

Luis Cases Berbel

El compartir vale la pena

La economía de compartir está en auge. Compartir se ha convertido en la palabra mágica y forma la base para una nueva forma de economía. En esta economía de compartir, que los expertos han nombrado como “economía colaborativa”, los consumidores ya no aspiran a poseer, ser dueños de un producto, si no se limitan a disfrutar de su uso. Prima por tanto el uso sobre la propiedad.



Gracias a Internet, los costes de transacción que siempre están asociados a la compartición de bienes y servicios, han caído a costes mínimos. Esto explica que este modelo es especialmente popular en deter-

minados campos: la pernocta en viviendas privadas, con el “car-sharing”, el “streaming” de música y vídeos, el servicio colocación de empleos, en el llamado “peer-to-peer banking” donde personas particulares se prestan dinero entre ellas prescindiendo de las instituciones bancarias... En estos cinco ámbitos, que son las palancas de crecimiento de la economía colaborativa, y para hacerse una idea de su magnitud e

impacto, se moverán este año en el Reino Unido alrededor de 500 millones de libras. La consultora PwC eleva esta suma para el año 2025 hasta los nueve mil millones de libras; lo que da idea

del alto potencial de crecimiento. No obstante, no hay que olvidar que este crecimiento no está exento de riesgos muy específicos.

La economía colaborativa tiene un marcado carácter digital y online. Internet y

los smartphones son la base para esta nueva forma de hacer negocios. El mercado o ámbito de influencia puede ser global o limitado. Ejemplos conocidos de la economía colaborativa son Airbnb para las pernoctas, Uber para los servicios de conducción, Spotify de la música... Empresas que por otro lado también han alcanzado relevancia mediática por los enfrentamientos legales con las empresas tradicionales de cada sector al ser percibidos como amenaza directa y competencia desleal por estos últimos.

El gobierno británico encargó en 2014 un estudio

sobre la economía colaborativa con el objetivo de promover estos nuevos modelos de negocio. A Debbie Wosskow, responsable de “Love Home Swap”, una de las plataformas líderes en el intercambio de hogares entre particulares, se le pidió que evaluara las oportunidades y los riesgos de la economía colaborativa. En su informe “Desbloqueo de la economía colaborativa”

Wosskow hace referencia a ciertos y diversos riesgos, pero llega a la conclusión de que la economía del intercambio ofrece grandes oportunidades y beneficios que prevalecen sobre estos.

Confianza en la economía colaborativa

Las aseguradoras quieren acompañar a la economía colaborativa para ofrecer unos productos adecuados que den respuesta a las necesidades nuevas detectadas

La confianza es la base de todo. Sin confianza no se pueden hacer negocios. Pero ¿qué pasa si solamente se puede tener un contacto virtual con los socios, proveedores o compradores? ¿Hay que confiar ciegamente en estas personas?



¿Qué pasa si habiendo alquilado la vivienda propia para un fin de semana por medio de una de estas plataformas, esta sufre graves daños por una fiesta salvaje celebrada por el huésped?

Por la otra parte, el arrendador o comprador también sufre el riesgo e incertidumbre de que el apartamento alquilado o producto adquirido no se ajuste a lo comprometido de antemano en la red. La experiencia es fundamental para seguir teniendo a esta forma de economía como referencia ya que, la economía colaborativa no cuenta, por el momento, con una regulación lo que hace que queden muchas preguntas aún sin respuesta: ¿cómo es la protección de datos, cómo se resuelven los conflictos, cómo hacer frente a ataques a la reputación?

Los negocios que tenemos hoy en día deniegan en

general cualquier responsabilidad por posibles daños causados y tampoco proporcionan a los usuarios ninguna protección contra el fraude. En los entornos digitales, es a menudo difícil para las empresas ofrecer a sus clientes cualquier garantía o seguridad ya que, a menudo, los seguros son deficientes para cubrir las necesidades. Simplemente no se ajustan al modelo de riesgo.

Protección para la economía colaborativa – cómo ha reaccionado el sector de los seguros

Ayudar a poder establecer confianza es esencial para que la economía colaborativa pueda evolucionar. Sin embargo, de momento no se han establecido los mecanismos de aseguramiento adecuados o directamente no hay aseguramiento.

Pero debido al gran creci-

miento de estos modelos de negocio, las aseguradoras están reaccionando. Quieren acompañar a la economía colaborativa para ofrecer unos productos adecuados que den respuesta a las necesidades nuevas detectadas.

Se da prioridad para dar soluciones que garanticen a vendedores y compradores la calidad del producto o servicio contratado, los

posibles daños creados, las pérdidas o robo y posibles litigios. Los proveedores y plataformas digitales que ofrezcan esta protección a los usuarios obtendrán una ventaja competitiva frente a los que no lo hagan.

Entendemos que la función de las aseguradoras es la de detectar los riesgos de estos nuevos modelos de negocios, crear una sensibilidad de aseguramiento frente a estos riesgos y elaborar los productos adecuados que contribuyan al desarrollo de la economía colaborativa. Con los seguros creamos protección, con protección creamos confianza y la confianza es de nuevo la base para que la economía colaborativa pueda florecer y darle una oportunidad a las nuevas empresas a seguir creciendo en los entornos digitales ■

Luis Cases

MAPFRE | España

Planificación Estratégica e Innovación

Con los seguros creamos protección, con protección creamos confianza y la confianza es de nuevo la base para que la economía colaborativa pueda florecer y darle una oportunidad a las nuevas empresas a seguir creciendo en los entornos digitales
