

# ¿Gestión escolar mediante aplicaciones web? Esta empresa lo logra



José Carlos López González estudió [Ingeniería en Tecnologías de Información](#) en [Campus Hidalgo](#) y es uno de los **fundadores de Saeko**, empresa de **administración escolar** que nació mientras cursaba el último semestre de ingeniería.

[Saeko](#) es un sistema que a través de **portales y aplicaciones móviles, automatiza y simplifica la gestión escolar, académica, financiera y la comunicación** de las **instituciones educativas**.

Su finalidad es ofrecer un **servicio eficiente a personal administrativo, alumnos, docentes y padres de familia**, al **automatizar los procesos de sus áreas de control escolar y operación**.

*“Acercar la **innovación a instituciones públicas y privadas, impacta en mejores servicios educativos**. Ayuda a que las escuelas puedan enfocarse en lo que realmente importa: educar a los estudiantes”*, comparte José a [CONECTA](#).



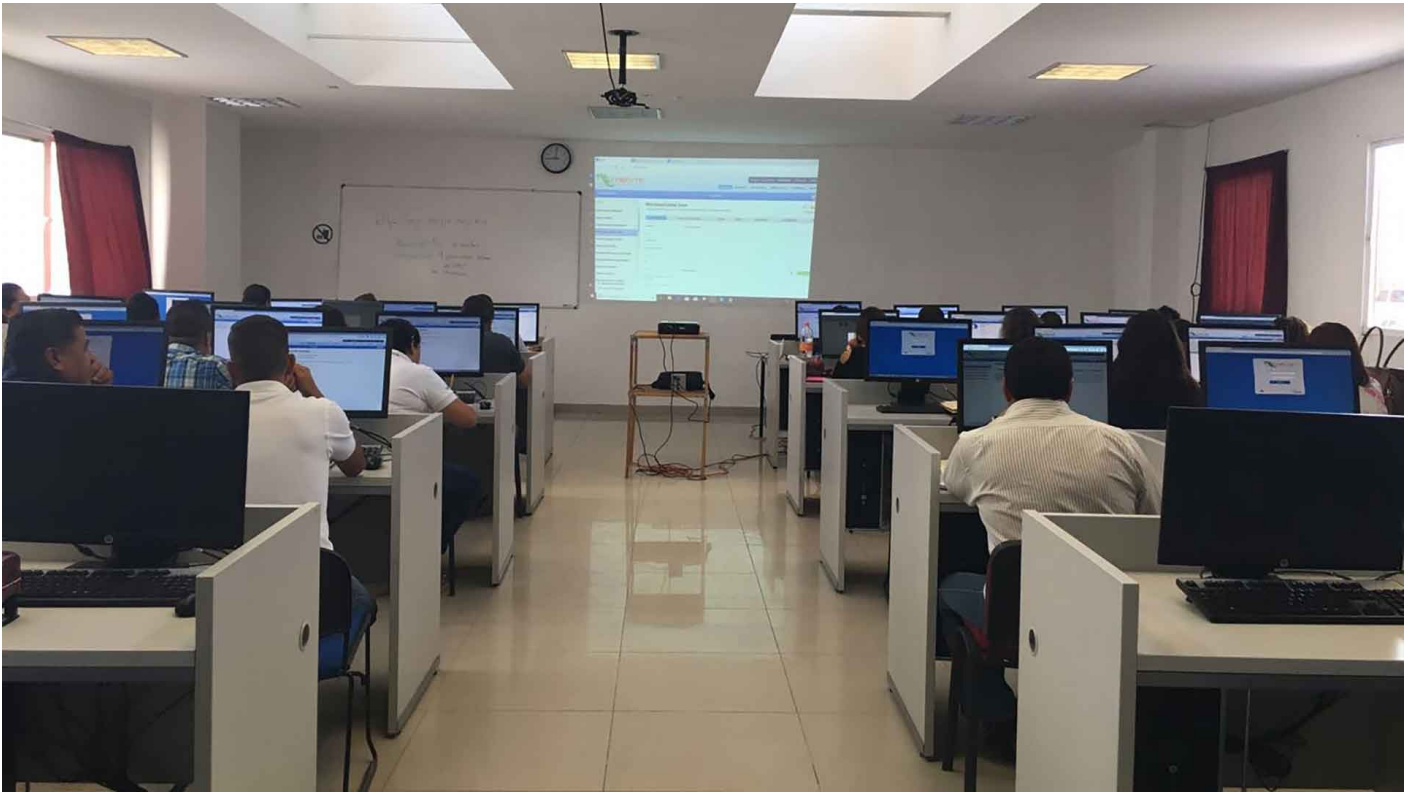
width="1920" loading="lazy">

### **De SAE a SAEKO: ¿cómo?, ¿cuándo?, ¿en dónde nació?**

Su proyecto, inicialmente denominado **SAE** por sus siglas “**Sistema de Administración Escolar**” comenzó a desarrollarse en el año 2010.

Estudiando su último semestre de la carrera, José Carlos, junto Omar Osorio y Oscar Martínez, realizaron una **consultoría** en una **institución educativa** como parte de un proyecto final.

Fue en el transcurso del levantamiento de los requerimientos que se percataron de la **falta de un sistema que organizara toda la información de la institución.**



width="1920" loading="lazy">

Su meta era clara: **conectar todas las áreas de la comunidad educativa; mejorar su administración académica, control escolar y financiero a través de portales web y app móviles**, todo en un mismo sistema **totalmente en línea**.

Añade que se dieron cuenta que **no existía competencia en cuanto a herramientas basadas 100% en la nube** y que **SAE realmente resolvía un problema**, tenía todo para **ayudar a las escuelas a realizar sus procesos de manera eficiente y en menos tiempo**.

*“Fue un proyecto que antes de graduarnos ya teníamos vendido. Conforme pasó el tiempo descubrimos que existían más escuelas con el mismo problema y el producto que desarrollamos los resolvía. Así que fuimos llegando a más y más escuelas”*

Al momento de **consolidar su empresa Kioru**, el producto **SAE tomó el nombre de Saeko**, **innovando los procesos escolares de instituciones en el sector público y privado**.





width="1920" loading="lazy">

*“Las escuelas que ya están inmersas en una ola tecnológica son más eficientes, organizadas y funcionales”, agrega José.*

**Impactando alrededor de 600,000 usuarios y a más de 1400 escuelas de nivel medio superior y superior, Saeko también ha trabajado con empresas como BBVA México, Google For Education, ARSEE, Victorian Principals Association y Tec de Monterrey.**

*“En la actualidad adaptarse a la modalidad tecnológica es prioridad y una necesidad que requiere ser atendida de inmediato para continuar brindando una educación de calidad”*

```
{"preview_thumbnail":"/sites/default/files/styles/video_embed_wysiwyg_preview/public/video_thumbnails/Cp7bpJ","video_url":"https://www.youtube.com/watch?v=QJQ7d1QBsZ0","settings":{"responsive":1,"width":Video (Adaptable, autoplaying)."}}
```

### **Alianza BBVA y Saeko: impulsar la inclusión financiera**

*“Fue gracioso, en un principio pensamos que era spam, nos llegó un correo en inglés diciendo que BBVA estaba buscando soluciones como la nuestra para ser parte del portafolio de soluciones que ofrece”, comparte José*

José cuenta que lo dudaron un poco, pues quien escribía el correo era de una empresa que realiza listas de **startups** en Inglaterra. Después se percataron de que en ese correo venía copiado **@bbva.com**.

BBVA les explicó que buscaban abarcar el **sector educativo en México**, por lo que diseñaron una **estrategia enfocada al acercamiento con Plataformas Escolares**.



width="3262" loading="lazy">

Después de varios filtros **Saeko** fue seleccionado para potencializar dicha estrategia y fue invitado para participar en el programa **BBVA Open Day | Education**.

Esta [alianza](#) con **BBVA** cuenta con varios objetivos:

1. Brindar **educación financiera** a los estudiantes
2. Acercar los **servicios financieros** a una edad temprana para que conozcan los **beneficios de saber utilizar las instituciones bancarias a su favor**.
3. Modernizar los servicios ofrecidos por las escuelas otorgando una **licencia de Saeko** a todas esas **instituciones que ya formen parte de la familia BBVA**.

*“Desde entonces hemos estado colaborando con BBVA México y existen acercamientos con BBVA Colombia y somos parte de su estrategia educativa”, finalizó.*