

Los nuevos mandamientos de la economía: Colaborar, Compartir

El premio nobel de Economía del año 2001, Michael Spence, ha publicado un interesante artículo en el blog *Project Syndicate*, que se titula “La lógica inexorable de la economía colaborativa”, en el que ofrece interesantes perspectivas sobre este nuevo modelo.

Si en el modelo de capitalismo global, el mandamiento fundamental es “Consume” (y casi siempre “Consume individualmente”), en el modelo de economía colaborativa es “Comparte”, o “Colabora”. Toda una revolución, impulsada por la hiperconectividad que han traído las redes sociales.

Un ejemplo te ayudará a entenderlo. En el modelo actual, si tienes que hacer un agujero en la pared, la lógica dominante es “compra un taladro” + “ten en tu casa un espacio para las herramientas” + “amuebla adecuadamente ese espacio”. Sin embargo la lógica de la economía colaborativa es diferente: “mira en tus redes sociales a ver quién te puede alquilar un taladro” o quizá “compra un taladro, y después ofrece a tus contactos la posibilidad de alquilarlo el rato en el que tú no lo estés usando” (es decir, casi toda la vida útil de ese taladro).

Estarás de acuerdo conmigo que la segunda lógica es más eficiente, aunque a los que fabrican y venden taladros y cajas de herramientas no les hará ninguna gracia...

Te he puesto un ejemplo del mundo de la economía doméstica, pero si lo trasladamos al mundo empresarial, seguro que podemos encontrar también ejemplos en muchos sectores en los que podemos cambiar nuestra lógica de “consumo individual”, por una lógica de “utilización compartida”.

Spence habla en su artículo de los obstáculos que debe vencer todavía este nuevo modelo. La ausencia de regulación en este tipo de actividades las convierten en candidatas a incorporarse al proceloso universo de la economía sumergida, por lo que hasta que no se desarrolle una regulación adecuada su utilización estará sujeta a un cuestionamiento ético, y también a un riesgo de sanciones o actuaciones normativas (como está ocurriendo en muchos lugares en el conflicto entre el servicio de Uber y los taxistas, por ejemplo).

El Gobierno del Reino Unido anunciaba hace unos meses una estrategia para ser el país que fuese por delante en la regulación inteligente de la economía colaborativa. Con toda lógica pensaba que si las empresas se desarrollaban antes y mejor en su territorio, luego les bastaría con expandirse a nuevos países a medida que se fuesen aprobando las normativas en cada uno... La consecuencia: más valor creado por las empresas en UK.

También será preciso desarrollar mecanismos para establecer la confianza necesaria para que se produzcan este tipo de transacciones (si le alquilas un taladro a alguien, pero no te lo devuelve o te lo devuelve averiado, el negocio es bastante peor...). Aunque en Internet estas cosas encuentran rápidamente cauce, basta con ver la revolución que se ha producido en el mundo del turismo con la llegada de los webs en los que como usuario puedes valorar los servicios de una línea aérea, de un hotel o de un restaurante...

Michael Spence no habla de estas barreras como obstáculos, sino como elementos que están retrasando lo que para él es inevitable: la economía colaborativa, con la ayuda de las nuevas

herramientas digitales y una generación con recursos escasos pero con dominio de las redes sociales, ha venido para quedarse. No se puede poner puertas al campo...

Así que, si yo fuera tú, tanto en el plano personal y doméstico, como en el plano de tu actividad profesional, dedicaría algún tiempo a pensar en qué servicios o productos de los que consumes o de los que ofreces, podrías pasar de un esquema de “consumo + almaceno”, a un esquema de “alquilo”.

Piensa en las oportunidades de reducir tus costes, pero no te olvides de las amenazas que pueden llegar a tus productos y servicios, que puedan verse mermados si tus clientes deciden compartirlos. Es una revolución, así que date tiempo para ir cambiando tus esquemas, que durante años hemos construido clase a clase, anuncio a anuncio, compra a compra, en base a los mandamientos del consumir.

Me dirás que la proximidad de las fechas navideñas y su culto al consumo no es quizá el mejor momento del año. Pero si vamos a los orígenes, José y María eligieron usar un establo en vez de comprar una casa en Belén para dar a luz. Economía colaborativa ;)