

NUEVOS NEGOCIOS

Plataforma busca potenciar el aprendizaje de los escolares a través de su tecnología

Wited funciona como apoyo tanto para el reforzamiento de materias como para *homeschooling*, y ya opera en Chile y México.

SOFÍA MALUENDA

Usar la tecnología al servicio de la educación es lo que mueve a los fundadores de Wited, quienes tomando en cuenta su experiencia, decidieron ampliar su idea a algo más escalable. Así nació esta plataforma de aprendizaje que ayuda a escolares a entender las materias. Trabajan con dos tipos de alumnos: quienes van al colegio y necesitan reforzamiento, y los que estudian en casa y lo usan como colegio *online*.

La idea partió en 2011, cuando Gabriel Vera vio cómo uno de sus hijos tenía malas notas en Matemática y sentía que no estaba aprendiendo. "Creamos un piloto para ayudar a mi hijo, quien logró aprender y subir sus notas. Recuperó el interés por saber más y luego ese sitio se volvió viral. Al poco tiempo, ya tenía 300 mil visitas mensuales de estudiantes que usaban los mismos contenidos que creamos para mi hijo", explica el emprendedor y desarrollador tecnológico, quien fundó esta *edtech* junto a la diseñadora Paz González. Mejoraron el producto y en 2018 crearon un "piloto funcional".

"Queremos potenciar el aprendizaje de los estudiantes para que logren comprender las materias y así queden mejor preparados para sus pruebas y tareas", dice sobre su misión. "Hoy, somos la



Gabriel Vera y Paz González son los fundadores de Wited.

principal plataforma de aprendizaje escolar del país, con más de 20.000 usuarios de pago y una de las más importantes de América Latina. Gracias al sistema de apoyo, el 94% de nuestros estudiantes logra aprender y subir sus notas", afirma el CEO. Sobre la educación en casa (*homeschooling*), tienen 1.500 estudiantes que cada año se preparan con Wited para rendir sus exámenes libres. El 96% logra resultados sobresalientes, asegura el fundador de la plataforma, cuyo nombre es una acrónimo de *wit education* (educación ingeniosa, en español).

Expansión y desarrollos

Su foco es la familia y son los padres los que contratan los servicios, quienes quieren ayudar a sus hijos con sus tareas y estudios. "Llegamos a las familias de forma directa y también a través de convenios con empresas. Por ejemplo, en Chile tenemos convenios con Betterfly, Caja Los Andes, Carabineros, entre otras, y en Mé-

xico con compañías como Walmart", relata Vera. A México aterrizaron el año pasado, como parte de su estrategia de expansión. "Allá hay 25 millones de estudiantes y un gran porcentaje necesita de nuestros servicios", dice. Por eso, su foco está en seguir creciendo y pronto realizarán una ronda de inversión para levantar US\$ 5 millones con foco en México y EE.UU. Esto está previsto para el primer trimestre de 2025.

Además, acaban de lanzar su nueva plataforma con diversas innovaciones tecnológicas y con Max AI, su profesor inteligente que responde las dudas de los alumnos a través de un proceso "que fomenta las habilidades y les permite aprender". Agrega: "ChatGPT da respuestas, en cambio Max AI genera instancias y guía al estudiante para que este dé con las respuestas, desarrollando así diferentes habilidades". Solo esta semana, Max AI ha respondido más de 25 mil preguntas.