**Ficha de formación**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Título** | Economía colaborativa | |
| **Palabras clave** | Economía colaborativa, plataformas colaborativas | |
| **Proporcionado por** | IDP | |
| **Idioma** | ES | |
| **Objetivos** | * Introducir al grupo destinatario en el mundo de la economía colaborativa; * Apoyar a las mujeres en el lanzamiento de una plataforma de intercambio; * Mejorar las habilidades empresariales de las mujeres para la gestión de un negocio en la economía colaborativa. | |
| **Resultados de aprendizaje** | * Comprender los valores y las principales características de la economía colaborativa; * Conocer las diferencias entre la economía tradicional y la economía colaborativa; * Poner en marcha y gestionar un negocio en la economía colaborativa; * Garantizar y adecuar la oferta y la demanda en una plataforma de intercambio; * Ser competitivo e innovador en el mercado de la economía colaborativa. | |
| **Área de formación** | Emprendimiento digital en el entorno rural |  |
| Emprendimiento femenino |  |
| Acceso a financiación |  |
| Economía colaborativa |  |
| **Índice de contenidos** | **ECONOMÍA COLABORATIVA**  **Unidad 1 - Introducción a la economía colaborativa**  Sección 1: Una definición  Sección 2: Características principales  Sección 3: Historia de economía colaborativa  Sección 4: Ventajas e inconvenientes de los proveedores de servicios  Sección 5: Tipos de plataformas  Sección 6: La matriz de Perren y Kozinest  **Unidad 2 – Cómo empezar un negocio en economía colaborativa**  Sección 1: Idea de negocio  Sección 2: Cómo empezar  Sección 3: Oferta y demanda  Sección 4: Abastecimiento colectivo  Sección 5: Consejos y trucos  Sección 6: Cómo ser competitiva | |
| **Desarrollo de contenido** | **Unidad 1 – Introducción a la economía colaborativa**  **Sección 1: Una definición**  La economía colaborativa puede describirse como un **nuevo modelo económico** en el que los **bienes y recursos se intercambian o comparten** entre individuos y grupos de forma colaborativa, de modo que los activos físicos se convierten en servicios.  La economía colaborativa está estrechamente vinculada al desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, que se combinan con modos de funcionamiento comunitarios cada vez más extendidos.  He aquí algunos de los ejemplos más famosos:   |  |  | | --- | --- | | Servicio de transportes  Uber  BlaBlaCar | Comida  Just Eat  Too Good To Go | | Alojamiento  Airbnb | Segunda mano y e-commerce  Ebay  Vinted  Wallapop |   **Sección 2: Características principales**   * **Consumo colaborativo**   Uso de bienes en lugar de propiedad - acceso temporal a bienes mediante préstamo o alquiler   * **Intercambio entre iguales**   Prestadores de servicios en contacto directo con los consumidores.  Relaciones humanas entre iguales   * La oferta y la demanda coinciden en las plataformas digitales   (plataformas de dos caras)   * Explotación/mejor utilización de los **activos menos utilizados** * Reducción del impacto ambiental, **sostenibilidad**   (contra el despilfarro y el consumo excesivo)  *La economía colaborativa contribuye a la protección del medio ambiente, ya que:*   1. El intercambio de bienes entre consumidores les lleva a comprar menos; 2. Comprar menos significa menos necesidad de fabricar nuevos productos; 3. Menos productos garantizan menos presión sobre los recursos naturales. 4. Si no se necesitan recursos naturales, se reduce la contaminación y los residuos en toda la cadena de suministro   **Sección 3: Historia de la economía colaborativa**  La economía colaborativa se ha desarrollado en Estados Unidos a partir de 2008 como reacción a la crisis financiera.  Sin embargo, su idea básica es relativamente antigua; la característica innovadora es cómo la tecnología de red hace posible compartir a escala mundial. Este modelo demuestra cómo las tecnologías digitales afectan profundamente a la estructura social y a las interacciones sociales.  La economía colaborativa ha sido uno de los mercados de más rápido crecimiento de la historia.  Desde 2010, los inversores han aportado más de 23.000 millones de dólares en financiación de capital riesgo a empresas de nueva creación que utilizan un modelo de negocio basado en compartir.  Este fenómeno adquirió gran popularidad gracias a dos empresas emergentes de San Francisco: Airbnb y Uber. Esta última se convirtió en 10 años en la mayor empresa de taxis del mundo. Ha revolucionado los servicios de transporte poniendo en contacto directo a conductores autónomos con otras personas a través de una plataforma digital.  **Curiosidad:**  El término *Uberización* se utiliza para indicar el fenómeno económico de:  - Eliminar al intermediario  - Digitalización de los servicios  - Facilidad administrativa  **Sección 4: Ventajas e inconvenientes de los proveedores de servicios**  **Ventajas:**   * + Nuevos yacimientos de empleo   + Horarios de trabajo flexibles   + Posibilidad de realizar más trabajos   + Remuneración gratuita y atractiva   **Inconvenientes:**   * + Dependencia de la tecnología   + Seguridad limitada   + Falta de regulación legislativa y competencia desleal   **Sección 5: Tipos de plataformas**  Perren y Kozinest en su trabajo de investigación Mercados de intercambio lateral (2018) proporcionaron una herramienta para comprender mejor los diferentes tipos de empresas que operan en la economía colaborativa.  La herramienta adopta la forma de una matriz que incluye **dos dimensiones**:  **1**. **Consocialidad**  El grado en que los miembros de las plataformas participan en una interacción social.  **2. Intermediación de la plataforma**  Grado en que las transacciones fluyen hacia un proveedor de la plataforma.  En estas dos dimensiones se basan **cuatro** **tipos** de plataformas de economía colaborativa:   1. **Facilitadores** 2. **Foros** 3. **Cazatalentos** 4. **Centros**   **Sección 6: La matriz Perren y Kozinest**  Fuente: Tipologías de economía colaborativa - Perren y Kozinest (2018)    **Unidad 2 – Cómo empezar un negocio en economía colaborativa**  **Sección 1: Idea de negocio**  Para lanzar un negocio en la economía colaborativa, es importante:  "Dedica tiempo a buscar problemas reales que necesiten soluciones reales, problemas que puedan resolver mejor las propias comunidades". (Buczynski, 2013).  Para inspirarte, éstas son algunas ideas de negocio potenciales que podrían ajustarse a un grupo objetivo concreto o a un contexto local.     * Compra, venta e intercambio de ropa * Plataformas de alquiler de plazas de aparcamiento * Plataformas para compartir educación * Comida social * Entrega y ahorro de alimentos * Servicio de préstamo tecnológico entre iguales * Alquiler de joyas * Compartir coche * Centro de actividades creativas/empresariales, plataformas de co-working * Plataforma de autónomos   **Sección 2: Cómo empezar**  1. En primer lugar, **llevar a cabo una investigación** documental para descubrir "problemas reales que necesitan soluciones reales".  2. Después de identificar la idea de negocio, basándote en tu experiencia y en los resultados de la investigación documental, prueba y valida tu idea.  Un buen ejemplo:  La fundadora de la aplicación para compartir alimentos [OLIO](https://olioex.com/about/our-story/) (véase la Buena Práctica de este módulo), validó su idea en un grupo de WhatsApp, al ser una solución rápida y de bajo coste. Involucró a un pequeño grupo de personas que vivían cerca unas de otras, y les pidió que durante 2 semanas añadieran al grupo cualquier excedente de alimentos que tuvieran. El resultado y los comentarios fueron muy positivos y la idea se puso en marcha.  3. Una vez validada, **busca inversores** dispuestos a apoyar la idea.  Si no posees los conocimientos técnicos necesarios para diseñar una plataforma, contrata a una agencia de desarrollo o a desarrolladores profesionales (ten en cuenta estos costes al planificar el presupuesto inicial).  4. Antes del lanzamiento oficial del producto, se debe lanzar una versión de producto mínimo viable de la plataforma para recoger los feedbacks de los primeros usuarios.  5. Tras la puesta a punto basada en las aportaciones recibidas, la empresa está lista para empezar.  **Sección 3: Oferta y demanda**  La economía colaborativa funciona a través de plataformas con dos caras, que alimentan tanto la oferta como la demanda.  **En economía tradicional:**   * Las empresas captan clientes y crean su propia oferta; * Los proveedores de servicios son empleados de la empresa   **Por el contrario, en economía colaborativa:**   * Las empresas contratan tanto a clientes como a proveedores; * Los proveedores no son empleados.   **¿Cómo equilibrar la oferta y la demanda en la economía colaborativa?**  Mientras que las empresas tradicionales pueden despedir o contratar empleados, en la economía colaborativa hay estrategias alternativas:   * Aumento de los precios en una zona concreta cuando la demanda es alta mediante un algoritmo específico; * Reducción de los clientes dispuestos a pagar por los servicios y aumento de los proveedores dispuestos a prestarlos.   **Sección 4: Abastecimiento colectivo**  En la economía colaborativa, el abastecimiento se realiza mediante **crowdsourcing** y los proveedores no son empleados.  **¿Cuáles son los riesgos?**   * Menos control sobre los proveedores; * Riesgo de servicios de baja calidad.   **¿Cómo mitigar estos riesgos?**   * Selección cuidadosa de los proveedores (comprobación de antecedentes) * Formación y exámenes * Sistema de clasificación (eliminación de los proveedores con tarifas más bajas)   **Para aprovechar la oferta y la demanda deben adoptarse diferentes estrategias.**  Ejemplo  Un servicio que permite a los propietarios de coches aparcados en el aeropuerto alquilarlos a otros viajeros:   * Consigue arrendatarios a través de la adquisición de pago, como la publicidad gráfica o los agregadores de búsqueda de alquileres; * Aumenta la oferta de propietarios de vehículos mediante relaciones públicas, oportunidades de prensa o el boca a boca.   **Sección 5: Trucos y consejos**  **1. Fomentar la confianza**  La transparencia es una parte esencial del mundo de igual a igual.  Las opiniones y valoraciones positivas online son cruciales para ganarse la confianza de los consumidores.  Un buen ejemplo:  Una plataforma para el cuidado de mascotas, que ponga en contacto a propietarios de mascotas que necesiten servicios de alojamiento o de canguro, debe fomentar la confianza mediante consultas veterinarias 24 horas al día, 7 días a la semana, seguros premium para mascotas o el intercambio de fotos y vídeos de los canguros interactuando con las mascotas (véase [Rover](https://www.rover.com/)).  **2. Simplificar los pagos**  Todo el proceso debe realizarse sin papeles y de forma automatizada. Los clientes deben poder pagar una tarifa plana a través de la plataforma online, mientras que los proveedores de servicios deben recibir los salarios a través de PayPal, tarjeta de crédito o cheque.  **3. Creación de marca, redes y comunicación**  La economía colaborativa tiene que ver con la comunidad y la comunicación.  Los medios sociales desempeñan un papel integral en la construcción de la marca y la búsqueda de nuevos clientes o socios. No evites los comentarios negativos ni las críticas; responde siempre a ellas.  **Sección 6: Cómo ser competitiva**  Hoy en día, existen multitud de servicios y plataformas para compartir.  La gente elige esos servicios sobre todo por los precios más bajos; para que la oferta siga siendo atractiva, es necesario, por tanto, ser competitivo en el posicionamiento de precios.  Sin embargo, si el objetivo final es crear soluciones innovadoras, queda mucho por hacer:  **La falta de regulación** en la economía colaborativa a menudo da lugar a la explotación de los proveedores o afecta negativamente a la economía tradicional    Cada vez hay **más conciencia de los "lados oscuros" de la economía** **colaborativa**; por eso, la gente busca cada vez más **formas de consumo más justas y sostenibles**.  Las nuevas empresas deben devolver la economía colaborativa a su significado original, a la creación y el desarrollo de:   * Prácticas de consumo responsable; * Sentido de pertenencer a una comunidad.   **Resumen**   1. La economía colaborativa es un nuevo fenómeno que puede brindar diversas oportunidades. 2. La economía colaborativa se basa en el intercambio entre iguales, el uso de plataformas digitales y la sostenibilidad. 3. En la economía colaborativa no sólo hay que reclutar clientes, sino también proveedores. La oferta debe ser crowdsourced, mientras que la oferta y la demanda coinciden en las plataformas digitales. 4. El crowdsourcing de la oferta puede ser arriesgado, pero existen diferentes estrategias para mitigar los riesgos potenciales. 5. Hoy en día existen multitud de plataformas de intercambio. ¿Cómo innovar? Las prácticas de consumo sostenible y el sentido de pertenencia a una comunidad son la clave. | |
| **Glosario** | **Producto mínimo viable**  Un Producto Mínimo Viable (PMV) es un producto con características suficientes para atraer a los primeros clientes y validar una idea de producto en una fase temprana del ciclo de desarrollo.  El MVP es una prueba a gran escala en la situación real del mercado para los productos de nueva creación; ayuda a crear una interacción con el público objetivo y a captar la atención de los clientes potenciales y satisfacer sus necesidades. | |
| **Self-evaluation (multiple choice queries and answers)** | 1. ¿Cuáles son las características de la economía colaborativa?  **a) Consumo colaborativo, intercambio entre iguales y sostenibilidad**  b) Relaciones jerárquicas entre productor y consumidor  c) Consumo individual, intercambio entre iguales y sostenibilidad  2. ¿Qué frase es cierta?  a) En la economía tradicional, las empresas no crean su propia oferta  **b) En la economía colaborativa, las empresas contratan tanto a clientes como a proveedores**  c) En la economía colaborativa, las empresas contratan empleados  3. ¿Cómo se garantiza el suministro en la economía colaborativa?  a) Mediante la contratación de empleados  **b) El suministro se realiza mediante crowdsourcing a través de una plataforma digital**  c) El suministro lo produce la empresa  4. ¿Cómo mitigar los riesgos del suministro mediante crowdsourcing?  a) Reclutar el mayor número posible de proveedores  b) Evitar los controles de los proveedores  **c) Adoptar controles de antecedentes de los proveedores, formación, exámenes y sistema de calificación**  5. ¿Cómo ser competitivo e innovador en el mercado de la economía colaborativa?  **a) Promoviendo prácticas de consumo sostenible y el sentido de pertenencia a una comunidad**  b) Promover hábitos y prácticas individualistas  c) Mantener los precios bajos a costa de la explotación de los proveedores y de prácticas no sostenibles | |
| **Bibliografía** | Perren & Kozinets (2018), *Lateral Exchange Markets*  <https://www.semanticscholar.org/paper/Lateral-Exchange-Markets%3A-How-Social-Platforms-in-a-Perren-Kozinets/62b266886e146ec22fbe3e30d95c498a3c1307c3>  Buczynski B. (2013), *Sharing is good. How to Save Money, Time and Resources through Collaborative Consumption,* New society Publishers.  <https://www.amazon.com/Sharing-Good-Resources-Collaborative-Consumption/dp/086571746X?asin=086571746X&revisionId=&format=4&depth=1>  Heinonen S. & Poutanen W. (2019), *Communal sharing helps the environment in rural areas,* Circblog (consulted on 2022/11/20)  <https://www.circwaste.fi/en-US/Current/Circblog/Communal_sharing_helps_the_environment_i(53663)>  Collin P. (2021), *The sharing economy: Definition, examples and advantages,* Selectrta (consulted on 2022/11/20)  <https://climate.selectra.com/en/environment/sharing-economy> | |
| **Recursos (videos, enlaces de referencia)** | Women in Sharing Economy  <https://www.benitamatofska.com/single-post/2018/03/06/the-best-place-for-women-is-in-the-sharing-economy>    Women Forum for Economy & Society – *A sharing economy?*  <https://www.youtube.com/watch?v=MSGwgBLqUDo&t=797s> | |