

CATALUNYA EMPRENDE INNOVADORES

Textos
Lorena Farràs Pérez

Sección ofrecida por: **Sabadell**



GRFC

La empresa fruto del empeño de una madre

Glifing exporta a 20 países su método de entrenamiento de la lectura en formato juego para niños y niñas con dislexia

A Mario, el hijo de Montserrat García, no le diagnosticaron la dislexia hasta los 12 años. Ante este tardío diagnóstico y las grandes dificultades que tenía el niño para leer, García empezó a investigar cómo podía ayudar a aprender a leer a su hijo y a otros muchos que se encontraban en esta misma situación. Tras cuatro años de investigación en colaboración con un profesor de la Universitat de Barcelona, dio con un método de entrenamiento de la lectura en formato juego.

Mario fue el primero en probarlo y ¡funcionó! "Le mejoró mucho la capacidad lectora", asegura la madre. Para hacer llegar el método a más familias y a escuelas, García creó Avesedari Associació. El proyecto no paraba de crecer. Cada vez eran más los niños y niñas que se beneficiaban de la solución, lo que requería cada vez más tiempo por parte de García y de más

recursos económicos... "Llegó un punto que había dedicado tal cantidad de dinero de mi bolsillo, que creé una empresa para empezar a sacarle un rendimiento", recuerda la emprendedora, quien ya era propietaria de una compañía del sector de la hostelería.

Estos son los orígenes de Glifing, que fue creada en el año 2012. A través de esta start-up, García exporta su método a 20 países y creciendo. En la actualidad, cuenta con unos 46.000 usuarios activos entre escuelas, gabinetes psicopedagógicos y

Montserrat García empezó a trabajar en el método de Glifing para ayudar a su hijo Mario



familias. Con sede en Sant Just Desvern y una plantilla de 23 personas, la empresa cerró el 2020 con una facturación de 340.000 euros, un 19% más que en el año anterior. Para las escuelas, que es la opción mayoritaria, tiene un coste de 49 euros por alumno y año; para los gabinetes cuesta 25 euros al mes por alumno y para las familias, 49 euros al mes por alumno. García señala que la pandemia de la covid no les ha afectado en el sentido que el método ya estaba pensado desde un inicio para la educación a distancia. Para este año prevén superar el millón de euros de facturación.

La creación de la empresa no ha puesto fin a Avesedari Associació, entidad desde la que García sigue ofreciendo el método, de forma gratuita, a aquellos niños y niñas con dislexia que no pueden pagarlo. Por otro lado, la emprendedora explica que están constantemente colaborando con el mundo universitario para la búsqueda de nuevas soluciones. En este sentido, la compañía está llevando a cabo pruebas para trabajar también con personas con autismo, síndrome de down o que, a causa de un accidente, por ejemplo, hayan perdido la memoria y/o sufran lesiones cerebrales.



'Packaging' online

Optopus utiliza la inteligencia artificial para mejorar los contenidos de las tiendas electrónicas

Mientras trabajaba por compañías del mundo de la publicidad en el Reino Unido, Silvia Aguilar descubrió las ventajas de aplicar la inteligencia artificial, entre otros avances de la ciencia, al comercio en línea. Al regresar, importó y mejoró las técnicas aprendidas a través de su start-up Optopus, que fundó hace tres años.

Optopus viene de pulpo en inglés (octopus), pero con p de optimización, que es justamente lo que hace esta empresa emergente. "Optimizamos procesos y contenidos de las tiendas en línea para que aumenten las ventas y mejore la experiencia del usuario", explica Aguilar, quien señala que han llegado a conseguir aumentos de facturación de hasta un 37%. Adaptan, de alguno modo, el packaging de los productos para que sean más atractivos en los estantes digitales.

Con sede en las instalaciones del 22@ de Barcelona Activa y un equipo de ocho personas, Optopus trabaja para multinacionales como Adam Foods (propietaria de marcas como Tosta Rica o la Granja San Francisco) o Beam Suntory (Larios, Jim Beam...). En el 2020 triplicaron facturación y esperan repetir este año.

Han llegado a conseguir incrementos de ventas de hasta un 37%