

## ENTREVISTA

# APPVISE, la solución tecnológica definitiva para centros educativos

**Rafael Calvo** CEO de APPVISE

El correcto uso de la tecnología es una herramienta que se ha convertido en imprescindible ya en muchos campos y la educación es uno de ellos. En esta entrevista hablamos con Rafael Calvo, CEO de APPVISE, empresa creadora de una aplicación pensada para mejorar el día a día de los colegios y favorecer la convivencia entre todos los agentes implicados, alumnos, profesores y familias, creando comunidad.



### ¿Cuáles son los orígenes de APPVISE?

Appvise nace de la inquietud de Carlos Paz, fundador y presidente de la empresa, quien, como padre implicado en la educación de sus hijos, detectó la necesidad de mejorar y dinamizar la comunicación entre el colegio y las familias. Con una trayectoria de éxito a nivel internacional en el sector de las telecomunicaciones, decide finalmente embarcarse en el desarrollo de lo que ahora es Appvise. Se fueron detectando otras necesidades demandadas por la comunidad educativa que podían plantearse y ejecutarse dentro de la solución tecnológica que se estaba creando. Así surgió la idea de implantar un programa de mejora del clima escolar en las aulas con el objetivo de erradicar el acoso esco-

**“Nos definimos como una solución tecnológica avanzada de comunicación, gestión y formación que ayuda a mejorar la convivencia en los colegios”**

lar, lo que hoy conocemos como bullying.

### ¿Cuál es, entonces, el servicio que ofrece a los colegios?

Nos definimos como una solución tecnológica avanzada de comunicación, gestión y formación que ayuda a mejorar la convivencia en los colegios. Además nos adapta-

mos a la realidad de los centros ya que hacemos la implantación a medida de sus necesidades. Pero consideramos que para que nuestro producto sea efectivo requiere de la implicación de toda la comunidad escolar: profesores, alumnos y padres. Entendemos la educación como un proceso en el que todos deben estar implicados y, si existen casos de conflictividad, con mayor motivo. Por eso aportamos inmediatez en el contacto entre los implicados en el día a día de la educación de los niños, sin olvidarnos de hacerles partícipes también a ellos.

**Para erradicar el bullying de las aulas es necesario algo más que la aplicación de la tecnología y una buena comunicación con padres y profesores.**

Efectivamente este es el motivo por el que hemos des-

arrollado una metodología propia para erradicar el bullying: el Método Appvise. Tenemos un departamento de psicología, con expertos en distintas áreas de conocimiento, que elaboran un documento de trabajo fundamental que es el Informe Appvise. Se hacen pruebas en los colegios, se trabaja con los departamentos de orientación de los mismos, se forma a los profesores, se forma a los padres, se forma a los niños y se implanta un modelo altamente efectivo de ejecución conjunta que está dando muy buen resultado. Estamos implantando un estándar de calidad para la convivencia en los colegios.

### ¿Cuál es el perfil de sus clientes? ¿Colegios con problemas de acoso?

No. Ni mucho menos. Nuestros clientes, actuales y potenciales, son todos los colegios y centros educativos que hay. Evidentemente potenciamos nuestro servicio de formación y mejora de la convivencia en aquellos centros en los que detectamos, o nos señalan previamente, casos de acoso. Para nosotros es fundamental potenciar el proceso de prevención para evitar llegar a situaciones tan delicadas. Pero Appvise es también la mejor herramienta de comunicación entre padres y profesores y es una de las más completas plataformas de gestión de centros educativos. Nacimos con una firme vocación de servicio para mejorar el día a día de los colegios, el día a día de los profesores. Tenemos un feedback continuo con ellos que

nos obliga a no dormirnos en los laureles y a estar continuamente mejorando. Si mejoramos nuestro servicio, mejoramos la calidad de nuestros colegios.

**Entiendo que esas mejoras implican directamente al desarrollo tecnológico de la plataforma.**

Es fundamental. Haciendo un esfuerzo por no depender de terceros, desde el planteamiento inicial de la idea de construir Appvise, se creó un departamento de programación propio, lo que facilita un mejor desarrollo, implantación y soporte. No sólo con programación, el resto de necesidades y recursos que necesitamos cubrir para el buen funcionamiento de la empresa, las tenemos en casa. Contamos con profesionales en programación, psicología, educación, finanzas, gestión, comercio, telecomunicaciones, marketing, diseño, audiovisuales, periodismo... Como te he comentado, no queremos depender de terceros para evitar cualquier tipo de freno en nuestra actividad. Nuestros colegios no nos lo permitirían.

### ¿Cuántos colegios han implantado Appvise a su día a día?

Actualmente trabajamos con más de 150 instituciones educativas en España, Colombia y Chile. Pero si me vuelves a hacer esta pregunta dentro de dos meses la respuesta variará notablemente ya que estamos en la fase previa de implantación en varios centros de los tres países y para los primeros

meses de 2018 aterrizamos en Argentina y comenzaremos la penetración a lo largo de ese año en Brasil, Uruguay, Ecuador, Perú, México y Estados Unidos.

**Las empresas tecnológicas emergentes (startups) tienen un ciclo de vida corto en su mayoría: 9 de cada 10 no superan los tres años. ¿En qué situación se encuentra Appvise?**

Pues precisamente estamos llegando a nuestro tercer año y como puedes comprobar estamos fuertes y con unas perspectivas de crecimiento muy positivas. Por otro lado, tenemos un planteamiento de proyección de 15 años de desarrollo continuo y mejora que nos posiciona más allá del ámbito de las startups.

### ¿Cómo ha sido el año 2017 para Appvise y cómo se presenta el 2018?

El 2017 ha sido el año del despegue. Tras un paso exitoso a finales de 2016 por SIMO, la feria de tecnología y educación más importante en España, donde nos reconocieron como el mejor modelo de negocio y como el mejor proyecto globalmente presentado, tuvimos una demanda para el curso siguiente muy superior a la que esperábamos tener, lo que nos hizo acelerar los procesos de implantación y nos obligó a crecer para poder cubrir las necesidades que se nos requerían.

