

MIRADAS CON HISTORIA

ASÍ
TRIUNFAN
SMARTICK

SMARTICK ACABA DE RECIBIR 1,3 MILLONES DE LA UE PARA PERFECCIONAR SU MÉTODO 'ON-LINE' PARA APRENDER MATEMÁTICAS. SUS CREADORES UNEN INVESTIGACIÓN, EDUCACIÓN Y TECNOLOGÍA EN UNA PLATAFORMA QUE YA COMIENZAN A EXPORTAR

LAS MATEMÁTICAS SON UN JUEGO Y UN NEGOCIO

POR TOMÁS LÓPEZ MORALES

A ALGUNOS EL ÉXITO SE LES SUBE A LA CABEZA, y a otros los echa literalmente de casa. Es lo que le ha sucedido a Daniel González de Vega, uno de los dos socios fundadores de Smartick, una pyme española que une la tecnología con la educación.

Cuando González de Vega creó Smartick con su socio Javier Arroyo (al que le unen, además de los negocios y la amistad, la condición de maratonianos y andaluces), decidieron que el chalé familiar de Aravaca (en el límite noroeste de Madrid) en el que el primero vivía, tras unos años en Dubai, era más que suficiente para dar los primeros pasos. Hoy, en lo que algún día fue la cocina hay una plantilla de 40 personas, joven y mayoritariamente femenina, en la que conviven pedagogos, psicólogos infantiles, profesores, informáticos, programadores y matemáticos. González de Vega ya se mudó hace tiempo y asume que vienen más cambios. "Estamos buscando ya alguna oficina, aunque a lo mejor al principio solo traslademos el servicio de atención al cliente", dice González de la Vega mirando por la ventana de lo que un día fue dormitorio y hoy es sala de reuniones.

La materia prima de Smartick son las matemáticas, o más bien la necesidad de aprender matemáticas. Un ingeniero industrial (González de Vega) y un economista (Arroyo) no podían dejar de sorprenderse ante el bajo nivel matemático de los alumnos españoles, reflejado machaconamente en los informes PISA. Como además les picaba el gusanillo emprendedor, lo tuvieron claro. En



Javier Arroyo y Daniel González de Vega, fundadores y dueños de Smartick.

2009 dejaron sus carreras profesionales (la industria del capital riesgo el primero, la consultora Accenture el segundo) para lanzar Smartick, un servicio online dirigido a chavales de entre cuatro y 14 años para aprender matemáticas, cuyo rasgo de identidad debía de ser su capacidad para detectar las carencias y puntos fuertes de los alumnos y adaptar las pruebas en consecuencia. Cuatro años después, alcanzaron el umbral de rentabilidad. "Vivimos de esto y vivimos bien. Podríamos vivir mucho mejor, pero somos austeros y preferimos reinvertir en la empresa", asegura González de Vega.

A diferencia de otras aplicaciones destinadas a niños y con un perfil más o menos pedagógico, Smartick confía en un modelo de pago y una cuidada atención a los tutores (normalmente los padres), a los que envían información detallada de los avances de los alumnos. Las cifras y el tamaño que va adquiriendo la empresa apuntalan esta estrategia. Cuenta con 7.000 clientes, 10.000 si incluyen los colegios con los que se han ido asociando, a los que rebajan notablemente el precio habitual, entre los 25 y los 40 euros men-

suales dependiendo de distintas variables. Algunos de estos centros educativos son el mejor aval de Smartick, como el colegio Padre Coloma de San Blas (Madrid), donde empezaron con pruebas piloto y hoy siguen usando Smartick por la insistencia de la directora y una cooperativa de padres. Con su 80% de inmigración y sus 29 nacionalidades, el Padre Coloma es hoy uno de los cinco colegios con mejores resultados en las pruebas oficiales de la Comunidad de Madrid.

Los fundadores de Smartick parecen ver su empresa como una carrera de fondo. Mantienen el 90% del capital (a finales de 2012 vendieron el 10% a familiares y amigos, obligados por un momento difícil de tesorería) y son optimistas. En primer lugar, porque "ahora el viento

sopla a favor", explica González de Vega: "Hay un interés creciente por las matemáticas, en parte por el auge del big data y la informática, pero debería ser aún mayor: ¿por qué todos los padres se plantean que sus hijos necesitan un extra con el inglés y no pasa lo mismo con los números?"

Peru su optimismo no se basa solo en una creciente demanda: la Comisión Europea acaba de conceder a Smartick 1,3 millones para desarrollar en colaboración con la Universidad de Granada, la Politécnica de Madrid y el Hospital Clínico Puerta de Hierro programas de entrenamiento cognitivo para su aplicación al aprendizaje de las matemáticas. Serán puestos a prueba con 600 niños, en Granada y El Escorial, y en función de los resultados se plasmarán de una forma u otra en la plataforma de Smartick.

Los planes a medio plazo pasan por seguir la expansión en América (ya están en México y Estados Unidos, y cuentan con una versión en inglés y otra en español latinoamericanizado) y añadir la programación informática, muy relacionada con las matemáticas, a su oferta. Los números, de momento, cuadran, y eso es lo fundamental en Smartick. ■