

JORDI LLONCH

«Ens plouen trucades de tot el món!»

A 29 nou anys Jordi Llonch va deixar la seva feina de pilot d'avió per crear Sharing Academy, una plataforma de classes particulars entre universitaris. Només un any després del seu llançament i comptant amb només quatre treballadors, l'aplicació s'utilitza a cinquanta universitats de l'Estat i acaba de guanyar els Mobile Premier Awards.

*Entrevista de Àstrid Bierge
Fotografies de Jordi Play*

La professió de pilot és d'aquelles que un té al cap des de petit. És el seu cas?

—La dèria em va agafar d'adolescent, se'm va ficar al cap que volia volar. I ho vaig aconseguir, vaig estar set anys volant a Austrian Airlines. Va ser una experiència molt potent però sóc un cul inquiet, volia fer més coses.

—Es va avorrir?

—No, però vaig descobrir que el món de l'emprenedoria i la tecnologia m'interessava encara més. Quan un arriba a dominar una feina viu molt bé però és massa fàcil. A mi m'agrada sortir de la zona de confort.

—En un punt va decidir compaginar la feina de pilot amb l'estudi del grau de multimèdia.

—Sí, va anar molt rodat. Austrian Airlines estava expandint-se i l'avió que jo portava, un jet per a cinquanta passatgers, es va quedar petit. Van decidir vendre els avions petits i comprar-ne de més

grans. Per passar d'un avió a un altre has de fer un màster, i per temes d'antiguitat jo m'havia d'esperar. Em van donar nou mesos de vacances.

—Pagades?

—Sí!

—Caram, realment tenia una bona feina.

—Sí, vivia als núvols, mai més ben dit! Durant aquests mesos vaig viatjar una mica i després vaig estar treballant un temps a l'Aeroport del Prat com a coordinador de vol, quasi com un *hobby*, a mitja jornada. Vaig llegir molt i vaig descobrir l'economia col·laborativa, que és l'ús de recursos infrautilitzats d'una manera més eficient. El meu cervell ja va començar a forjar idees. Volia fer alguna cosa més. Abans d'estudiar la carrera d'aviació, que és molt tècnica i cap-quadrada, jo tenia una part molt creativa. La volia tornar a despertar i vaig decidir estudiar el grau de multimèdia a través de la UOC.

Vaig començar alhora el grau i el màster intensiu de dos mesos per poder pilotar un avió més gran. Estava molt enfeinat. A sobre, en acabar el màster havia de fer de pilot...

—Per si fos poc, en aquesta època va muntar un bloc educatiu sobre el grau de multimèdia. Que motivat!

—Em venia molt de gust. Abans era més individualista, però de sobte em van agafar ganes de compartir-ho tot. Al bloc feia ressenyes de les assignatures, hi pujava resums, comentava els treballs i els exàmens, etc.

—Sense pensar encara en Sharing Academy?

—No, la idea encara no havia nascut. Estava començant a descobrir la col·laboració i la compartició del coneixement.

—Abans de crear Sharing Academy ja havia intentat muntar algun altre negoci, creant unes cartes amb il·lustracions que servien com a traductor universal per a viatgers i després ampliant el projecte per a persones amb problemes de comunicació...

—Sí, però quan vaig començar a bastir Sharing Academy me'n vaig desvincular per poder-m'hi dedicar al 100%.

—Va ser el seu treball final de grau.

—Sí. Quan els meus professors van aprovar la idea, vaig anar a demanar ajuda a Incubio, que és una de les incubadores de *start-ups* especialitzades en Big Data més importants del món. És catalana, jo hi havia fet les pràctiques del grau i posteriorment m'havien contractat.

—I continuava fent de pilot?

—Sí, quinze dies volava i quinze treballava a Barcelona. Era una vida molt estressant. Però a Incubio vaig aprendre molt. Jo no sabia fer *start-ups*, havia fet alguns experiments però mai no els havia arribat a vendre. Els vaig explicar la meua idea per al treball de final de grau i els vaig dir que el volia fer amb ells. Vaig complir els requisits i vaig acabar fent paral·lelament el treball de final de grau, el procés d'incubació i el desenvolupament de l'*start-up*.

—**Disculpi la insistència, però en aquest punt encara feia de pilot?**

—Sí, sí, encara! Vaig volar fins fa un any, que és quan el meu equip i jo vam llançar el servei al públic.

—**Expliqui'ns què és Sharing Academy.**

—És una plataforma de classes particulars entre universitaris. És un punt de trobada, un mercat virtual en què hi ha gent que ofereix el seu servei i d'altres que el demanden. Els estudiants que dominen una assignatura que ja han fet ofereixen classes als estudiants que necessiten ajuda en aquella assignatura concreta d'aquell grau concret i d'aquella universitat concreta. Els qui ofereixen les classes fins i tot poden posar en el seu perfil amb quin professor van fer l'assignatura. Fins ara ha estat només una aplicació web, però aquest mes ja sortirà l'aplicació pel mòbil.

—**La plataforma ja té tres mil sis-cents usuaris. Quants en són professors?**

—Les xifres pugen cada dia, però ara n'hi ha mil i escaig. Tenim contacte directe amb tots ells.

—**Déu n'hi do...**

—Sí... Cada nit obro el Facebook i per contestar missatges i a donar la benvinguda als qui s'han registrat durant el dia. És molt esgotador i no és escalable, però estem començant i cal generar confiança. Un cop la gent ens conegui més i creixem, podrem tenir un servei d'atenció al client i jo podré dormir a les nits.

—**És curiós que la idea no se li acudís a Patata Brava, una plataforma universitària estesa entre els estudiants de la majoria de facultats de l'Estat. Han pensat de col·laborar-hi?**

—Hi estem parlant. No puc dir més.

—**I amb les universitats, hi han parlat?**

—Sí, però la universitat és una institució molt arcaica, amb formats i jerarquies molt inamovibles. Encara que parlis amb algú de dalt, fins que es dugui a terme un projecte poden passar, sense exagerar, tres anys. Vam inspirar-nos en l'execució de plataformes similars d'empoderament ciutadà, com Bla bla car, AirBnB, Etsy o TaskRabbit, que donen una solució immediata a persones que tenen un problema i alhora permeten que d'altres treguin rèdit de les seves habilitats. Per tant, des del principi hem estat en contacte amb les universitats, però no podíem dependre dels seus

ritmes interns i vam decidir entrar al mercat directament a solucionar el problema dels universitaris.

—**I les universitat estan obertes a col·laborar amb Sharing Academy?**

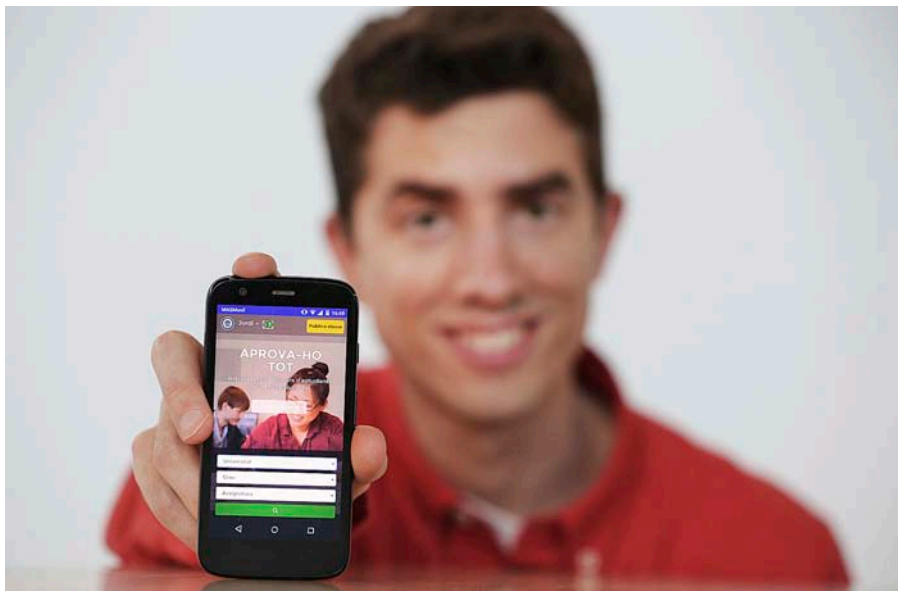
—Volen i dolen. És molt curiós. Encara que els agradi la idea, consideren que integrar la plataforma en el seu sistema seria com reconèixer que no estan fent prou bé la feina. És molt estrany, tant de bo jo ho pogués entendre... Nosaltres el que volem és millorar l'educació! A més, tenim unes dades que podrien ser molt

interessants per a les universitats. Per exemple, si un dia hi ha molts alumnes d'una mateixa facultat que van a buscar ajuda a Sharing Academy abans d'un examen d'una determinada assignatura, es pot intuir que allà passa alguna cosa. Potser la facultat pensava que era l'examen més fàcil del semestre i resulta que era el més difícil.

—**Aquestes dades les podrien vendre a la universitat.**

—És clar, són útils per saber com van les coses, per millorar el pla d'estudis, →





→ per augmentar les hores de tutoria... Són dades molt suculentos i de fet les universitats hi estan molt interessades. N'estem parlant amb moltes.

—I ara com guanyeu diners?

—Del març al desembre del 2015 el servei va ser gratis per a tothom perquè volíem valorar si el projecte funcionava. A partir de llavors vam fer les primeres proves de pagament i van funcionar. Ara tenim la nostra pròpia passarel·la de pagament. Quan un alumne fa una reserva paga per avançat, nosaltres custodiem els diners i, quan la classe s'ha realitzat, paguem al professor i ens quedem una comissió.

—Quina comissió?

—Comença sent d'un 20%, però com més classes hagis fet recentment, menys comissió et cobrem i més visibilitat et donem a la plataforma.

—Els alumnes demanen classes puntuals abans d'un examen o també demanen classes continuades.

—Hi ha de tot, però hem detectat que el primer cop que acudeixen a nosaltres és perquè demà o demà passat tenen un examen. Llavors, si els va bé, sovint demanen classes fixes.

—Un cop un alumne i un professor ja s'entenen, per què necessiten Sharing Academy? Què en treu el professor, de seguir pagant una comissió?

—Mantenir la visibilitat i la reputació per aconseguir més alumnes. Si un professor no arranja les classes a través de la plataforma no pot ser valorat per l'alumne en el seu perfil, i per tant, quan

l'alumne aprovi l'assignatura, se li haurà acabat la ganga i li costarà aconseguir-ne de nous. També estem provant altres models de pagament. Per exemple, que l'alumne ens pagui a canvi del contacte d'un professor que estigui disponible en aquell mateix moment. Ve una etapa en què farem molts experiments perquè volem veure quin és el model de monetització més satisfactori i just per a professors i alumnes.

—I per a vostès...

—Nosaltres en tenim prou de poder pagar les nostres quatre nòmines.

—Com han finançat el projecte?

—Incubio ens ha ajudat a aconseguir finançament.

—Públic?

—Sí, i creiem que és el que té més sentit. Som una empresa social que volem millorar l'educació. Els diners públics busquen sobretot un retorn social. El valor no cal que sigui monetari. Que els estudiants surtin més preparats de la universitat té un valor. També hem parlat amb alguns fons privats, però busquen retorn monetari a cinc o deu anys, i en principi això no és el que nosaltres busquem. Per exemple, no volem que els professors puguin pagar per tenir més visibilitat a la plataforma. No volem que pugin els més rics sinó els millors.

—Però l'objectiu és que Sharing Academy sigui autosuficient?

—Sí, és clar, és un negoci, no pot xuclar diners per sempre, ha de ser autosostenible.

—Què faran per aconseguir-ho?

—L'objectiu del 2016 és arribar a ser líders a Espanya en el sector de les classes particulars universitàries. Després, volem expandir-nos a altres països. Ens estan plovent trucades de tot el món. També volem arribar a ampliar el servei a estudiants preuniversitaris i postuniversitaris.

—I abans no us poden copiar la idea?

—Sí, que ho facin. Voldrà dir que ho estem fent bé.

—No ho podeu patentar?

—Malauradament a Europa no hi ha les patents de programari, però als Estats Units sí i ja tenim una patent pendent d'aprovació.

—Vau guanyar el primer premi dels Mobile Premier Awards. El tercer premi va ser per a uns valencians. Segur que molta gent va sospitar que vau tenir ajuda pel fet de ser d'aquí. Com que el Mobile World Congress es fa a Barcelona...

—Fins i tot jo vaig pensar: "Haurem guanyat perquè som catalans?". Però és clar, els finalistes van ser triats d'entre un total de nou mil aplicacions de tot el món. A més, els jutges eren internacionals. Hi havia Intel, Twitter, Runtastic... De Barcelona no hi havia ningú. Tot i així, no ho sé...

—Arribarà un punt en què tornarà a necessitar nous estímuls?

—Segur, algun dia. Però ara estic molt motivat amb aquest projecte.

—No troba a faltar volar?

—Sí, de vegades. Enyoro la tranquil·litat de poder estar a l'avió, en calma, sense internet i sense que ningú et molesti. Pujar, pujar, pujar, travessar els núvols i veure com es pon el sol per aquí i com surt la lluna per allà...

—Creu que hi podria tornar o ha perdut aquest tren?

—El món de l'aviació és molt difícil, costa molt entrar-hi. Això sí, algun dia m'agradaria tenir el meu propi avió per poder volar amb els meus amics. Anem de vacances! On? On vulgueu! M'encantarania. Crec que algun dia ho faré. ●