

Fecha: 18-05-2025
 Medio: Diario Financiero
 Supl.: Diario Financiero - DF Mas
 Tipo: Noticia general
 Título: COLEGIUM PASA DE CURSO

Pág.: 20
 Cm2: 704,5

Tiraje: 16.150
 Lectoría: 48.450
 Favorabilidad: ☐ No Definida

PUNTO DE PARTIDA

POR CATALINA VICUÑA

“**E**l otro día hice una clase en la FEN y pregunté: ‘¿Quién de aquí quiere ser emprendedor?’ 25 personas levantaron la mano. En 2000, si alguien preguntaba eso a un curso de estudiantes, se escuchaba cri cri cri. Nadie quería emprender en esa época”, cuenta Ariel Gringaus, cofundador de Colegium, conectado a la videollamada desde Nueva York.

En medio del “boom” de las puntocom, en los años 2000, y recién egresados de Ingeniería Civil Industrial en la Universidad de Chile, Gringaus junto a su compañero José Manuel Barros decidieron comenzar su propio negocio en conjunto.

El objetivo de la dupla era digitalizar el mundo escolar y, por ejemplo, llevar a la web la famosa libreta de comunicaciones o el libro de clases. Sin embargo, para ese tiempo ninguno de los dos fundadores era apoderado de un colegio ni tenía hijos. La idea de vender una solución tecnológica al sistema educacional, más bien, vino de una experiencia que tuvo Ariel en un banco. “En esos tiempos, para saber tu estado de cuenta tenías que ir a una sucursal o simplemente esperar que te llegara tu cartola a la casa”, rememora Gringaus. “Una vez, recuerdo, fui presencialmente a preguntar si ya me habían hecho o no un depósito y me topé con que me querían cobrar \$ 200 por imprimir mi saldo. Pero yo no quería pagar y le dije a la persona que yo sólo quería saber mi estado de cuenta, no imprimirla. Bueno, al final tuve que pagar igual y, más encima, me di cuenta de que no me habían hecho tal depósito”, cuenta, entre risas.

De esa experiencia, asegura Gringaus, salió molesto. “Pero coincidió con que era el tiempo donde estábamos buscando una idea de negocio con José Manuel y pensé: ‘Yo no puedo resolver ese problema’ que hoy tiene nombre: transformación digital, pero 400 metros más adelante, cuando iba en el auto, vi un colegio y pensé que era una industria que tenía exactamente el mismo problema de no estar digitalizado”. A Gringaus se le prendió la ampolleta.

“Creamos Colegium en un modelo SaaS, en una época en que no existía este modelo de cobrar de manera recurrente y mensual por el uso de un software como servicio”, cuenta el fundador. “Pero fue este modelo el que comenzó a comerse a nuestros competidores y que nos permitió ir escalando con el negocio”, explica.

Así, a 25 años de su creación, hoy la empresa fundada por los ingenieros, de nombre Colegium, es reconocida por ser dueña de plataformas como SchoolNet y EduFacil -que operan en colegios públicos y privados- y digitalizar las comunicaciones y el área financiera de los colegios: el pago de admisión, de matrícula, colegiatura, de actividades extracurriculares, entre otros.

“En Latinoamérica, el problema más grande que tenemos tiene que ver con la educación”, asegura Gringaus. “En Colegium estamos intentando ayudar a los profesores a que tengan más tiempo para hacer su trabajo. No podemos hacerlos millonarios, pero sí podemos hacer que se olviden de la parte administrativa y así darles más tiempo para que hagan lo que a ellos más les interesa, que es educar, formar gente”, asegura Gringaus.

Salir a vender

Actualmente, Colegium opera en más de 1.000 recintos educacionales de todo Chile. “Logramos eso yendo a ‘evangelizar’ uno por uno”, cuenta su fundador. Durante los inicios de la startup, con un primer plan de negocios -en teoría “sólido”, que según Gringaus finalmente no funcionó en lo absoluto-, ambos ingenieros salieron a vender su idea. “Éramos unos niños (ríe), llegábamos a colegios grandes y tratábamos de convencerlos diciéndoles: ‘Así te tienes que administrar, con este nuevo software’ y ellos nos decían: ‘¿Pero cómo tú me vas a venir a explicar cómo



COLEGIUM PASA DE CURSO

Aunque el camino de la startup Colegium parte en el año 2000, durante los últimos cinco años, la empresa consolidó su presencia a nivel internacional en 14 países y compró cuatro empresas: una argentina, otra colombiana y dos chilenas. El martes de esta semana se concretó la compra número 5: la edtech chilena de jardines infantiles, KidsBook.

administrar un colegio? ¡Eres un niño! (...) Incluso, a veces llamábamos a colegios para preguntar: ‘¿Quieres subir tus notas al internet? Y muchos respondían: ‘¿Qué es internet?’”

Y añade: “Lo que nosotros ofrecíamos a los colegios era un sistema tecnológico para modernizar su administración, incorporar a los papás en el proceso educativo, entregar más herramientas a los profesores y una mayor cantidad de datos para que los directores pudieran tomar mejores decisiones. Y lo que hicimos fue ir explicándoles que este software los iba a ayudar a escalar. En ese sentido, José Manuel y yo siempre nos creímos el cuento de que Colegium podía funcionar bien”.

Colegium nunca levantó fondos. “En esos tiempos no había Corfo o los venture capital que existen hoy. José Manuel y yo pasamos 18 meses sin recibir sueldo”, cuenta Gringaus. Como momento clave de los inicios de la edtech, Ariel menciona el día en que se juntaron junto a su compañero en su casa para ver cómo cerrar el negocio “porque ya no teníamos más plata”, rememora. “Y justo ese día llamó un colegio para decirnos que querían contratar nuestro plan más grande. Ahí nos dimos cuenta

Fecha: 18-05-2025
Medio: Diario Financiero
Supl.: Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: COLEGIUM PASA DE CURSO

Pág.: 21
Cm2: 399,0

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: ☐ No Definida

de que teníamos que seguir. Gracias a esa llamada decidimos darle más tiempo al negocio", asegura.

Con el tiempo se enteraron de que algunos colegios ya usaban tecnología para subir notas y asistencia de los alumnos. Su nombre era Schooltrack. "Cuando vi cómo funcionaba pensé que era un software gringo", asegura Gringaus. Pero no era así. El sistema pertenecía al chileno Alberto Bachler, "un tipo que desarrollaba software en su casa solo", cuenta Ariel. "Así que, me acuerdo, lo llamé en frío y, desde ese día, él participa como socio", añade.

Colegium fusionó la expertise de Bachler (subir notas, asistencia y conducta a la red) con el software en internet desarrollado por la dupla de ingenieros. "Y así fuimos implementando herramientas para la recaudación financiera de los colegios, para tener control en el tema de las bibliotecas, la salud, la orientación, y fuimos escalando en lo que es la vida escolar completa del alumno", cuenta Gringaus.

Entre 2002 y 2003 Colegium alcanzó el punto de equilibrio financiero. "Y de ahí fue todo reinvertir, reinvertir y reinvertir porque en el mundo del SaaS nunca terminas de construir. Nosotros hemos ido creciendo de manera orgánica y cada contratación o inversión que hemos hecho, la hemos analizado muy bien para poder mantener la rentabilidad. En ese sentido hemos sido muy cuidadosos. Demasiado", enfatiza Gringaus.

Ser glocal

El fundador de Colegium cuenta que decidieron no salir de Chile hasta tener un sistema sólido operando en el país. La primera oficina de la startup fuera de Chile la instalaron el 2008 en Colombia. Después siguió México y Argentina. Hoy tienen clientes en 14 países, entre ellos, Argentina, Perú, Colombia, México, España, Uruguay, Paraguay, Costa Rica y Ecuador.

Cuanto que a diferencia de otras industrias, "para que Colegium pueda operar afuera, yo tengo que saber hasta el último detalle de cómo funciona el ministerio de Educación o la secretaria del país, el sistema del servicio de impuestos internos, etc. Tengo que estar al tanto de todo eso porque el tema es muy delicado. Una nota mal puesta te puede costar el ingreso a la universidad, te puede causar problemas a la hora de cambiarte de colegio. Entonces, siempre hemos sido muy detallistas en ese sentido. Hemos tenido que ser globales y locales a la vez".

Pese a que internacionalizar Colegium ha significado un desafío, Gringaus reconoce que les ha permitido mejorar el sistema de financiamiento. "Al principio, parte de nuestros problemas era que tratábamos de imitar todo lo que hacíamos y la forma en la que funcionamos en Chile, pero al final fue muy interesante porque aprendimos mucho de las formas de hacer las cosas y los sistemas que existen en otros países, que muchas veces no son 100% unitarios, como aquí en Chile".

Empiezan las compras

La pandemia benefició a la startup. Si antes algunos colegios se habían negado a digitalizar sus sistemas de subida de notas o de comunicación entre profesores y apoderados, la contingencia mundial lo convirtió en algo obligatorio para que pudieran funcionar. "El uso de Colegium creció un 1300% en cuestión de días", asegura su fundador.

Sin embargo, no estaban preparados tecnológicamente para recibir a tantos usuarios a la vez. "Esa primera semana de encierro, el equipo de ingeniería no durmió", rememora Gringaus. Con el aumento de demanda, Colegium tuvo que contratar a más de 80 empleados nuevos. "Fue un despelote", asegura Ariel. "Pero en ese tiempo, empresas increíbles como Latam

o Falabella empezaron a despedir a mucha gente y ahí nosotros aprovechamos de traer gente muy buena a Colegium, a un precio que nosotros podíamos pagar de salarios. Fue muy interesante ese momento porque nos pilló bien parados. Como siempre fuimos bien precavidos en términos de presupuestos, cuando vino la pandemia pudimos permitirnos traer a esa gente, que era muy muy buena", comenta.

En octubre de 2020, Colegium firmó la primera compra de una edtech colombiana, Pencil, dedicada a la gestión de comunicaciones entre apoderados y niños en jardines infantiles. "Esa compra se hizo totalmente online, por Zoom", rememora el fundador. "Nos pudimos conocer con los fundadores recién un año después de esa compra. Esa vez nos demostró que uno puede comprarse hasta una empresa de Singapur. Ya no hay que viajar para darse la mano para cerrar un negocio", reflexiona Ariel.

Un año después, la edtech amplió su carpeta de compras y sumó a GoSchool, plataforma originaria de Argentina que contempla un sistema de aula virtual y gestiona el mundo académico y de comunicación en colegios. En 2022 le tocó a Radar Escolar y Bambinotes, ambas edtech chilenas. "Nos ha tocado que hay empresas que quieren competir contra nosotros y, cuando no pueden, nos dicen que cooperemos", cuenta Gringaus.

Este martes cerraron la quinta compra: KidsBook, edtech fundada en 2018 por los chilenos Sabrina Orellana y Rodrigo Marambio, que se enfoca en la digitalización de las comunicaciones entre apoderados y parvularias. Pese a que no revelan el monto por el que se pactó la adquisición, Gringaus asegura que "fue una salida buena para ambas partes".

Al igual que cuando compraron Pencil y GoSchool, la transacción se hizo bajo la modalidad acquiring, que permite que los fundadores y funcionarios de la empresa vendida puedan integrarse al equipo de la startup que realizó la compra. Así, asegura Gringaus, el equipo de Colegium alcanzará los 184 empleados durante las próximas semanas.

- Estamos en un momento complicado para el mundo tech. De hecho, se dice que varios founders están buscando el exit de sus compañías, mientras que Colegium va en camino contrario...

- En este mundo o creces o desapareces. Es así. Si te quedas estancado, viene otro y te come. Nosotros en Colegium encontramos un mecanismo para escalar en el mundo edtech, que es un mundo muy denso y lento. Venderle un producto a un gerente o una persona en concreto es muy diferente a venderle algo a un colegio. Ahí tienes que venderle al director, a los apoderados, a los profesores, etc. (...) Ahora todo el mundo quiere el exit, pero a nosotros nos encanta lo que hacemos y, lo más importante, es que lo hacemos bien, sabemos operar y rentabilizar. Eso ha sido clave.

El 2024, asegura Gringaus, lo cerraron con un 6% de crecimiento. Ahora, con la compra de KidsBook, se espera que este 2025 crezcan un 20% más en facturación. El objetivo, asegura su fundador, es que con esta nueva adquisición Colegium pueda entrar con aún más fuerza al mundo de los jardines infantiles, donde ya opera en 500 jardines con Pencil. "Nuestra idea es hacer una sola plataforma que junte las funcionalidades que tiene cada sistema", asegura el fundador.

- ¿Planean operar en universidades?

- 2028. Ya tenemos un plan estratégico. Nos hemos dado cuenta de que si bien es un mundo que opera de manera diferente a los colegios y los jardines, igual tiene necesidades que faltan por atender. Nuestro foco ahora es crecer full en colegios y jardines, pero quién sabe... quizás algún día compremos una empresa que opere en universidades. +