



GANARON PREMIO DE SOFTLANDING EUROPA DE LA NAVE MADRID:

AkademiApp, la premiada startup que reúne a Joaquín Lavín con una exseremi de Educación

A través de rutas personalizadas, gamificadas e interactivas, la plataforma desarrolla habilidades clave de los estudiantes en sus primeros años escolares. Su CEO, Bárbara Soto, relata su historia y adelanta lo que se viene. **SOFÍA MALUENDA**

Era abril de 2022 cuando Bárbara Soto, exseremi de Educación, le escribió a Joaquín Lavín, contándole que estaba buscando “nuevos horizontes”. Entonces, el exministro de Educación y Desarrollo Social, que venía llegando de Europa, le propuso crear una tecnología que disminuyera las “históricas brechas educativas”. Así fue como terminaron emprendiendo con AkademiApp, una plataforma tecnológica que, a través de rutas personalizadas, gamificadas e interactivas, desarrolla habilidades clave de los estudiantes en sus primeros años escolares (de 1º a 4º básico): matemáticas, lectoras y funciones ejecutivas, tales como la memoria, el control de impulsos y la organización. La *app* busca desarrollar estas competencias, junto con motivar a los estudiantes y generar hábitos de práctica diaria, a través de rutas adaptadas según las necesidades individuales.

Si bien la idea nació de Lavín y Soto, con el tiempo se dieron cuenta que necesitaban a un tercer socio que manejara las tecnologías. Ahí llegó el ingeniero UDP y MBA Babson College, Hernán Sangüeza (CTO) y luego la hija del exalcalde de Las Condes, María Jesús Lavín (COO), quien es

ACTUALMENTE ESTÁN LEVANTANDO SU PRIMERA RONDA DE FINANCIAMIENTO ABIERTA, DONDE BUSCAN US\$ 300 MIL PARA CRECER Y SALIR AL EXTERIOR. EN EL PROCESO LOS ACOMPAÑA LA ACCELERADORA ARGENTINA KOI VENTURES.

profesora de Lenguaje UC y magíster en psicopedagogía, por lo que pasó de tener un rol de “asesora pedagógica” a líder del área.

Empezaron a operar como empresa el 20 de agosto de 2022 y a vender un año después. “Nuestro propósito siempre ha sido disminuir las brechas educativas en Latinoamérica. Con el tiempo han ido apareciendo otros objetivos, por ejemplo, demostrar que todos los niños y niñas pueden aprender y alcanzar su máximo potencial, independiente de su contexto. Hoy, tenemos una variedad de colegios y realidades absolutamente distintas”, dice Bárbara Soto, CEO y cofundadora de AkademiApp.

Así es como la periodista UC y profesora de Lenguaje detalla que hoy tienen más de 5.000 usuarios recurrentes —es decir, que se conectan todos los días— y entre sus clientes

se encuentran colegios del sur de Chile en comunas como Puerto Montt, Victoria y Quinta de Tilcoco, y en la Región Metropolitana de comunas como La Reina, Colina, La Granja y Padre Hurtado, además de una aula hospitalaria. “Hasta ahora el 100% de los estudiantes que usan la *app* a diario aumentan sus resultados en menos de un mes, tanto en lectura como matemáticas. Y hasta ahora la recompra mensual es del 100%”, sostiene. Los estudiantes solo necesitan conectarse 15 minutos al día.

HITOS Y PRÓXIMOS PASOS

Soto dice que su “buena racha de hitos” comenzó en agosto del año pasado, cuando entraron al *batch* de Start-Up Chile y luego llegaron al Demo Day y fueron de los “pocos emprendimientos” que lograron la extensión del programa. De este 2024, menciona su paso por Koi Ventures Argentina. “Fue importante, porque nos permitió crecer y mejorar tanto en producto como en estrategia de venta, además de contar con mentores como Nahuel Lema, cofundador de Coderhouse”, afirma. “Por otra parte, ganamos el premio de *Softlanding* Europa de La Nave (centro de innovación del Ayuntamiento de Madrid), Tecla de Caja Los Andes y ahora un Semilla Expande. Estos reconocimientos no solo nos ayudan a crecer en términos económicos y visibilidad, sino que también reafirman la calidad y el impacto de nuestro producto”, asegura. Agrega que si bien ha sido un camino con altos y bajos, el reconocimiento “se agradece”, porque les da energía y les permite decir que “todo ha valido la pena”.

Y esperan seguir sumando más avances, ya que están con su primera ronda de financiamiento abierta, donde buscan levantar US\$ 300.000 para “crecer y cruzar fronteras”. La idea es potenciar el proceso y equipo de ventas y explorar nuevos mercados potenciales en la región. Tienen en la mira a México, Colombia, Argentina y Perú, por sus condiciones y cantidad de usuarios potenciales. “En esta ronda estamos acompañados de Koi Ventures, aceleradora argentina que apoya a *startups* impulsadas por el impacto y centradas en la tecnología”, cuenta la CEO. Este 24 de octubre, por ejemplo, estarán *pitchando* frente a 30 inversionistas latinoamericanos en Buenos Aires, junto a otras dos *startups*.