



'JUNTOS GASTAMOS MENOS'

Compartir es ahorrar

ABRIR UN NEGOCIO PUEDE SER MÁS ASEQUIBLE DE LO QUE CREÍAS. Y VIAJAR, HACER LA COMPRA..., TAMBIÉN. ¿LA CLAVE? EL CONSUMO COLABORATIVO, UN NUEVO MODELO BASADO EN CONECTAR A GENTE PARA DIVIDIR COSTES.

texto_Vicente Bustillo & fotos_Susana Girón

SOLO NO PUEDES, CON AMIGOS, SÍ. Si creciste en España durante los años 80, seguro que te suena esta frase. Era uno de los mensajes que se intercaban entre las secciones del mítico programa juvenil *La bola de cristal*, que emitía Televisión Española. Como si hubiese permanecido en el subconsciente de aquellos chavales y despertase 30 años después, ese mismo eslogan podría servir hoy para definir una nueva idea económica: la del consumo colaborativo. ¿En qué consiste? Básicamente en eso: en compartir gastos entre varias personas para acceder a bienes y servicios que una sola no podría permitirse. Un ejemplo. Pongamos que estás pensando en abrir una tienda de ropa. Sabes que tu local debería estar en un barrio de moda, en una calle



DOCE EMPRENDEDORES comparten sitio en Claudio Corners, un multiespacio a la carta.



comercial y con afluencia de gente. Empiezas a mirar locales, pero el alquiler se dispara (por no hablar de las condiciones). Y de repente te haces la pregunta: ¿por qué no compartir local con alguien más en una situación similar?

ALQUILER A MEDIDA

Ese supuesto imaginario es, en realidad, la historia común de los doce emprendedores que comparten el multiespacio Claudio Corners, situado en la calle Claudio Coello, en Madrid. Allí, en una vía dominada por firmas reconocidas (como Tous, Maje o Christian Loubotin) y en la que la mensualidad de los locales comerciales ronda los 3.000 euros, ha podido instalarse un grupo de empresarios con marcas recién nacidas. La cosa funciona así: cada uno paga una cantidad mensual por el alquiler, en función del espacio que ocupe. Ese precio va desde los 250 euros que cuesta una

vitrina hasta los 1.200 que vale el *corner* más visible. Y en ese alquiler están ya incluidos todos los gastos de electricidad, agua, Internet y mantenimiento. “Aquí podemos tener tienda propia a un precio asequible”, explica Marisa Falcón, de la marca de bolsos Cosy Butterfly. “Y es una forma muy interesante de abrir algo cuando estás empezando, porque al compartir espacio también nos hacemos publicidad entre todos. Una cliente puede venir a comprar un bolso a mi tienda y llevarse, de paso, una joya de otra marca. O al revés”.

SIN COMPETENCIA

Pero las ventajas no terminan ahí. En cualquier local pedirían un contrato mínimo de un año y el pago de una fianza. Aquí el contrato se renueva cada tres meses y no existe depósito alguno. “Eso te ayuda a decir: ‘Si la cosa va mal, no tengo por qué seguir’”, dice Marta de Gracia, de la firma de complementos personalizados Las Martinas, que lleva un mes y medio instalada en este espacio. Y a su lado, Paloma Moreno, de la marca de zapatos Flores y Floreros, añade: “Lo bueno es que entre todos hacemos bastante sinergia y nos ayudamos. Eso siempre da facilidades. Si un día no puedo venir o tengo que salir un rato, sé que siempre va a haber alguien que me puede cubrir”. Con ellas tres conviven ahora mismo otras nueve propuestas: las prendas *vintage* de grandes marcas de V80, las colecciones de aire romántico de Nouvelle Epoque, las camisas masculinas de Crabe, las camisetas y sudaderas personalizadas de

LAS MARTINAS es una pequeña firma de complementos personalizados que comparte local en Claudio Corners.



UNA TIENDA PARA TODOS

Claudio Corners es un multi-espacio en el centro de Madrid compartido por doce pequeñas marcas. Cada una paga un alquiler de entre 250 y 1.200 euros, en función del espacio que ocupa, mucho menos de lo que le costaría tener un local propio. “Y además, si tienes un problema, siempre hay alguien para ayudarte”, añade Roberto Cava, de zapatillas Kawasaki. Cada una de las marcas se dedica a un sector distinto, aunque todas unidas por un nexo: “Nos gustan las cosas bonitas”, dice María José Tejerina, de la marca de bisutería Habillé.



FreeStyle, las zapatillas de Kawasaki, los calcetines de Sockaholic, las joyas de Gabimore, la bisutería de Habillé, la perfumería de Inspazzione y el servicio de *personal shopping* de El Armario de Silvia. Pronto llegará una tienda de vinos y hay alguna otra más en lista de espera. El criterio es que ninguna pueda hacer competencia directa a otra, sino que complemente a las demás.

'LO MÍO ES TUYO'

Este es sólo un ejemplo. En realidad, la fórmula se aplica prácticamente a cualquier servicio que puedas imaginar. De hecho, en Internet ya existen redes para casi todo: para compartir trayectos en coche, alojamiento en vacaciones, libros de texto, contrato telefónico, para intercambiar ropa de niños, clases particulares... La autora Rachel Botsman, que en 2010 publicó el libro *Lo mío es tuyo*, fue la prime-

El hiperconsumismo está dejando paso poco a poco a un nuevo estilo de comprar: el de compartir bienes.



GASOLINA: PAGAMOS TODOS

Cada vez que viaja en coche de Madrid a Málaga para ver a su familia, Natalia Gutiérrez anuncia el trayecto en Internet. Así puede compartir los gastos de gasolina llevando a otros pasajeros. "Es una manera de ahorrar y darte la posibilidad de viajar un poco más".

Si compartiéramos el coche para viajar, ahorraríamos 934 euros al año, según un estudio reciente.

ra en acuñar el término de consumo colaborativo. Su idea es que hoy en día ya no nos interesa tanto poseer las cosas como disfrutarlas al mínimo precio. Y su tesis es que la colaboración es la nueva expresión de la democracia.

ACERCAR PERSONAS

"Hace unos años, el que no tenía una casa y dos coches era prácticamente ridiculizado", afirma Albert Cañigueral, promotor de la página consumocolaborativo.com, que recopila todos los proyectos de este tipo que existen en España. "Estábamos sumidos en un hiperconsumismo y ahora nos estamos dando cuenta de que acumular cosas no

nos hace más felices". Para entender este cambio cultural, hay que tener en cuenta dos factores. El primero de ellos es el desarrollo de la cultura digital, que ha permitido acercar a personas que no se conocen de nada pero tienen las mismas necesidades y están conectadas en cualquier momento a través del *smartphone*. El otro, cómo no, es la crisis, que ha servido de empuje para que mucha gente se plantee el recorte donde sea posible.

VIAJES COMPARTIDOS

De hecho, el ahorro es el principal motivo que mueve a los usuarios a compartir. Según el estudio Tendencias del Consumo Colaborativo

en España, cada persona puede llegar a ahorrar 934 euros a través de estas iniciativas. "Mucha gente cree que los que recurren a este tipo de plataformas son gente que no tiene un duro", dice Natalia Gutiérrez, usuaria de Blablacar (www.blablacar.es), un *site* que conecta a conductores y viajeros para compartir trayecto en coche. "Y para nada. Yo tengo una situación económica normal y la gente con la que suelo coincidir también. Simplemente, es un modo de gastar menos haciendo lo mismo". Natalia tiene 30 años y trabaja en una empresa de telecomunicaciones de Madrid. Su familia vive en Málaga y ella viaja allí dos veces al mes. Cada viaje le salía por unos 120 euros sólo de gasolina. Hasta que en verano decidió probar a compartir trayecto a través de la web. Ahora anuncia cada uno de sus viajes en la página y cobra 30 euros (el precio recomendado en la web) a cada pasajero por trayecto entre Madrid y Málaga. "En principio me resultaba incómoda la idea de llevar a desconocidos en mi coche", reconoce. "Pero en el primer viaje llevé a tres chicos canadienses encantadores. La experiencia, incluso, te puede servir para conocer a gente".

MENOS DINERO... Y CO₂

Blablacar es una red presente en diez países de Europa y agrupa ya a más de cinco millones de usuarios. Aproximadamente, uno de cada cinco son conductores. En cada trayecto viaja una media de 2,8 personas, bastante superior al promedio habitual. ¿Con esto qué se consigue? Que, además de un ahorro económico, también haya



EN RIVAS
Un grupo de personas compra directamente de la huerta.

un beneficio para el medio ambiente, porque cada año dejan de emitirse unas 700.000 toneladas de CO₂, según las estimaciones de la compañía. Igual que Blablacar, existen otras páginas para compartir coche, como amovens.com o carpooling.es. El funcionamiento es similar en todas, muy parecido al de cualquier red social. Primero, debes abrirte un perfil con tu nombre y especificar si eres conductor (y en ese caso, cuál es tu coche) o pasajero y tus preferencias: si te gusta hablar, si eres fumador, si vas escuchando música, si viajas con mascota... Después, cada conductor publica la fecha y la ruta del viaje que quiera compartir y fija el precio. Los pasajeros que quieran sumarse se ponen en contacto con él.

ENCARGAR EN GRUPO

El consumo colaborativo está también asociado a los movimientos ciudadanos surgidos en los últimos años y al concepto de una economía más justa. Con esa idea, se han creado grupos de consumo para compartir los gastos de envío en la compra de alimentos ecológicos a productores locales. La web [Yo Compro Sano](http://YoComproSano.com) (www.yocompro sano.es) tiene registrados ya 20 grupos en la Comunidad de Madrid y pronto se extenderá a otras partes de España. Cada uno de esos grupos aglutina a decenas de personas.

Entre todos, hacen un pedido periódico (por lo general, una vez por semana o por quincena). Ningún miembro tiene obligación de comprar ni gastar un mínimo. El objetivo es poder simplemente llegar entre todos a una cantidad por la que al productor le merezca la pena hacer el reparto.

SIN INTERMEDIARIOS

"Lo que queremos es dar la vuelta a la cadena alimentaria", cuenta Olivier Quero, uno de los impulsores de esta web. "Habitualmente, el productor recibe el 20 % de las ventas y el resto se lo quedan los intermediarios. De esta manera, obtiene el 80 % del beneficio y sólo el 20 % restante se reparte entre la plataforma y el gestor del grupo". ¿Más ventajas? La seguridad de comprar alimentos naturales frescos, de calidad y más saludables. La página tiene contacto con 65 productores. Y se puede comprar todo tipo de alimentos naturales: carnes, pescados, lácteos, huevos, frutas, verduras, legumbres... "Yo había leído que existían grupos así en Francia", dice María Helena Acosta, del grupo de la localidad madrileña de Rivas Vaciamadrid, mientras paga en metálico al gestor de su grupo los productos que ha encargado. "Y me interesa por dos razones. Primero, porque me parece más equitativo. Creo que es una



COMER 'ECO' MÁS BARATO

Los grupos de consumo están creciendo por toda España. ¿Su objetivo? Aunar grandes pedidos de alimentos ecológicos compartiendo gastos de envío. De esta manera, los productores ganan más porque venden directamente y sin intermediarios a su cliente final. Y los consumidores compran alimentos naturales de calidad, difíciles de encontrar en supermercados.

manera de que los productores ganen más y puedan continuar su trabajo. Y después, porque la calidad es mayor. Es muy difícil encontrar alimentos ecológicos en las grandes superficies e, incluso, en los mercados de barrio". Además, también es una manera de conectar a los productores con su cliente final. "Y si no fuera a través del grupo, yo no sabría dónde ir a comprarlos", admite Rosa Rodríguez mientras recoge su pedido, compuesto fundamentalmente por verduras. "¿Dónde voy? ¿A una huerta? Además, aquí hablo con la gente y es más divertido". Claro: con amigos siempre es mejor que solo. ■

Al comprar comida ecológica en grupo, no sólo se ahorra: también el productor se lleva el 80 % del beneficio.

¿DÓNDE PUEDO UNIRME Y AHORRAR?

CASAS DE VACACIONES.

Airbnb funciona en todo el mundo y permite alquilar una habitación o tu casa entera por noches. Knok, para personas que quieran intercambiar sus casas por unos días.

COSAS DE NIÑOS.

La ropa o los juguetes de tus hijos los puedes intercambiar con otros padres en webs como Grownies, Creciclando, Trastus o ComparToy.

TAXI. Páginas como JoinUpTaxi o CabMix permiten quedar con otros usuarios y compartir trayecto en taxi. Apropiado sobre todo para recorridos entre aeropuerto y centro de la ciudad.

EDUCACIÓN.

¿Quieres aprender algo? ¿Tienes algo que enseñar? Entra en plataformas de enseñanza como Floqq o Universiu y empieza a intercambiar clases particulares.

SERVICIOS FINANCIEROS.

En un momento en el que los bancos han cerrado el grifo de los créditos, surgen vías de préstamo entre particulares con plataformas como Comunitae o TrustBuddy.