álvaro García es el fundador de esta 'start up' que ha desarrollado MuseumExperience. Considera que es fundamental actualizar los contenidos adaptados a cada público.

en más de 100 colegios, como por ejemplo, en El Carmel de Barcelona o en la Escuela Infantil Monte da Guía de Vigo. Ahora, con la nueva *app* esperan llegar a 200 centros.

Para que un servicio así se implante de forma definitiva en las escuelas, Correa explica que ha sido fundamental "rodearse de docentes, ya que actualmente usan muchas herramientas que han nacido fuera de su entorno, pero si les

Hay que fijar la etapa educativa en la que se va a usar la aplicación y adaptar los contenidos

ofreces un desarrollo cercano a ellos, los resultados son muy buenos".

Sin embargo, el empleo de estas aplicaciones no tiene por qué quedarse sólo dentro de clase, otras proponen su uso para diferentes momentos, como las visitas culturales. Es el caso de MuseumExperience, que ofrece la posibilidad a los usuarios de configurar sus rutas en las exposiciones. Así, los docentes pue-

Un factor de éxito es crear una 'app' que se pueda usar de forma intuitiva con servicios adicionales

den preparar las excursiones y ahora también están trabajando para que puedan incorporar sus contenidos a la visita y así adaptarla a las necesidades del curso.

La financiación de familiares y amigos y las ayudas de la administración, que en total han sumando 300.000 euros, han resultado clave para el lanzamiento de esta *app* que ya está implantada en el museo de la Real Academia de Bellas Artes y el Museo del Traje, en Madrid. "Nos encargamos de que el centro tenga el sistema funcionando perfectamente por un coste mensual. Esto incluye todos los aspectos necesarios, no sólo que funcione perfectamente, sino también que la información sobre las obras disponibles en el museo esté actualizada", explica Álvaro García, socio fundador de MobileExperience, firma que ha desarrollado esta herramienta.

Punto de unión

Otra opción por la que optan algunos emprendedores es crear *apps* que funcionen como nexo de unión de toda la comunidad educativa, tal y como ha hecho TokApp School. Esta empresa trabaja como una vía de comunicación entre padres y profesores. De esta manera, los docentes pueden gestionar las circulares del colegio y ponerse en contacto con las familias a través de mensajes instantáneos. Su intención es seguir creciendo y para ello tienen el objetivo de añadir nuevos servicios que se ajusten a las necesidades comunicativas de las dos partes.

De hecho, lo más interesante para estas *start up*, según Edutech, no es tanto focalizar los esfuerzos en el desarrollo de la *app* como tal, sino en ofrecer una herramienta muy intuitiva con una serie de servicios adicionales que faciliten el trabajo de los docentes.

Apuesta por compartir contenidos

Muchas veces son los propios alumnos los que se pueden ayudar entre ellos a la hora de estudiar. Con esa opinión nació Unybook, red social en la que los universitarios pueden compartir sus apuntes y a cambio obtienen una comisión. Con un año en el mercado esta plataforma ya está trabajando con estudiantes de universidades de Cataluña, Madrid y Valencia. Las carreras con mayor número de usuarios y apuntes subidos se concentran en las ramas de ciencias, ciencias de la salud y ciencias sociales y jurídicas. Actualmente, cuentan con más de 55.000 usuarios registrados en toda España. De ellos, cerca de 1.250 universitarios añaden sus contenidos diario y pueden ganar entre 40 euros y 150 euros al mes. "Tenemos un departamento que se dedica a fichar a las personas que toman las mejores notas de cada grado y curso. Todos los contenidos se verifican antes de subirlos y deben cumplir unos requisitos de calidad", aclara Alejandro Poveda, CEO de Unybook. Con la misma idea de compartir contenidos nació en 2011 MyDocumenta, plataforma para crear y compartir presentaciones multimedia, y que ya está trabajando instituciones de la talla de la Escuela Internacional de Ginebra. Su objetivo es que cada usuario pueda crear su portfolio en la Red, así como ofrecer servicios adaptados a cada entorno: centros, alumnos y profesores.