



Juan José Berrocal. *Ejecutivo de Cuentas*

Puede parecer algo lógico y normal el hecho de tener buena predisposición cuando nos solicitan colaboración.

Colaborar abre muchas vías. El concepto ha empezado a calar a fondo en el mundo de la economía, compitiendo directamente con el modelo tradicional.

Antes de empezar me gustaría situar el concepto de lo que estamos hablando. Si digo que

para el año 2025 (según cifras de los principales expertos), **el volumen de negocio de la economía llamada colaborativa podría alcanzar los trescientos mil millones de euros**, es para tenerlo muy en cuenta y calibrar por donde podría ir el devenir económico global en un futuro.

El momentum actual de incertidumbre de la economía tradicional, en el que pesa mucho la deuda y los niveles de desempleo son muy elevados, hace que el ingenio humano desarrolle nuevos modelos de actuación donde la economía colaborativa toma protagonismo. Todo ello basado, en gran medida, en la confianza y la participación.

Actualmente, existe un gran recelo por parte de la economía tradicional sobre la economía colaborativa. Si ponemos algunos ejemplos, lo veremos nítidamente. Un caso sería el de la demanda de **Confibus** sobre **BlaBlacar** debido, según la Confederación, a la competencia desleal por parte de la plataforma colaborativa (la demanda fue desestimada por la justicia). Otro caso lo encontramos en el contencioso del sector del taxi contra **Uber**. Estos dos ejemplos ponen de manifiesto el temor de una economía acomodada versus este nuevo modelo.

La batalla conceptual entre **compartir (economía colaborativa) y **poseer** (economía tradicional) está detrás de este pulso tan apasionante**

El crecimiento de este nuevo concepto económico está siendo espectacular. Se crean muchas compañías, y todas ellas compitiendo muy directamente con grandes marcas de los deferentes sectores. Destacan, por ejemplo, compañías de intercambio de ropa como **TheredUp**, de préstamos asequibles como **LendingClub**, la compañía cotizada de trueque de comida **CompartoPlato**, de Crowdfunding como **Kickstarter**, **Verkami**, etc., y así muchos más ejemplos de empresas en claro crecimiento.

Las compañías con estos modelos de negocio se han beneficiado, en gran medida, de **internet** y del respaldo de las **redes sociales**. La principal razón podría hallarse en las facilidades dadas en la búsqueda de productos y servicios, en la rebaja de costes y en lo que es más importante: en ganarle tiempo al tiempo. En contraposición a estos beneficios están las dificultades evidentes puestas desde el lado de la economía tradicional, mediante no pocas trabas legales principalmente desde el lado de los grandes Lobbies.

Además del concepto compartir, existen otros pilares básicos que refuerzan el posicionamiento de esta nueva economía como son el **reutilizar** y el **ahorrar**, que no cabe duda impulsan e impulsarán cambios en nuestra manera de vivir.

La economía colaborativa crece a una tasa anual entre el 15 % y el 17 %, siendo un claro ejemplo de esto **Uber**, empresa paradigmática con una valoración que ronda los setenta mil millones de dólares y cuyos tentáculos operativos cubren alrededor de ciento treinta países. Esta realidad lleva a que algunas compañías de ámbito tradicional tiendan a patrocinar, invertir o adquirir plataformas con modelo de negocio innovadores como el caso de la cadena de hoteles **Marriott** en asociación con una empresa de **Coworking**, o **Peugeot** en joint venture con **Koolicar**, que están introduciéndose en el negocio de coches compartidos. Incluso, más recientemente, **Avis** adquirió dos empresas como **Lyft** y **Zipcar**.

Destacar también el boom del **Crowdfunding** como alternativa a la financiación tradicional, basada en **pequeñas aportaciones** por parte de muchas personas que, además, se benefician de un nivel de extratipo versus la realidad de tipos actual.

Dentro de la financiación participativa existen otras dos modalidades también en auge: el [P2P Lending](#) o préstamos entre particulares, y el [CrowdEquity](#) (o Equity Crowdfunding).

Por último, quisiera sugerir una compañía como posibilidad de inversión de cara al corto y medio plazo muy relacionada con el ámbito de la economía colaborativa. Se trata de **Europcar**, compañía especializada en el alquiler de vehículos y que recientemente adquirió la compañía **Brunel**, cuya actividad principal se basa en la recogida con chófer disponible a través de una aplicación móvil.

Desde el lado operativo, mientras transite por encima de 8,650€, se posiciona como una serie en compra de cara a rebote, incrementando tras confirmación de precios superiores a 9,30€.

El objetivo pretendido estaría sobre los 10,70€.



Síguenos: