**Supuestos Iniciales:**

1. **Relación con el Banco:** Se asume que el banco con el que se podría asociar Cumplo.com tiene una sólida infraestructura tecnológica y experiencia en la creación de plataformas digitales, pero está en las etapas iniciales de desarrollo de su plataforma BaaP.
2. **Estado de la Plataforma Propia de Cumplo.com:** La plataforma digital de Cumplo.com ya tiene una base sólida como plataforma transaccional, pero requiere mejoras técnicas y estratégicas para convertirse en una plataforma híbrida que permita la participación de terceros.
3. **Interés del Ecosistema:** Existe un interés moderado por parte de otros actores fintech en participar en la plataforma de Cumplo.com, especialmente aquellos más pequeños y menos establecidos.

**(i) Análisis del Valor que Podría Generar Cumplo.com en Cada Estrategia de Plataforma**

1. **Asociación con el Banco (BaaP):**
   * **Generación de Valor:** La colaboración con un banco con presencia en varios países de Latinoamérica le permitiría a Cumplo.com aprovechar una red de usuarios más amplia y diversa. Al integrarse en una plataforma BaaP, Cumplo.com puede ofrecer sus servicios de financiamiento colectivo a un público más amplio, generando mayor visibilidad y oportunidades de crecimiento. Además, la posibilidad de colaborar en el desarrollo de la plataforma permite a Cumplo.com influir en el diseño y la personalización de los servicios, asegurando que estos se alineen con sus fortalezas y necesidades del mercado.
   * **Ventaja Competitiva:** Cumplo.com podría beneficiarse de la infraestructura y recursos del banco, lo que reduciría los costos iniciales de expansión y permitiría una entrada más rápida al mercado regional. La asociación también permite la diversificación de servicios en una etapa temprana, creando un ecosistema financiero integral.
2. **Desarrollo de la Plataforma Propia (Híbrida):**
   * **Generación de Valor:** Al invertir en su propia plataforma híbrida, Cumplo.com tiene un control total sobre la dirección estratégica, la personalización de servicios y la integración con terceros. Esto le permitiría crear una propuesta de valor única y diferenciada, atrayendo a fintechs y otros actores del ecosistema que buscan una plataforma especializada y flexible. La posibilidad de abrir la plataforma a terceros también generaría nuevas fuentes de ingresos a través de alianzas y comisiones por uso.
   * **Ventaja Competitiva:** Cumplo.com podría posicionarse como un líder en innovación dentro del mercado chileno, ofreciendo una plataforma personalizada que se adapta rápidamente a las necesidades del mercado local. La integración con fintechs más pequeñas podría fomentar un entorno de colaboración y especialización, haciendo que la plataforma sea atractiva para una gama más amplia de usuarios y servicios.

**(ii) Análisis Teórico de Economías de las Plataformas**

Los seis elementos para la creación de una plataforma exitosa son: motivación de usuarios, incentivación de interacciones, apertura a terceros, modelos de monetización, control de reglas de gobernanza, y reacción ante la competencia. A continuación, se analiza cuáles de estos elementos serían mejor abordados por cada estrategia:

1. **Asociación con el Banco (BaaP):**
   * **Incentivación de Interacciones:** La asociación con un banco de gran envergadura facilita la creación de un ecosistema robusto donde se fomenta la interacción entre múltiples actores financieros. La presencia del banco podría atraer a otros actores del ecosistema, facilitando un efecto de red positivo.
   * **Control de Reglas de Gobernanza:** Al colaborar en el desarrollo de la plataforma, Cumplo.com tendría la oportunidad de influir en las reglas de gobernanza, asegurando que los intereses de la plataforma estén alineados con sus propias metas estratégicas.
   * **Reacción Ante la Competencia:** La solidez y experiencia del banco proporcionarían a Cumplo.com una capacidad de respuesta más ágil frente a la competencia, utilizando los recursos del banco para innovar y ajustar rápidamente la oferta de servicios.
2. **Desarrollo de la Plataforma Propia (Híbrida):**
   * **Motivación de Usuarios:** Cumplo.com puede diseñar su plataforma para atender específicamente las necesidades de sus usuarios, motivándolos a utilizar la plataforma mediante la personalización y la creación de un entorno intuitivo y adaptado a sus necesidades.
   * **Apertura a Terceros:** Al convertirse en una plataforma híbrida, Cumplo.com podría abrirse a la participación de terceros, facilitando la colaboración y ampliando la oferta de productos y servicios disponibles en la plataforma, lo que aumentaría su atractivo y potencial de crecimiento.
   * **Modelos de Monetización:** La propiedad total sobre la plataforma permitiría a Cumplo.com experimentar y optimizar modelos de monetización, asegurando que las tarifas y comisiones estén alineadas con la propuesta de valor de la plataforma y con las expectativas del mercado.

**(iii) Recomendación Final**

Con base en el análisis de los dos puntos anteriores, se recomienda que **Cumplo.com invierta en el desarrollo de su propia plataforma híbrida**. Esta estrategia ofrece un control completo sobre el desarrollo y la dirección estratégica de la plataforma, permitiendo a Cumplo.com crear un entorno altamente personalizado que se adapta rápidamente a las necesidades del mercado chileno. Además, la apertura a terceros fortalecería el ecosistema de Cumplo.com, generando nuevas fuentes de ingresos y consolidando su posición en el mercado.

Si bien la asociación con el banco podría proporcionar una entrada rápida y una mayor visibilidad regional, la falta de exclusividad y la dependencia de las decisiones de un tercero podrían limitar el crecimiento y la diferenciación de Cumplo.com en el largo plazo. Por lo tanto, la inversión en una plataforma propia híbrida es la opción que mejor alinea los objetivos estratégicos y la visión a largo plazo de Cumplo.com.