

CASTILLA Y LEÓN

ESTHER NEILA VALLADOLID

La Elena de hace cinco años sabía poco de tecnología y posicionamiento web y jamás había montado un video. Hoy, el canal de Youtube de esta profesora de español zamorana suma 155.000 suscriptores, casi tantos como habitantes tiene su provincia. La plataforma le acaba de entregar el botón de plata que se concede a los 'youtubers' que superan los 100.000. «Superé esa barrera hace unos meses pero recibir el botón físicamente, llegado desde California, es un subidón enorme», relata.

Si echa la vista atrás, piensa: «¡madre mía lo que he conseguido!». Porque los comienzos, como en cualquier negocio, «fueron duros y frustrantes».

Su andadura digital arrancó en 2014 con la creación de Tu Escuela de Español, una academia online para impartir clases personalizadas por Skype. Con su flamante web ya lanzada, sólo le faltaba lo más difícil: darse a conocer para conseguir alumnos. Y así nació el canal de Youtube. Comenzó creando vídeos de animación para explicar gramática, vocabulario y uso del idioma en su contexto. Al principio ella 'no daba la cara'. Eso de ponerse frente a la webcam le imponía demasiado. «No quería, me daba una vergüenza horrible», confiesa. Le convenció su amigo y paisano Óscar Martín, experto en marketing y posicionamiento digital. Cinco años después, su canal de Youtube aglutina 180 vídeos que juntos suman 12 millones de visualizaciones. Y es la principal puerta de entrada de nuevos alumnos.

Sus clientes son, por un lado, estudiantes a los que imparte lecciones personalizadas por videoconferencia. Por otro, suscriptores de la 'zona premium', que pagan una cuota para acceder a un extenso catálogo de materiales secuenciados para que cada alumno marque su propio ritmo de aprendizaje. De media, cien alumnos al mes.

Lo que nació como una herramienta de promoción de su academia online, el canal de Youtube, con el tiempo se ha convertido en una de sus mayores fuentes de satisfacción. «Mucha gente piensa que los vídeos educativos sólo sirven para ayudar a niños pijos con iPad a repasar la lección. Y no, es una plataforma que llega a todo el mundo». Lo sabe bien porque cada mañana se desayuna comentarios llegados de países remotos. Diez, quince, veinte mensajes conforman el *feedback* diario de sus alumnos. «Gente que no te conoce, que escribe en español como puede para darte las gracias porque contribuyes a mejorar su vida», relata.

Por ejemplo, un chico de Marruecos, camarero en un hotel, que se afanaba por mejorar su manejo del idioma para atender a los turistas y aspirar así a un ascenso como recepcionista. «Tu Escuela de Español es mi única escuela», le contó. Tiempo después volvió a escribirle: había

La profesora zamorana Elena Prieto, botón de plata de Youtube, suma 150.000 suscriptores. Hace cinco años fundó una escuela de clases por Skype. Empezó a montar videos para darse a conocer y hoy sus lecciones tienen 12 millones de visualizaciones. El emprendimiento digital es duro, dice, pero con persistencia puede ser un medio de vida

La 'youtuber' que enseña español en todo el mundo



La profesora de español Elena Prieto Pérez en su ciudad natal, Zamora, que da a conocer en sus videos siempre que puede. AN

conseguido el puesto. O un profesor de Senegal que le envía fotos de sus alumnos frente a los vídeos que proyecta como apoyo durante sus clases presenciales de español.

Elena advierte de que montar un negocio digital exige altas dosis de paciencia. Tiene de bueno que comenzar es «muy barato», porque no requiere el desembolso inicial de un proyecto presencial. Pero avisa de que los ingresos no aparecen por arte de magia: nadie abre una web y al día siguiente empieza a ganar dinero. De hecho, lo habitual es que este tipo de negocios fracasen en esta primera fase. Por eso recomienda disponer de «un colchón para sobrevivir».

Hace cinco años sus alumnos llegaban a cuentagotas. «Iba lentísi-

mo, pero yo no me desanimaba», explica esta *horniguita* convencida del potencial de su proyecto. «Resistente, como buena zamorana», y con la dosis justa de «osadía» para perseguir su sueño.

El primer año ingresó apenas un puñado de euros. El segundo fue algo mejor, pero tampoco cubrió gastos. El tercero ya arañó un pequeño beneficio. Hoy es su medio de vida gracias a las clases particulares, las suscripciones a la zona privada y las visualizaciones de Youtube.

Nadie sabe con certeza cuánto paga la plataforma –propiedad de Google– a los creadores que aceptan monetizar sus videos, es decir, incluir publicidad. El autor es quien decide si se ponen anuncios, si van al principio o en medio y si se pue-

den saltar o no. Youtube se queda con el 40% de lo que paga el anunciante, explica Elena, pero la gestión de las tarifas responde, como todo en Google, a un algoritmo «muy complejo y muy secreto» para impedir que los usuarios «hagan trampas». Lo que sí es conocido es que la publicidad está geolocalizada y las tarifas dependen del país (más caras cuanto más ricos sean), el sector del anunciante y la población potencial, entre otras muchas variables. De media, se estima que un creador recibe un dólar por cada 1.000 visualizaciones, aunque en países como Estados Unidos, Canadá o el norte de Europa puede ser el cuádruple que en Marruecos o Latinoamérica.

La historia de Elena es la de un valiente reciclaje profesional. Jugár-

se la fuera de la zona de confort. Antes que profesora fue periodista. Después de trece años escribiendo crónicas y encajando titulares, una encrucijada laboral la condujo a un nuevo escenario donde seguir jugando con las palabras. Estudió entonces un postgrado de enseñanza de español para extranjeros y empezó a trabajar en las aulas de la Fundación de la Lengua de Valladolid.

Pero su mirada estaba en la nube (en singular). Quería derribar fronteras físicas armada con las nuevas herramientas que facilita la comunicación global. Enseguida comprendió que «el conocimiento es ubicuo y los alumnos pueden aprender con su tablet o su móvil en todas partes».

En este escenario, Youtube se erige como «la gran plataforma del conocimiento». Y en el campo educativo hay mucho terreno por explorar. La clave de su éxito no reside sólo en que lo haga bien, sino en que «el nicho para la enseñanza de español es muy grande y está muy vacío».

El español –como lengua y como cultura– está «de moda», arguye al recordar que cada año gana estudiantes en todo el mundo. Pero sigue siendo un diamante en bruto. Choca, por ejemplo, que el Instituto Cervantes carezca de un canal de difusión en Youtube. O que el Plan del Español de la Junta deje sin explorar «nuevas vías» de expansión para llegar al cliente final.

El año pasado llegaron a Castilla y León 50.000 alumnos extranjeros para estudiar español, en su mayoría a Salamanca, la ciudad con más desarrollo del turismo idiomático gracias a una consolidada

red de academias que exprime el prestigio universal de su universidad. «Valladolid también lo ha intentado tímidamente, pero no acaba de coger el empuje y en el resto de las provincias el recorrido es inmenso», sostiene Elena. «Seguimos captando alumnos en las ferias, adonde sólo acuden los centros educativos, pero nadie se dirige a los alumnos de a pie», argumenta al recordar que «una pequeñísima parte aprende español en inmersión porque la mayoría lo estudia en sus países».

Por si todo el trabajo desarrollado en estos cinco años fuera poco, Elena ha tenido tiempo para publicar dos libros –*Domina los verbos en español* y *Por fin entiendo el español*– y está preparando el tercero para el próximo año.

En estos años, su lista de apoyos es larga. Por un lado, el de talentos próximos como los de Atómica Creativa, la empresa vallisoletana responsable de la imagen corporativa, y Rasgo Audaz, cooperativa encargada del diseño de sus libros. Por otro, el de su entusiasta marido, «mucho más tecnológico» que ella. El emprendimiento los cría y ellos se juntan.

Su próxima meta, llegar al millón de suscriptores para conseguir el botón de oro de Youtube.

JUNTO A LOS PRINCIPALES 'INFLUENCERS' EDUCATIVOS

Youtube quiere ser mucho más que una plataforma de entretenimiento. Su objetivo es potenciar los contenidos educativos. En mayo y junio organizó dos encuentros con los principales 'edutubers' del país. Entre los seleccionados estaba Elena Prieto, que compartió su experiencia con los primeros espadas de la docencia virtual, como el físico José Luis Crespo (su canal QuantumFracture supera los 1,7 millones de suscriptores) y el *teleco* David Calle (creador de Unicoos, cuyas lecciones de física, química y mates atienden 1,4 millones de suscriptores). Con 41 años, la zamorana «superaba la media de edad» porque la mayoría de los *youtubers* son veinteañeros. Pero anima a cualquier persona a

