

# PLATAFORMAS DE INTERCAMBIO

NIVEL AVANZADO



# CONTENIDO

Introducción _____	3
Resultados esperados del aprendizaje _____	4
Ejercicio de autorreflexión _____	5
¿Qué es el modelo de Plataforma de Intercambio? _____	6
¿Qué se puede compartir a través de una Plataforma de Intercambio? _____	10
¿Es siempre más sostenible el modelo de intercambio? ¿Puede la economía colaborativa reducir nuestro consumo neto y facilitar la cohesión social? _____	14
¿Cómo pueden aplicarlo los empresarios y las empresas de nueva creación? _____	16
Herramientas y ejemplos para ayudarte a desarrollar tu idea de plataforma de intercambio _____	20
Tarea de evaluación final _____	23
Test Final _____	26
Lecturas y recursos adicionales _____	28



# INTRODUCCIÓN

Mira el vídeo para conocer el modelo de negocio de una Plataforma de Intercambio.

Este vídeo presenta el modelo de negocio de la Plataforma de Intercambio y explica cómo este modelo de negocio puede beneficiar tanto a los propietarios como a los usuarios, y cómo promueve la sostenibilidad y la economía circular.



# RESULTADOS ESPERADOS DEL APRENDIZAJE

<b>CONOCIMIENTOS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Conocimiento del modelo de Plataforma de Intercambio y de cómo pueden aplicarlo los emprendedores y las empresas de nueva creación.</li><li>• Conocimiento de lo que se puede compartir a través de una Plataforma de Intercambio: habilidades, activos, productos, especificaciones, etc.</li><li>• Conocimiento de cómo establecer una Plataforma de Intercambio en el propio contexto.</li></ul>
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Evaluar los productos, competencias, espacios y activos actuales en la propia región que podrían formar parte de una Plataforma de Intercambio; y desarrollar un Modelo de Negocio Canvas para ampliar estas ideas.</li><li>• Investigar las ayudas y los fondos disponibles para apoyar el establecimiento de un modelo de Plataforma de Intercambio.</li><li>• Desarrollar y poner en práctica una estrategia de marketing para una Plataforma de Intercambio.</li></ul>
<b>ACTITUDES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Reconocer que una Plataforma de Intercambio puede establecerse con pocos costes de puesta en marcha, ya que no se requieren nuevos productos o materiales.</li><li>• Apreciar el impacto medioambiental positivo que pueden tener las Plataformas de Intercambio.</li><li>• Voluntad de aprovechar las redes y los colaboradores identificados en el nivel intermedio y desarrollar un plan para establecer una plataforma de intercambio.</li></ul>



# EJERCICIO DE AUTORREFLEXIÓN

Bienvenido. En este cuestionario, te enfrentarás a 10 preguntas que te mostrarán los conocimientos básicos iniciales que tienes sobre el modelo de negocio de la Plataforma de Intercambio.

[Haga clic aquí para ver el ejercicio.](#)



# ¿QUÉ ES EL MODELO DE PLATAFORMA DE INTERCAMBIO?

## Compartir es cuidar: un camino circular

Es imperativo que todos trabajemos juntos para determinar la mejor manera de desarrollar soluciones a nuestros actuales enfoques más derrochadores de la forma en que estamos utilizando los productos. Necesitamos crear formas de reducir o eliminar nuestra dependencia de los recursos naturales que se conviertan en nuestra forma estándar de operar en el futuro, para reducir la preocupación de que los recursos desaparezcan o se vuelvan prohibitivamente caros.

Muchos de los modelos de negocio circulares se centran en hacer que la producción sea más eficiente y menos dependiente de nuevos recursos naturales vírgenes. Sin embargo, también existe un concepto mucho más básico que ha contribuido en gran medida a un sistema más eficiente y circular: compartir los productos que ya poseemos.

En nuestra economía actual, una plataforma de intercambio es un modelo de negocio circular en el que una empresa promueve la colaboración entre usuarios para aumentar el uso y el valor derivados de los productos.

La principal característica que define a una plataforma de intercambio es que la empresa no fabrica ni posee ningún bien. Simplemente crea la oportunidad de que los usuarios aprovechen el potencial no utilizado de productos, habilidades o espacios, a cambio de beneficios monetarios o no monetarios. Los propietarios son responsables del mantenimiento y la calidad del servicio.

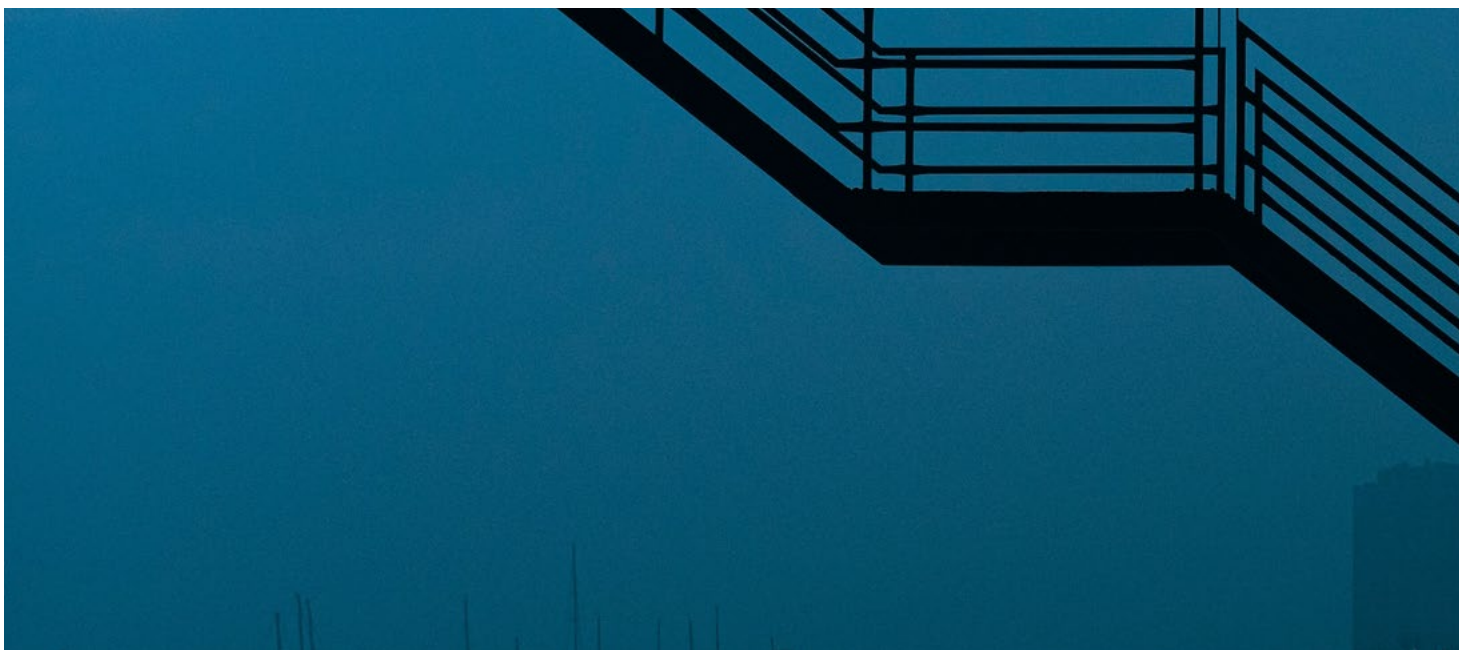


Otra característica es que el número de usuarios de bienes en una plataforma de intercambio es mucho mayor, lo que justifica la denominación de este cambio de comportamiento como “consumo colaborativo”.

Las aplicaciones del modelo de negocio de las plataformas de intercambio han crecido enormemente en popularidad en los últimos diez años, gracias al uso masivo de los teléfonos inteligentes, y la tecnología ha hecho posible que un gran número de usuarios participen en una mayor variedad de ideas de negocio. La mayoría de las plataformas de intercambio se consideran activos y/o servicios compartidos habilitados por una plataforma digital.

Por lo general, las empresas que operan estas plataformas actúan como intermediarios, mediadores o encargados. De este modo, mitigan los riesgos, generan confianza entre los participantes y reducen los costes de las transacciones para sus usuarios.

El modelo de plataforma de intercambio también permite a las empresas ofrecer a los consumidores una variedad de opciones mucho mayor de la que podrían ofrecer si fueran propietarias de los productos que se comparten.

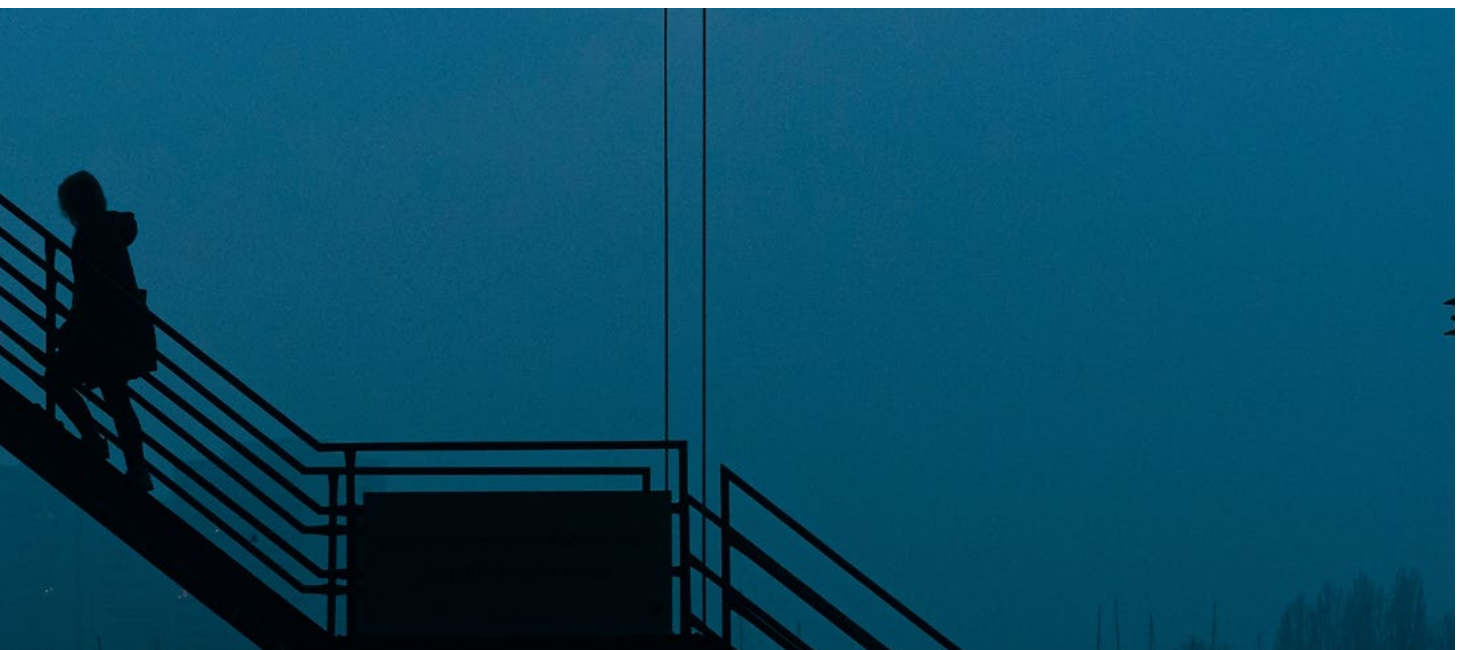




## Ventajas del modelo de negocio de Plataforma de Intercambio

- Propietarios de bienes - Se benefician de las plataformas de intercambio porque pueden recibir una compensación monetaria por permitir que otros utilicen sus bienes o productos cuando ellos no los están utilizando.
- Usuarios temporales de bienes - Pueden hacer uso de algo sin el coste de comprarlo y poseerlo, eliminando gastos generales y responsabilidades de propiedad.
- Empresas de plataformas de intercambio - Al conectar las dos partes anteriores, las empresas de plataformas de intercambio reciben una remuneración por su servicio y no necesitan poseer o producir los productos o servicios que “venden”.

Nos encontramos al principio de un importante cambio hacia un modelo de negocio circular más orientado a compartir. Este modelo optimiza el uso de los productos existentes en lugar de centrarse en crear otros nuevos, lo que conduce a un uso más sostenible de los materiales. También reduce en gran medida los costes operativos de las empresas que lo adoptan.



**¿QUÉ SE PUEDE  
COMPARTIR A  
TRAVÉS DE UNA  
PLATAFORMA DE  
INTERCAMBIO?**

En menos de una década, las plataformas de intercambio han fomentado la competencia y redefinido los límites del sector en toda una serie de negocios. Dos de las pioneras de la economía colaborativa -Uber y Airbnb- son ahora gigantes mundiales bien conocidos y protagonistas del sector. Pero hay muchos más negocios maravillosos de plataformas de intercambio:

- **Compartir transporte: movilidad como servicio.**  
Compartir coche en lugar de tener uno propio o utilizar el transporte público. Ejemplos: [Blablacar](#), una plataforma que conecta a conductores con personas que necesitan hacer un viaje a su destino; Uber (conecta a conductores con usuarios que necesitan un desplazamiento, utilizando un smartphone como herramienta), Hiyacar (el propietario alquila un coche propio que no utiliza mucho),  
Compartir bicicletas, compartir motos, en lugar de poseer una bicicleta o una moto. Ejemplos: uso compartido de bicicletas públicas, modelos basados en estaciones, uso compartido de bicicletas/motos de circulación libre.
- **Compartir casa: diferentes modelos tales como:**  
Couchsurfing permite a las personas que tienen casas o apartamentos llenar las habitaciones que no se utilizan o incluso sólo un sofá, para ganar dinero y/o compartir la experiencia de hospedaje. Ejemplos: [Couchsurfing](#) (conecta a sus miembros con una comunidad global de viajeros) y [Homestay](#)  
Alquilar tu habitación/casa: un ejemplo es [Airbnb](#), que pone en contacto a propietarios de viviendas con viajeros que necesitan un lugar donde alojarse.



Vacaciones de intercambio de casas. Ejemplo: [HomeExchange](#)

- Compartir bienes: vender cualquier tipo de bien que ya no utilices. Ejemplo: [Wallapop](#), punto de encuentro de compradores y vendedores que ofrecen y compran artículos de segunda mano de muy diversas categorías.
- Compartir herramientas y equipos: alquiler como servicio. Se trata de plataformas de intercambio de herramientas o equipos técnicos entre particulares que sólo los utilizan durante unas horas a lo largo de su vida. Es el caso de [FatLlama](#).
- Compartir servicios: ofrecen mano de obra y experiencia. Ejemplos: Near Me ofrece una plataforma de mercado entre usuarios que contiene todas las piezas necesarias para crear, diseñar y gestionar un mercado en línea. Master Wizr, una experiencia creativa para equipos de pitch deck empresariales que buscan colaborar entre sí y con sus clientes.
- Plataformas de Intercambio de excedentes de alimentos: para evitar el desperdicio de alimentos, como [TooGoodToGo](#), aplicación gratuita para smartphone que pone en contacto a restaurantes, hoteles y comercios locales que tienen excedentes de alimentos sin vender con clientes locales.
- Compartir espacios:  
Plazas de aparcamiento: [Parkcash](#) ofrece apps para compartir plazas de aparcamiento, gestión dinámica de accesos y control de ocupación en tiempo real.  
Espacio de almacenamiento



- Plataformas de intercambio de conocimiento: son nodos centralizados para compartir información, directrices, políticas, instrucciones, documentación de procesos y mucho más. Se diferencian de una base de conocimientos en que presentan la información de forma contextualizada para que los usuarios puedan interactuar con ella y colaborar. Ejemplos: [WEKH](#) comparte investigaciones y recursos sobre mujeres empresarias en Canadá; [Nuclino](#) ofrece una forma sencilla de reunir conocimientos, documentos y proyectos bajo un mismo techo



**¿ES SIEMPRE MÁS SOSTENIBLE  
EL MODELO DE INTERCAMBIO?  
¿PUEDE LA ECONOMÍA  
COLABORATIVA REDUCIR  
NUESTRO CONSUMO NETO Y  
FACILITAR LA COHESIÓN SOCIAL?**

Muchos defensores de la economía colaborativa afirman que es una forma de consumo más sostenible. Pero no siempre es así...

Se culpa a Airbnb del aumento del coste de la vivienda en los centros urbanos densos, de la gentrificación y de otros problemas comunitarios.

Se dice que Uber aumenta la congestión y la contaminación atmosférica en algunos contextos urbanos, ya que los conductores deambulan por la ciudad y se sientan al ralentí a la espera de nuevas tarifas.

Muchas plataformas pueden incluso inducir un mayor consumo, ya que los usuarios tienen acceso a un mayor número de productos.

Si la economía colaborativa no es sostenible por defecto, debemos ser deliberados a la hora de diseñar plataformas de intercambio que garanticen resultados más sostenibles. Pero la sostenibilidad suele ser compleja. Y, aunque se tengan buenas intenciones, no siempre es cierto que el modelo de negocio ofrezca mejores resultados de sostenibilidad (Curtis, 2020).

A falta de datos y sin necesidad de contratar a expertos para realizar un análisis completo del ciclo de vida de tu plataforma, es mucho más fácil pensar en contextos en los que tu modelo de negocio tiene más probabilidades de conducir a un consumo más sostenible.



**¿CÓMO PUEDEN  
APLICARLO LOS  
EMPRESARIOS Y  
LAS EMPRESAS DE  
NUEVA CREACIÓN?**



Una participación sólida en la economía colaborativa requiere conexión. Para compartir, las personas tienen que interactuar entre sí para identificar recursos y formas de mover bienes y servicios. Cada vez hay más sitios en Internet (y en otros lugares) donde encontrar personas con las que compartir. Ya hay casos de éxito de los que podemos aprender y tomar prestadas ideas.

En TedxSidney (2010) Rachel Botsman preguntó: “¿Cuántos de ustedes tienen un taladro eléctrico? Se utilizará unas 12 o 15 veces en toda su vida. Es ridículo, ¿verdad? Porque lo que se necesita es el agujero, no el taladro”. A continuación argumentó que compartir los objetos infrautilizados con la gente del barrio es un planteamiento mejor.

## **Barreras**

Existen algunas barreras que podrían disuadir al usuario de unirse o utilizar la plataforma de intercambio:

- Costes de búsqueda: cuando quieres tomar prestado el taladro de alguien, primero tienes que encontrar a la persona en la plataforma y asegurarte de que es el tipo de taladro correcto.
- Costes de transacción: el día acordado, vas a recogerlo. ¿Estarán allí? ¿O lo recoges en un lugar cerrado? ¿Cómo localizar ese lugar? etc.
- Barreras para el propietario: ¿recuperará sus cosas? ¿Cuándo? ¿En qué condiciones?

Por ejemplo, [Fat Llama](#) ha resuelto parte de estos problemas verificando a los prestatarios y con un seguro de protección del prestamista por artículo.





## **Dar un servicio**

Pero la solución a estas barreras puede marcar una gran diferencia: no ser sólo una plataforma de intercambio de activos, sino también prestar un servicio. Por ejemplo, la solución adecuada para el problema de compartir un taladro sería proporcionar no el taladro, sino el servicio al propietario, que puede implicar una amplia gama de servicios, como llevar el taladro al usuario, perforar el agujero, colgar la cortina, limpiar el desorden y llevar el taladro de vuelta a casa. También se denomina plataforma de intercambio de servicios. Véase el caso de [TaskRabbit](#). Este enfoque resuelve muchos problemas, pero no significa que sea la única solución. Sin embargo, es una de las que ha escalado más rápido que las de compartir herramientas u otros bienes duraderos, a un coste mayor que el de los préstamos.

Para empezar, esto significa añadir muchos costes y complejidad.

Una de las premisas más importantes para identificar que algo es adecuado para una plataforma de intercambio es que esté “infrautilizado”, pero no es una condición necesaria. La sobreutilización de ofertas competidoras (hoteles, por ejemplo) también puede mostrar oportunidades para las plataformas de intercambio sin que el bien compartido esté infrautilizado.

### Tipos de Plataformas de Intercambio

- Modelo de usuario a usuario - Peers-to-peers (P2P): se comparte entre iguales. Ejemplos: Airbnb, FatLama.
- Modelo de empresa a empresa - Business-to-business (B2B): El intercambio tiene lugar entre empresas (por ejemplo, construcción o equipos médicos).
- Modelo de empresa a usuarios - Business-to-peers (B2P): recursos ociosos propiedad de una empresa que pueden ser utilizados por particulares (por ejemplo, [Bagbnb](#))
- Modelo de multitud: describe la mediación de uno a muchos, de muchos a uno o de muchos a muchos. Incluye cooperativas o modelos de crowdsourcing (por ejemplo, cooperativas de energías renovables o crowdsourcing de vestuario para una producción teatral).



# **HERRAMIENTAS Y EJEMPLOS PARA AYUDARTE A DESARROLLAR TU IDEA DE PLATAFORMA DE INTERCAMBIO**

## El modelo de negocio Canvas de Plataforma

Este Canvas introduce algunos aspectos estrictamente relacionados con el valor compartido. La parte izquierda del lienzo está enteramente dedicada a la dinámica de la comunidad y, de hecho, alberga la sección de Servicios de Apoyo a la Comunidad: una sección dedicada a los servicios reales que los Interesados de la Plataforma gestionan en apoyo de un intercambio comunitario saludable. Además, el lienzo introduce el concepto de Segmentos de Pares que, a diferencia del concepto de Segmentos de Clientes, implica cierto nivel de intercambio entre usuarios. Los intercambios son transacciones y eventualmente podrían ser auténticas relaciones. Ahí tenemos las comunidades.

Se sugiere un proceso paso a paso para rellenar el lienzo, pero no hay una forma especial de verlo. Simplemente te da una visión de conjunto que puede mejorarse. El lienzo se centra en las sesiones de lluvia de ideas.

Encontrarás más información sobre cómo aplicar este Canvas en la sección “Otras lecturas y recursos”.

## El modelo de negocio de Wallapop

Wallapop es una de las plataformas españolas más conocidas que sirve de punto de encuentro entre compradores y vendedores ofreciendo y comprando artículos de segunda mano en multitud de categorías. La principal propuesta de valor que ofrece Wallapop a través de su negocio es ofrecer una plataforma en la que tanto compradores como vendedores obtienen un beneficio por participar en ella: los compradores consiguen artículos de segunda mano interesantes a precios más bajos, y los vendedores obtienen un beneficio económico por vender artículos que ya no necesitan.



Puedes saber más sobre el modelo de negocio Canvas de Wallapop en la sección “Otras lecturas y recursos”.

## Cómo elaborar un discurso de marketing eficaz

Cuando montas una empresa, tienes que convencer a inversores, partes interesadas y otras personas clave sobre tus productos o servicios, y es importante aprovechar el tiempo al máximo.

Un discurso de marketing es un resumen del producto o servicio que intentas vender. Suelen ser discursos breves que destacan las características clave de tu empresa y que puedes utilizar para establecer contactos, conseguir inversores o sugerir ideas a tus directivos. Debe ser conciso y centrado e incluir los siguientes elementos:

- Nombre del producto
- Cómo el producto o servicio resuelve un problema o puede beneficiar a otros
- Características clave del producto o servicio que lo diferencian de la competencia.
- Pruebas de estudios de investigación o testimonios de clientes
- Un cierre contundente como última oportunidad para hacer que tu producto sea memorable
- Información de contacto: Proporciona a tu público una forma de obtener más información

Puedes encontrar una guía paso a paso para crear tu propio discurso de marketing, con algunos ejemplos, en la sección “Otras lecturas y recursos”.



# TAREA DE EVALUACIÓN FINAL

## TÍTULO DE LA TAREA

Prepara tu discurso de marketing

## OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD:

Preparar un discurso de marketing para convencer de que el modelo de plataforma de intercambio es el mejor para tu idea de negocio circular.

## TIEMPO REQUERIDO:

4/5 horas para desarrollar el discurso  
3 horas para grabarlo y editarlo.

## MATERIALES REQUERIDOS:

Artículos y enlaces en el Eduzine.  
Cámara (o tu smartphone)  
Software de edición  
Ordenador portátil  
Acceso a Internet

## FORMATO PARA LA PRESENTACIÓN:

Vídeo corto. La segunda opción es una presentación oral.





## PASOS PARA COMPLETAR LA TAREA:

- **Paso 1:** Formula una serie de ideas para un negocio de plataforma de intercambio vinculado a la economía circular.
- **Paso 2:** Afina tus ideas hasta llegar a 1 o 2 que te gusten más o que tengan un buen potencial y luego elige cuál utilizarás.
- **Paso 3:** El vídeo debe incluir una introducción sobre el modelo de negocio de la plataforma de intercambio, ejemplos de éxito en acción y cómo esta plataforma de intercambio puede ser más sostenible y vincularse a la economía circular.
- **Paso 4:** Tú decides el estilo y el formato del vídeo corto, pero recuerda que tiene que ser lo bastante interesante o atractivo para que la gente quiera verlo. Puedes ser tú hablando a la cámara o algo como este de [ToGoodToGo](#), o una mezcla. Así que, ¡crea algo que merezca la pena ver!
- **Paso 5:** Edita el video como sea necesario.
- **Paso 6:** Una vez completada la tarea, se invita a los participantes a compartir su trabajo.



**TEST FINAL**

¿Estás preparado para demostrar lo que has aprendido con la Eduzine?

¿Sientes que sabes más sobre el modelo de negocio de plataforma de intercambio ahora que cuando hiciste el cuestionario de autorreflexión al principio?

Una vez que hayas leído todos los artículos de la eduzine, no tendrás problemas para completar este cuestionario.

[Haga clic aquí para ver el ejercicio.](#)



# LECTURAS Y RECURSOS ADICIONALES

El Canvas de diseño de plataformas: una herramienta para el diseño empresarial

<https://meedabyte.com/2013/06/26/the-platform-design-canvas-a-tool-for-business-design/>

Modelo de negocio de Plataforma de Intercambio

<https://innovationtactics.com/sharing-platform-business-model-uber-airbnb/>

Compartir activos entre empresas: FLOOW2

<https://ellenmacarthurfoundation.org/circular-examples/business-to-business-asset-sharing>

Entender los múltiples modelos de negocio de la economía colaborativa

<https://www.fastcompany.com/3058203/making-sense-of-the-many-business-models-in-the-sharing-economy>

Compartir activos: cómo desbloquear la economía del acceso

<https://breakthrough.unglobalcompact.org/breakthrough-business-models/asset-sharing/>

Economía colaborativa en los bienes de consumo:

Tendencias de consumo

<https://www.retail-insight-network.com/comment/sharing-economy-consumer-goods-consumer-trends/>

3 plataformas para crear su propio servicio de intercambio

<https://www.shareable.net/3-platforms-to-start-your-own-sharing-service/>



Modelo de negocio Wallapop

[https://modelocanvas-net.translate.google.com/modelo-de-negocio-wallapop/?\\_x\\_tr\\_sl=es&\\_x\\_tr\\_tl=en&\\_x\\_tr\\_hl=es&\\_x\\_tr\\_pto=wapp](https://modelocanvas-net.translate.google.com/modelo-de-negocio-wallapop/?_x_tr_sl=es&_x_tr_tl=en&_x_tr_hl=es&_x_tr_pto=wapp)

Modelo de Startup - Wifi Sharing

<https://manishhada.medium.com/startup-model-wifi-sharing-27e8d9b48206>

Cómo escribir un discurso de marketing (con ejemplos)

<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/marketing-pitch>





# LEARNING CIRCLE



cantabria  
perma  
cultura



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



"The European Commission's support of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission can not be held responsible for any use which may be made of the information therein." Project Number: 2020-1-UK01-KA226-VET-094435