



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**

**E**ra 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 ACELERADORA 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.