

TALENTOS QUE ARRIESGAN

Las matemáticas son un juego

Kids Brain abre 19 academias en un año y medio, una de ellas en Perú

PEPE VARELA

Combinar el uso del ábaco y el inglés en el aprendizaje de las matemáticas. Raúl Morales y el empresario indio Raju Shivdasani tuvieron la misma idea... aunque uno estuviera en la India (luego en Ceuta) y el otro en Madrid. Juntos pusieron en marcha, hace ya algo más de año y medio, la empresa Kids Brain.

Raúl Morales cuenta la historia: "Raju llevaba desde los años noventa trabajando con este método en la India. Yo, licenciado en matemáticas, y después de un viaje a Irlanda, descubrí cómo las matemáticas se pueden estudiar de un modo diferente y más divertido de como se hace en España. Después de investigar bastante sobre el tema di con el ábaco japonés". Casi por casualidad (Raúl Morales desde España y Raju Shivdasani desde la India), los dos socios contactaron a través de Internet. Luego Raju Shivdasani se desplazó hasta Ceuta, donde trabajaba como profesor de inglés, y los contactos entre los hoy socios se intensificaron a través del teléfono y Skype.

Finalmente decidieron conocerse. "Conectamos muy rápido, y en una servilleta diseñamos lo que queríamos que fuera nuestra empresa", dice Morales. Y así es como Kids Brain es hoy una realidad, "centrada en la enseñanza de las matemáticas a niños de entre 5 y 14 años, utili-



Raúl Morales, director de desarrollo de Kids Brain y cofundador de la compañía.

zando el ábaco y el juego. Con ello promovemos el cálculo mental, la psicomotricidad, la concentración, la memoria y la observación. Además, lo hacemos en inglés", explica.

Desde las oficinas centrales de la empresa en Las Rozas (Madrid), Raúl Morales señala que, al poner en marcha la empresa, enseguida se dieron cuenta del gran potencial de su idea. "En cuanto les explicábamos nuestro modo de trabajar, los padres nos decían que eso era, precisamente, lo que estaban buscando para sus hijos. Lo que propo-

nemos es una manera diferente y divertida de entrenar el cerebro de los niños, quienes no tienen que pensar, en ningún momento, que van a una clase extraescolar de matemáticas. Si esto sucediera, el niño levantaría una barrera en su cerebro y nuestro trabajo no funcionaría", considera.

Y lo mismo puede decirse del inglés, el lenguaje vehicular en el que se dan las clases: "Sin enseñar, específicamente, gramática o vocabulario, las clases se dan en inglés y los niños van aprendiéndolo de una forma na-

tural. Toda nuestra metodología va orientada a que mejore la concentración y conseguimos resultados muy buenos no solo en matemáticas sino también en otras asignaturas".

Actualmente, Kids Brain, en la que ambos socios han invertido 60.000 euros, se está expandiendo por toda España. "Tenemos ya 19 centros, de los que dos son propios y el resto franquicias. Además, hemos hecho la primera apertura en Perú. Ahora queremos ir entrando en colegios, tanto públicos como privados, que quieran ofrecer

Perfil

► **Raju Shivdasani, director técnico y académico de Kids Brain, es diplomado en Magisterio con especialidad en inglés, y cuenta con más de 14 años de experiencia en España y Estados Unidos.**
► **Raúl Morales, director de desarrollo de la compañía, es licenciado en Matemáticas. Executive MBA por el IE y Master in Strategy and Innovation por la Universidad de Irlanda.**

Proyectos

► **Seguir la expansión empresarial, con la apertura de franquicias en España y en América Latina.** Y llegar a países de habla inglesa, fomentando el aprendizaje del castellano. Además de lograr que el método se adapte a las personas mayores y sirva para combatir el Alzheimer.

una educación diferenciada", agrega Morales. Procedente de una gran empresa del Ibx 35, este emprendedor ya tiene diversos proyectos empresariales a sus espaldas (una constructora de bajo coste especializada en inmuebles prefabricados, una consultora de ITV y gasolineras *low cost*). Se considera una persona afortunada ("igual que mi socio"), por lo que han querido devolver a la sociedad parte de lo recibido, dedicando el 0,7% de los beneficios de la empresa a asociaciones que trabajan con niños con discapacidad. ■

TEXTOS Y DOCUMENTOS

Finanzas y democracia

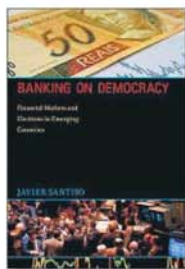
La relación entre elecciones y mercados en países emergentes

BANKING ON DEMOCRACY

Financial Markets and Elections in Emerging Countries
Javier Santiso
The MIT Press
ISBN: 978-0262019002

EMILIO ONTIVEROS

En algunos países considerados tradicionalmente como economías en desarrollo, la asignación de la más esperanzadora condición de **mercados emergentes** ha coincidido a lo largo de las tres últimas décadas, en gran medida, con la transición a la democracia de sus regímenes políticos. Ello ha sido más explícito en América Latina, región que ha sido objeto de análisis en diversos trabajos por Javier Santiso. Primero, desde su condición de economista responsable de América Latina en el servicio



de estudios del BBVA, y luego, como *chief development economist* y director general del Development Centre de la OCDE. Ahora es profesor en ESADE y directivo en Telefónica.

La pregunta fundamental que se formula Javier Santiso en su último libro, publicado

en inglés por la editorial del Massachusetts Institute of Technology (MIT), es de gran relevancia: hasta qué punto los mercados financieros e inversores tienden a reaccionar positivamente a las elecciones en esos países. El laboratorio está bien elegido: las principales crisis que ha sufrido América Latina en las tres últimas décadas tuvieron lugar durante esos años. Las bases de datos las conforman esos países que han experimentado transiciones a la democracia. Al mismo tiempo, las condiciones vigentes en los mercados financieros afectaron a los resultados electorales, según Santiso.

La revisión que ofrece el libro es de gran interés, incluida la que aborda la relación entre los banqueros y los procesos electorales. ■



EL MANUAL DEL EMPRENDEDOR

La guía para crear una gran empresa paso a paso
Steve Blank y Bob Dorf
Gestión 2000
ISBN: 978-84-9875-283-0

Ningún plan de negocio elaborado desde una oficina y sin contacto directo con el cliente puede ser realmente útil para progresar como empresa o para convertir una idea en una gran compañía. Con esta premisa y con ánimo didáctico, los autores del libro, fundadores de varias *start-ups*, ofrecen valiosas lecciones sobre la compleja tarea que supone lanzar una empresa de éxito. ■



ASERTIVIDAD EN EL TRABAJO

Cómo decir lo que siento y defender lo que pienso
Olga Castanyer y Estela Ortega
Conecta
ISBN: 978-84-15431-55-8

A veces, el lugar de trabajo puede ser una jungla en la que no viene mal tener un machete a mano para sobrevivir. La autoestima y la asertividad son armas menos agresivas y, quizá, más útiles para sortear los peligros y trabajar mejor. Las autoras de este libro, ambas psicólogas, nos enseñan cómo utilizarlas en nuestro beneficio. El arsenal, en este caso, está en nuestro interior. ■