

El racó del consumidor

Josep Maria Galí
Professor d'Esade i consultor

Twitter: @jmgalizard



Llenceria

■ Les set del vespre. Surto del despatx i en la meua ruta habitual, pujant pel carrer Major, passo per davant d'una botiga de llenceria fina del barri. És una botiga de tota la vida però moderna, posada al dia, amb uns aparadors cuidats i un marxandatge que la faria digna d'un carrer de primera. És d'aquestes botigues que mai t'esperes que pugui plegar. Una mena de Colmado Quilez de la llenceria, amb les millors marques i una cuidada posada en escena. Ja havien posat els aparadors d'estiu, amb fotos precioses d'unes senyores impressionants amb uns banyadors que encara les feien més impressionants.

Liquidació

■ Doncs, per a sorpresa de tots, baixa la persiana. Fa dies vaig veure un cartell sospitós. "Es lloga", deia. Dos dies després, "Liquidació", el cartell fatidic que dona a entendre que alguna cosa no va com cal. Parlo amb una clienta de l'establiment. Es veu que l'amo li va comentar que ja feia un temps que no guanyaven per cobrir les despeses i els feia temor caure en deutes d'aquells que costen de pagar. Definitivament, la gent hem canviat el xip a l'hora de consumir. Parlo amb el director d'una empresa de moda coneguda i em comenta el mateix: "La gent abans de comprar roba es mira l'armari com mai".

La monja

■ I avui, camí de casa, em torno a fixar en la botiga. Segueix de liquidació, amb un enorme cartell de "50%" a la porta. I el que em crida l'atenció aquesta vegada no són les fotografies de senyores impressionants amb banyadors immillorables, sinó una monja que està mirant els aparadors amb una parsimònia i una calma dignes del millor *connaisseur*. Porta una faldilla grisa, una faixa negra, un mocador gris al cap que aguanta amb una cinta també negra, mitjons i sabates també negres. "Què deu mirar aquesta bona dona?", em pregunto. I un cop a casa em peneixo de no haver-l'hi preguntat...



La caiguda de la demanda ha afectat les vendes de tot tipus de botigues. RUTH MARIGOT



El Marc i el Pere Monràs volen canviar la manera d'aprendre matemàtiques a partir de la xarxa. MANOLO GARCÍA

Una xarxa social per aprendre matemàtiques

Dos germans de Sabadell han creat una plataforma 'online' per practicar i resoldre exercicis de manera col·laborativa

TEXT ANDREA RODÉS

Les matemàtiques continuen sent una de les grans assignatures pendents dels alumnes catalans i espanyols en comparació amb la resta de països desenvolupats, segons l'últim informe PISA. Conscients de la necessitat de buscar noves maneres d'ensenyar aquesta matèria, els germans Marc i Pere Monràs van començar a idear fa sis anys una plataforma d'internet que permetés aprendre matemàtiques d'una manera més participativa i divertida.

El resultat és Sanguakoo, una mena de xarxa social *online* dirigida a particulars, professionals i escoles en què els usuaris poden aprendre matemàtiques practicant exercicis i interactuant amb altres usuaris a l'hora de resoldre'ls o crear-ne de nous. "En general, ens dirigim a tots aquells particulars interessats a reforçar les seves matemàtiques, des d'alumnes d'ESO fins a universitaris o petites empreses, com per exemple programa-

dors o un autònom que ha de calcular l'estoc del seu magatzem", explica el Marc, que va treballar gairebé 40 anys a la banca comercial fins que el 2003 va decidir obrir-se camí en el món de l'empresa i com a inversor privat.

Juntament amb el seu germà Pere, un oncològic reconegut, dedicat des de fa uns anys a projectes d'aprenentatge col·laboratiu, s'han bolcat a tirar endavant la nova plataforma, presentada el novembre del 2013. Des de llavors tenen més de 14.000 usuaris i han despertat un gran interès a Llatinoamèrica, especialment a l'Argentina, Xile i Mèxic, on negocien diversos acords per distribuir la llicència del programari.

Practicar per aprendre

La web ofereix diferents *itineraris* -paquets de continguts i exercicis- perquè professors i escoles puguin utilitzar Sanguakoo com a eina a les seves classes. "També és molt útil per a pares que volen ajudar els seus fills

a fer els deures", afegeix Eulalia Alemany, CEO de l'empresa, ubicada al barri del 22@ de Barcelona. La web està disponible en català, castellà i anglès i aviat trauran la versió en àrab i hebreu per introduir-se al Pròxim Orient, "un mercat amb gran potencial", asseguren els dos germans.

▶▶▶ El repte és fer encaixar una proposta educativa en què l'alumne és subjecte actiu

▶▶▶ Al món hi ha altres plataformes d'educació oberta, com Khan Academy

El model de negoci està basat en l'adquisició d'*itineraris* per part de particulars, que inclouen l'assessorament personalitzat d'un matemàtic. I, a més, l'empresa ofereix a escoles i acadèmies l'opció d'adaptar la plataforma a les seves necessitats. Un dels primers centres a contractar el seu programari ha sigut el Col·legi SEK, a la Garriga. "El gran repte és fer triomfar una proposta educativa en què l'alumne és un subjecte actiu de l'aprenentatge. S'aprèn fent coses, i no rebent lliçons. I això té una raó mèdica: recordem el que hem viscut i practiquem", diu el Pere.

En total els germans hi han invertit 900.000 euros entre capital social i inversions posteriors, i ara busquen un soci tecnològic per fer escalable la plataforma i optimitzar els costos. També tenen en fase beta l'aplicació mòbil. Al món hi ha altres plataformes d'educació oberta, com Khan Academy, però no tenen el mateix component "proactiu", diu el Marc. ■