



Plataforma Finanzas éticas

Red Millenni@





Economía de plataformas

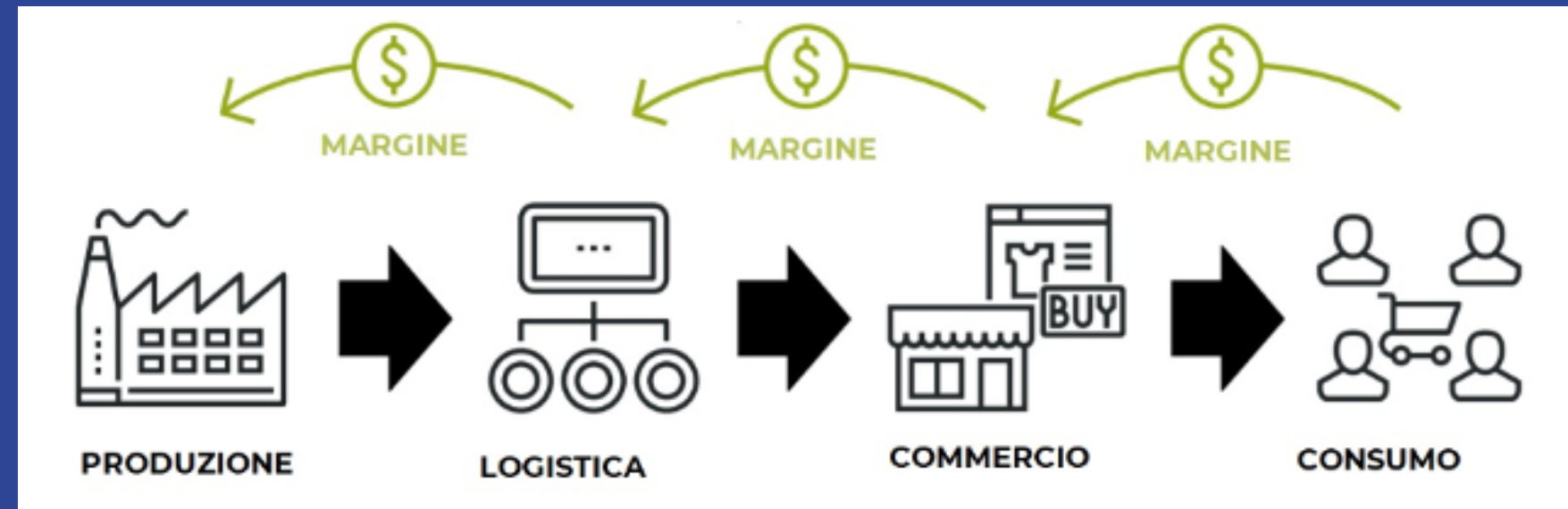
Fuente: <https://valori.it/dalle-piattaforme-digitali-alle-reti-leconomia-del-futuro-e-gia-qui/>

La economía de plataformas puede considerarse como la heredera de una cultura económica nacida en los años 90 que ha visto cambiar la atención de las empresas comerciales de la centralidad del cliente y sus necesidades a la relación con él, a la interconexión con su mundo.

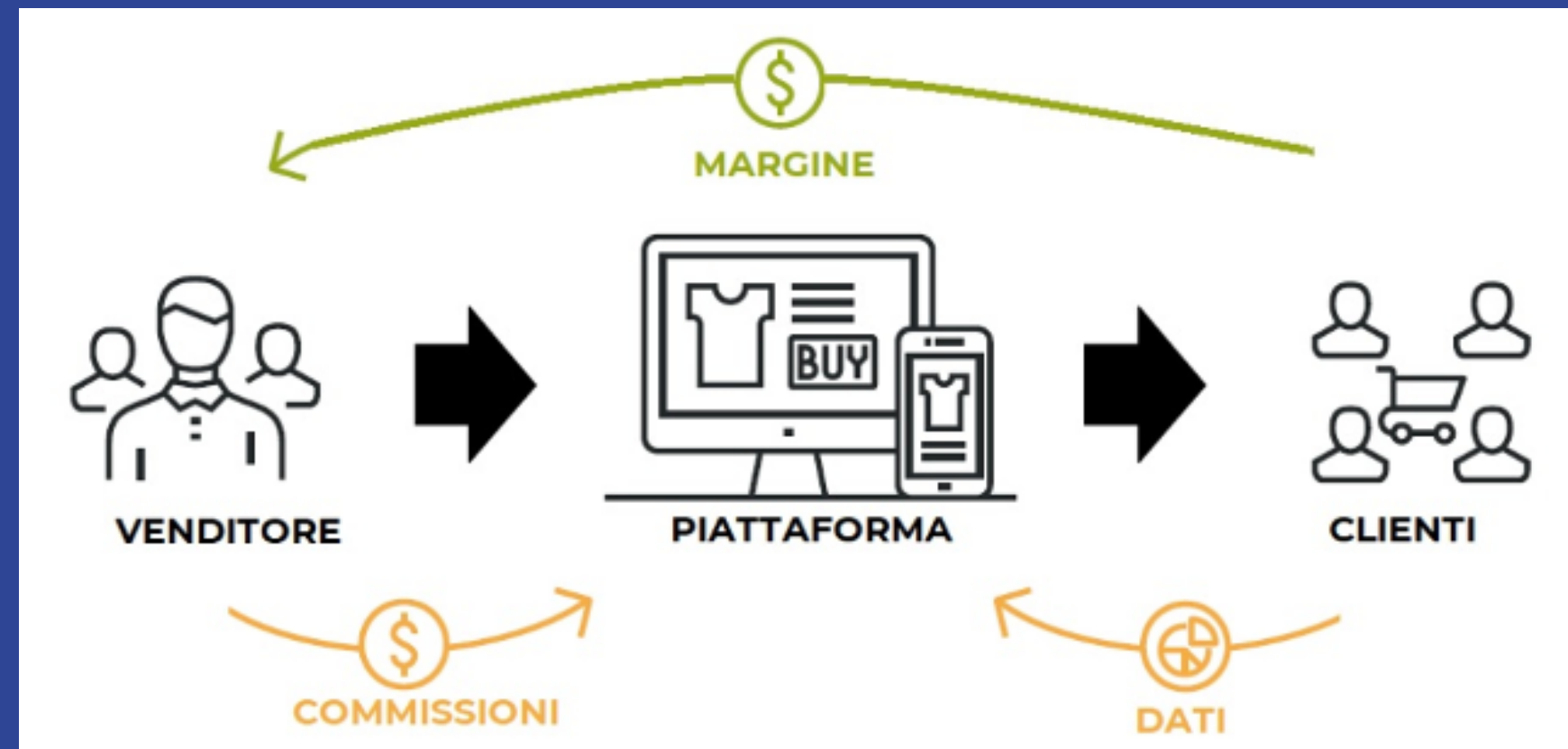
Modelo tradizionale

VS

Modelo de Economía de Plataformas



Modelo tradicional



Economía de plataformas

Ventajas

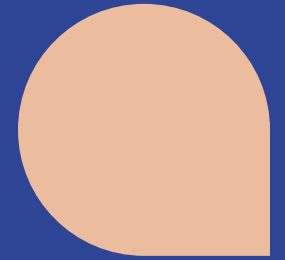
1.

2.

3.

- **Conexión y crecimiento**
- **Interacción con los clientes**
- **Diversificación de soluciones**

1. Conexión y crecimiento



Se conectan compradores y vendedores a escala global, con tasas de crecimiento muy rápidas.

El modelo de negocio de las plataformas es el utilizado por compañías digitales como Amazon, Apple, Google, Alibaba, Uber y Airbnb.

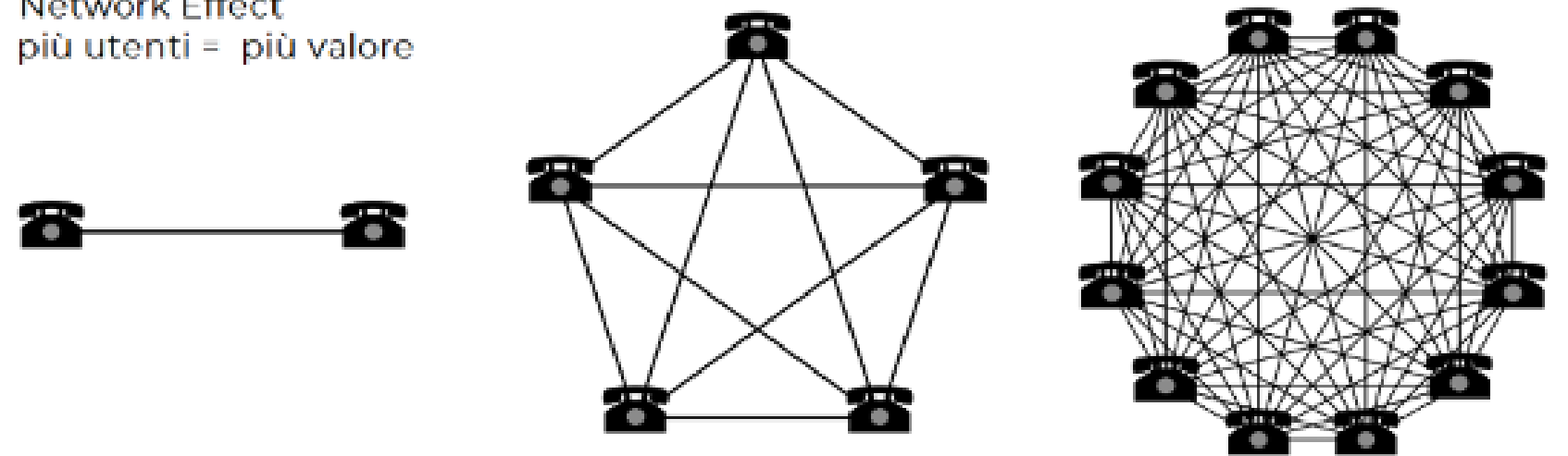


2. Interacción con los clientes

En el corazón de este modelo hay una plataforma digital donde los productores o vendedores se encuentran con los consumidores. De esta forma, los actores de la plataforma piensan en los clientes no como alguien ubicado al final de una cadena de valor, sino como una entidad con la que pueden interactuar.

Network Effect

Network Effect
più utenti = più valore

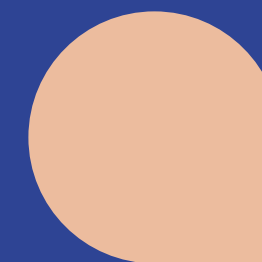


3. Diversificación de soluciones

Este modelo permite, además de tener múltiples productos y servicios, poder crear nuevas soluciones combinándolas.

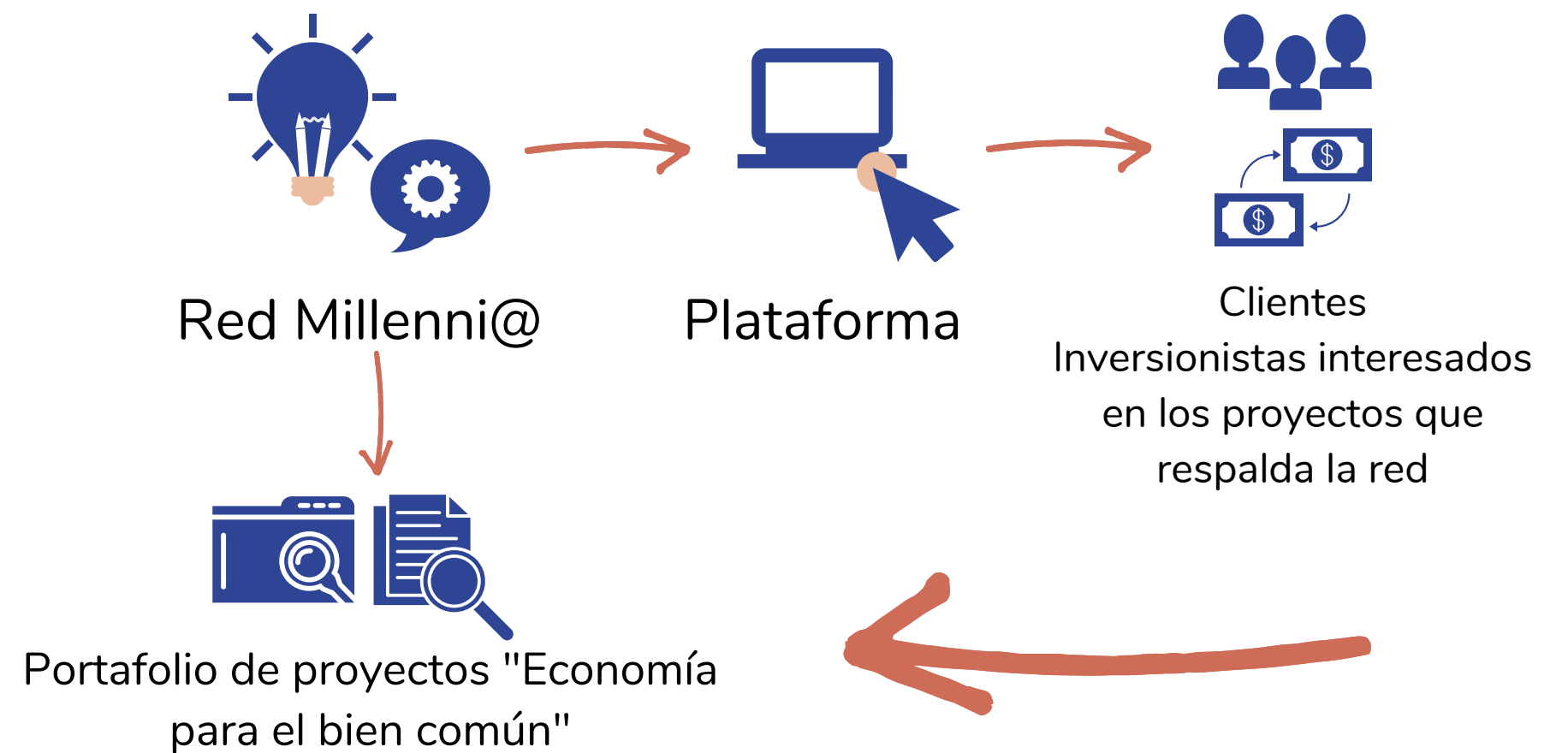
La plataforma toma una comisión que es prácticamente una ganancia pura.

Este es un modelo de múltiples ganancias: el cliente encuentra el producto o servicio a un precio competitivo, el vendedor abre un nuevo canal de ventas libre de riesgos donde la plataforma asume totalmente las tecnologías. Las infraestructuras y los costos de comercialización y la plataforma aumentan el potencial para la lealtad del cliente al poder ofrecer más productos, precios más competitivos, en una economía de perspectiva de escala.

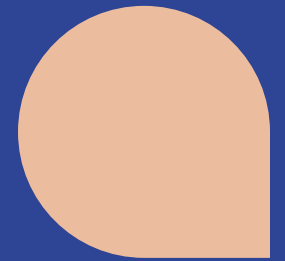


Plataforma finanzas éticas

Actores y recursos
involucrados



Metodología de trabajo



- El inversionista identifica un proyecto en el que quiere invertir.
 - A través de la plataforma, el inversionista proporciona el préstamo directamente al IMF, una transacción que se realiza por transferencia bancaria (se divide en dos: el préstamo y la comisión de la plataforma);
 - A su vez la IMF presta al beneficiario, quien se compromete a devolver las cuotas correspondientes a la IMF mensualmente. □ La IMF será responsable de devolver el monto prestado al inversionista. El riesgo de crédito, el riesgo de tipo de cambio o el riesgo de insolvencia se informarán en el formulario del proyecto para ayudar al inversor a elegir el proyecto.
 - La plataforma no tiene responsabilidad en caso de no devolver el préstamo al inversionista.
- NOTA:
1. Riesgo de crédito: a cargo de la IMF.
 2. Tasa de interés: se aplicará. La IMF lo calculará en función de los parámetros del mercado local. Es absolutamente no caritativo.

Cuestiones por definir

Se presentan algunos puntos a trabajar según diálogo con miembros de la red y empresas de crowdfunding consultadas.

- Alianzas (Ej: Banca Etica IT)
- Debe construirse un documento para entender la configuración actual del crowdfunding de parte del equipo.
- Es clave tener referencias sobre la normatividad colombiana.
- Se necesita probablemente una asistencia legal local para entender los procesos normativos.
- Debe evaluarse la posibilidad de encontrar un partner tecnológico.
- Habrían dos fases (siguiendo el proceso con Starteed): 1. Identificación y trabajo con prestadores y receptores en Colombia. 2. Internalización del proyecto.

Starteed

Oferta de Starteed para
desarrollar la iniciativa de la Red
Millenni@

Permite financiar en crowdfunding las mejores Startup y PMI.

Desarrolla proyectos de responsabilidad social de empresa con crowdfunding

Abre la empresa a proyectos de Open Innovation

Reduce significativamente los costos de desarrollo respecto a una plataforma creada ad hoc con las mismas funcionalidades, permite concentrar los recursos en la planeación estratégica y promocional del portal y olvidarse de la parte tecnológica.

