

Universidad del Rosario



MG Capital: Proyecto de Emprendimiento

Trabajo de Grado

Ana María Jaspón Huertas

Bogotá D.C.

2019

Universidad del Rosario



MG Capital: Proyecto de Emprendimiento

Trabajo de Grado

Ana María Jaspón Huertas

Tutor: Massimo Manzoni

Administración de Negocios Internacionales

Bogotá D.C.

Enero 28 de 2019

Tabla de Contenido

Resumen Ejecutivo.....	8
Palabras Claves	10
Abstract.....	11
Key Words	12
Glosario	13
1 PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA	14
1.1. Datos Generales de la empresa	14
1.2. Antecedentes del proyecto	14
1.2.1. Origen de la idea de negocio	15
1.3. Objetivos y cronograma	16
2 CONCEPTO DE NEGOCIO	19
2.1. Concepto de Negocio	19
2.2. Modelo de Negocio	19
2.3. Orientación Estratégica	22
2.3.1. Propósito	22
2.3.2. Meta.....	22
2.4. Filosofía Orientadora Y Valores.....	22
2.4.1. Creencias.....	22
2.4.2. Imagen Tangible.....	23
3 PRODUCTO O SERVICIO.....	23
4 ANÁLISIS DEL MERCADO.....	24
4.1. Descripción del entorno de negocios	24
4.2. Descripción del mercado	28
4.3. Análisis de la Competencia	30
4.4. Análisis DOFA.....	31
5 ESTRATEGIA DE MERCADEO	32
5.1. Presupuesto de mercadeo	35
5.2. Objetivos comerciales	35
5.3. Estimativos de ventas.....	36
6 ESTRATEGIA OPERATIVA.....	38

7	ESTRATEGIA ADMINISTRATIVA	40
	7.1. Estructura organizacional.....	40
8	PLAN ECONÓMICO.....	44
	8.1. Plan de inversiones.....	44
	8.2. Presupuesto de Capital de Trabajo	44
	8.3. Estructura de costos.....	44
	8.4. Determinación del Punto de equilibrio	47
9	PLAN FINANCIERO	48
	9.1. Balance General	48
	9.2. Estado de Resultados	49
	9.3. Flujo de Caja Proyectado	49
	9.4. Análisis de la rentabilidad económica de la inversión.....	50
	9.4.1 Valor presente neto (VPN)	50
	9.4.2. Tasa interna de retorno (TIR)	51
	9.4.3. Periodo de recuperación de la inversión (PRI)	51
	9.5. Distribución de las Utilidades	52
10	ASPECTOS DE LEGALIZACIÓN Y CONSTITUCIÓN	53
11	Bibliografía	54

Lista de Tablas

TABLA 1 OBJETIVOS	17
TABLA 2 CANVAS MG CAPITAL	20
TABLA 3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	31
TABLA 4 ANÁLISIS DOFA	31
TABLA 5 OBJETIVOS TRIMESTRALES	35
TABLA 6 COSTOS FIJOS.....	36
TABLA 7 NÓMINA.....	37
TABLA 8 ESTIMADO GASTOS DE REPRESENTACIÓN	37
TABLA 9 BALANCE GENERAL	48
TABLA 10 ESTADO DE RESULTADOS	49
TABLA 11 FLUJO DE CAJA PROYECTADO	49
TABLA 12 WACC Y VPN.....	51
TABLA 13 TIR	51
TABLA 14 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI).....	51

Lista de Ilustraciones

ILUSTRACIÓN 1 LOGO	23
ILUSTRACIÓN 2 EVOLUCIÓN DE LA POBREZA, LA CLASE MEDIA, DESARROLLO ECONÓMICO, Y VIOLENCIA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1995–2012	27
ILUSTRACIÓN 3 LOS BILLONARIOS EN EL MUNDO	29
ILUSTRACIÓN 4 LOS BILLIONAIRES EN EL MUNDO 2016	29
ILUSTRACIÓN 5 DESEMPEÑO GESTIÓN DE CUENTA MASTER1	34
ILUSTRACIÓN 6 MONTHLY GAIN CUENTA MASTER	34
ILUSTRACIÓN 7 FLUJOGRAMA CLIENTES	39
ILUSTRACIÓN 8 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	40
ILUSTRACIÓN 9 NÓMINA.....	43
ILUSTRACIÓN 10 FLUJO DE TESORERÍA.....	45
ILUSTRACIÓN 11 FLUJO DE TESORERÍA AÑO 2	46
ILUSTRACIÓN 12 FLUJO DE TESORERÍA AÑO 3	46
ILUSTRACIÓN 13 COSTOS FIJOS	47
ILUSTRACIÓN 14 PRI, FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.....	51
ILUSTRACIÓN 15 DISTRIBUCION DE UTILIDADES.....	52

Resumen Ejecutivo

MG Capital es un proyecto de emprendimiento que nace con el objetivo de generar rendimientos positivos utilizando como vehículo el mercado bursátil de divisas. Este modelo se configura como gestión de capital no convencional, es decir, los clientes no entregarán su dinero, sin embargo, crean una cuenta de inversión en un bróker y aceptan de manera escrita que su cuenta de inversión replique automáticamente todas las operaciones de las cuentas de nuestros Traders, aceptando con ello las ganancias y las pérdidas derivadas de la operación.

Este modelo de negocio tiene gran acogida en un mercado que se destaca por su gusto por las inversiones de alto riesgo, que tiene experiencia en los mercados especulativos tradicionales y no tradicionales; estas personas encuentran en la renta variable una oportunidad de ganar más. La buena aceptación de MG Capital se basa además en nuestro interés de generar confianza a nuestros inversionistas mediante los resultados positivos de más de 12 meses de operación en los cuales predominan los números positivos, así como el servicio personalizado y profesional que ofrecemos antes, durante y después de acceder a nuestro servicio de gestión, basándonos siempre en la honestidad y transparencia con respecto a los beneficios y riesgos de nuestro negocio. Lo anterior nos diferencia de la competencia, quienes prefieren no hablar de riesgos con el fin de abarcar una mayor porción del mercado, esto sin embargo no nos preocupa ya que la porción de mercado que no se encuentra al tanto de los riesgos cuando tiene pérdidas se convierte en los refractarios más fuertes de la empresa.

La voz a voz es nuestra estrategia de mercadeo más importante debido a que no estamos interesados en la masificación de nuestro negocio sino en encontrar a los clientes claves para hacer crecer nuestro negocio. De esta manera daremos un trato muy especial a estos clientes

manteniéndonos en contacto con ellos para conocerlos mejor y ofrecerles detalles como invitaciones a cenar, entradas a galerías de arte, entradas a conciertos, catas de café/vino/whisky, entre otros.

Nuestra ventaja competitiva se deriva de la gestión de capital con riesgo controlado y renta variable, ofreciendo un trato personalizado y preferencial a cada uno de nuestros clientes. Nuestra competencia directa es TradingArg una empresa argentina que ofrece un servicio de gestión muy similar al nuestro sin embargo no hay un plus en el trato hacia sus clientes. Su principal ventaja frente a nosotros es el tiempo que llevan en el mercado.

El equipo se encuentra conformado por Ana María Jasbón y Rafael Monroy. Quienes aportan desde su experiencia en campos muy diferentes, Rafael estudiante de administración de empresas con experiencia de varios años en la generación de utilidades en el mercado de divisas y su habilidad comercial y de relaciones públicas aporta en el propósito principal de este proyecto y en la estrategia de mercadeo. Ana María estudiante de administración de negocios internacionales habiendo trabajado los últimos 5 años en áreas administrativas y financieras de empresas locales e internacionales aporta a este proyecto en la organización interna de la compañía, así como en su estrategia financiera.

Se pretende que esta empresa este teniendo ingresos por de 2 millones de dólares al cerrar el tercer año de operación (2021), no requeriremos financiamiento, nuestra inversión inicial será de \$13.000 USD lo cuales serán aportados por los socios en partes iguales y se espera que se recuperen en los primeros 3 meses de operación.

Palabras Claves

Gestión de capital, Mercado bursátil, inversionista, trader, trading, broker, replica de operaciones, LPOA, riesgo.

Abstract

MG Capital is an entrepreneurial project that began with the objective of generate positive returns using the currency market as a vehicle. This is a non-conventional capital management, clients will not give their money, however, they have to create an investment account in a broker and accept in a contract that all the trades in their investment account will be the replica of the trades of our Traders, accepting with it profits and the losses.

This business model is very popular between people that stands out for their appreciation of high-risk investments, they used to have experience in traditional and non-traditional speculative markets; These people find in the variable income investments an opportunity to profit more. The good acceptance of MG Capital is also based on our interest to generate confidence to our investors through the positive results of more than 12 months of trading in which positive numbers predominate, as well as the personalized and professional service we offer before, during and after clients get our service, always based on honesty and transparency regarding the benefits and risks of this business. This differentiates us from the competition, who prefer not to talk about risks in order to cover a larger portion of the market, this however does not worry us because the market share that is not aware of the risks when it has losses becomes the unwilling to the company.

The voice to voice is our most important marketing strategy because we are not interested in the massification of our business but in finding the key customers to grow our business. In this way we will give a very special treatment to these clients keeping in touch with them to know them better and offer details such as dinner invitations, art gallery tickets, concert tickets, coffee / wine / whiskey tastings, among others.

Our competitive advantage is the capital management with controlled risk and variable income, offering personalized and preferential treatment to each of our clients. Our direct competition is TradingArg, an Argentine company that offers a management service very similar to ours, however, there is no advantage in dealing with its clients. Its main advantage in front of us is the time they have in the market.

The team is made up of Ana María Jaspón and Rafael Monroy. Both contribute from their experience in very different fields, Rafael student of business administration with several years of experience profit in forex market and his commercial and public relations skills contributes the main purpose of this project and marketing strategy Ana María is a International business administration student having worked the last 5 years in administrative and financial areas of local and international companies, contributes to this project in the internal organization of the company, as well as in its financial strategy.

The financial goal of MG Company is having revenues of \$ 2 million to close the third year of operation (2021), we will not require financing, our initial investment will be \$ 13,000 USD which will be contributed by the partners in equal shares and it is expected to recover in the first 3 months of operation.

Key Words

Capital management, stock markets, investors, trader, trading, broker, replication of trades, equity, LPOA, risk

Glosario

Broker:

Un bróker es un intermediario sobre el que recae la responsabilidad de cruzar la oferta con la demanda en un mercado determinado a cambio de una comisión. Existen bróker físicos y bróker online, en los que todo el proceso de gestión de órdenes se lleva a cabo electrónicamente. Gracias a este formato los inversores no necesitan desplazarse a un foro físico concreto para materializar sus ideas de inversión. (ig.com, s.f.)

Trading

El trading es negociar y/o especular en los mercados financieros con el objetivo de generar rentabilidades en el tiempo. A diferencia de una “inversión”, el trading es más de corto plazo; semanas, días, horas e incluso minutos. Se puede realizar trading en diferentes activos, como divisas, commodities, acciones o futuros, entre otros. (ig.com, s.f.)

LPOA

Limited Power of Attorney (LPOA) es una autorización para que un administrador de cartera realice funciones específicas en nombre de un cliente en la cuenta de ese cliente. Un LPOA le otorga al administrador de la cartera discreción para realizar funciones, como autorización de negociación, autoridad de desembolso, autoridad de pago de comisiones y permiso para que los formularios se envíen directamente a un corredor (declaraciones de poder, ofertas de compra, etc.).

1 Presentación De La Empresa

1.1.Datos Generales de la empresa

Empresa internacional que será constituida en Islas Nieves, atendiendo clientes en Peru, Panamá, México, Argentina, España, Estados Unidos y Colombia. Apoyada en las ventajas de las tecnologías de la información y comunicación (TIC's) mantiene contacto con sus clientes principalmente de manera digital.

Actividad principal de la compañía consiste en la generación de riqueza para nuestros clientes mediante los mercados bursátiles inicialmente desde el mercado de divisas.

1.2.Antecedentes del proyecto

Ana María Jasbón y Rafael Monroy constituyen el equipo emprendedor. Ana María interesada en los asuntos corporativos, el crecimiento disruptivo de las organizaciones y en las empresas internacionales, tiene experiencia en comercio exterior habiendo trabajado dos años como gerente administrativa de una pyme que importa maquinaria asiática para comercializarla en Colombia, México y Perú. Jasbón cuenta con habilidades de planeación, organización y estrategia administrativa y presupuestal. Ana ha tenido dos experiencias de intercambio académico y cultural en Toronto, Canadá (2013) y en Salamanca, España (2017).

Rafael es trader del mercado de divisas hace aproximadamente 8 años, es un emprendedor y empresario nato, ha iniciado más de 3 empresas en los últimos 10 años de su vida dos de las cuales han tenido el objetivo de enseñarle a sus clientes a invertir en el mercado bursátil. De esta experiencia se destaca su capacidad para enseñar a adultos temas complejos a partir de la cotidianidad de la vida. Dentro de sus fortalezas se encuentran las habilidades comerciales, las relaciones públicas y el pensamiento estratégico. Monroy vivió en el Inglaterra 3 años de 2009 a 2012.

Ambos comparten el gusto por el trading, los negocios, los aspectos internacionales, se conocen hace un poco más de 4 años y han trabajado juntos periódicamente en negocios de diferente índole.

1.2.1. Origen de la idea de negocio

Ana Maria y Rafael trabajaron juntos en las academias de trading de Rafael, allí se evidenció que, apesar de que los clientes quieren aprender a operar los mercados bursátiles su principal interés es generar ingresos rápidamente y sin dedicar mucho tiempo, lo que la academia no podía garantizar por la naturaleza del aprendizaje y de los mercados financieros. Adicionalmente algunos de los clientes de la academia tendían a abandonar su proceso de aprendizaje y práctica debido a la frustración generada por las pérdidas normales de la operación y de la curva de aprendizaje.

Al analizar esto se encontró una oportunidad de negocio, la cual consiste en ofrecer a los clientes ganancias derivadas de la réplica de las operaciones del entrenador en las cuentas personales de los clientes, esto mientras se educaban.

Realizamos una prueba de este servicio y descubrimos beneficios y oportunidades de mejora. Por una parte los estudiantes se sentían más motivados a aprender y practicar al ver que si era posible ganar dinero, por otra parte esa motivacion se convertia en la ansiedad de ganar cada día más, lo cual los llevaba a incrementar su riesgo, aumentando exponencialmente las probabilidades de pérdida del capital.

Con esta información se inició MG Capital, ofreciendo a sus clientes rentabilidad variable, controlada 100% por expertos para garantizar una gestion responsable y duradera en el tiempo, con un servicio personalizado en la configuracion de riesgo de acuerdo al perfil de cada cliente y la oportunidad de aprender a partir de clases virtuales para todo el grupo de clientes inversionistas.

1.3.Objetivos y cronograma

Este proyecto inició formalmente como MG Capital en agosto de 2018, sin embargo toda la recoleccion de informacion previa a la configuración del modelo de nogocio actual inició en junio de 2017.

El mínimo producto viable se ha venido ofreciendo de manera continua desde agosto de 2018 hasta hoy, iniciamos con 2 clientes inversionistas y hoy contamos con mas de 200.

Tabla 1
Objetivos

Fechas	Mercadeo	Operacional	Financiero
2019	<p>Consolidación de clientes y reputación mediante el voz a voz de nuestros clientes actuales y sus resultados de inversion con nosotros.</p> <p>A los clientes con mayor volumen de inversion se les ofrecerá eventos de entretenimiento como parte de la experiencia de invertir con MG Capital, por ejemplo: cenas, interpretaciones musicales, visitas a galerias de arte, entre otras experiencias de ocio, cultura y lujo.</p>	<p>Mantendremos una operativa de bajo costo, sin plataformas.</p> <p>Nuestro sistema de copiado seguirá siendo mediante VPS.</p> <p>Los principales medios de comunicación serán Zoom, correo electronico y Whatsapp.</p> <p>Las comisiones se llevarán mediante archivos de Excel</p>	<p>No estamos interesados en financiación. Por lo tanto a nivel financiero nos ocuparemos de la adecuada gestion de los recursos de la empresa cumpliendo con el presupuesto para mercadeo, nomina, costos fijos y variables, reinversión y reserva.</p>
2020	<p>Realizar varias actividades lúdicas educativas relacionadas a mitos y realidades de las inversiones en bolsa. El objetivo de estas actividades será informar y descubrir clientes potenciales. Se reclutarán</p>	<p>Migraremos nuestro sistema de copiado de VPS a servidores propios, esto proporcionara mayor estructura y seguridad a la operación. Para ello necesitaremos</p>	<p>De cumplir con los ingresos mensuales esperados, el año 2020 se iniciaria con un capital de \$178.253 USD de los cuales \$53.475 USD se destinarán a</p>

	<p>personas para estas actividades mediante la voz a voz de los clientes que ya tenemos y sus amigos.</p> <p>Realizaremos convenciones de trading, eventos en diferente partes del mundo con invitados especiales, y actividades de entretenimiento y cultura, de ser posible generando alianzas con universidades, colegios y entidades del gobierno con el objetivo ampliar el espectro de personas con bases en trading lo cual a su vez nos permite ampliar el mercado objetivo.</p>	<p>incrementar las personas en IT. Nuestros medios de comunicación seguiran siendo los mismos.</p> <p>Se implementara el uso de un sitio web para nuestros clientes, en el cual ellos encontrarán toda la informacion de sus cuentas de inversión asi como el historico de posiciones ganadas y perdidas, graficos de rentabilidad y otras métricas del desempeño de la gestión de capital.</p>	<p>la reinversión en el negocio, se proyecta dedicar este capital a la migración de sistemas y a las actividades de mercadeo.</p> <p>Para este año nuevamente financiaremos por nuestra cuenta las actividades de mercadeo que realizaremos asi como las implementaciones de tecnología que hagamos para nuestros clientes. El dinero a utilizar será el 30% destinado a la reinversión el cual es de \$170.000USD</p>
--	--	---	--

2 Concepto De Negocio

2.1. Concepto de Negocio

Gestión de capital responsable en el mercado de divisas, ofreciendo rentabilidad variable, riesgo controlado y un trato personalizado.

2.2. Modelo de Negocio

MG Capital es una empresa que ofrece gestión de capital de manera cuidadosa y responsable, brinda a sus clientes rentabilidad variable, riesgo controlado y un trato personalizado que incluye una entrevista antes de iniciar la gestión en la cual se pretende conocer al inversionista y establecer su perfil de riesgo, así como sus expectativas de ganancia y pérdida máxima; además de esto nuestros clientes cuentan con reportes de desempeño periódicos.

Los clientes de MG Capital son inversionistas con un perfil de inversión de alto riesgo, con experiencia invirtiendo en mercados especulativos tradicionales y no tradicionales, están dispuestos a recibir una renta variable sobre su capital. En el pasado han tenido experiencias buenas y malas invirtiendo, su capital de inversión no compromete la satisfacción de sus necesidades básicas ni su estilo/costo de vida. La relación con los clientes es profesional y personalizada.

Tabla 2
Canvas MG Capital

Key	Key	Value	Customer
Key partners Alianza fuerte con Tradeview, beneficios para MG y ganancias para ambas partes	Activities Reuniones generales semanales con potenciales clientes. Updates de desempeño con clientes actuales.	Propositions Gestión de capital responsable, rentabilidad variable, riesgo controlado y un trato personalizado	Segments: Baja concentración de clientes, perfil del cliente específico
	Key Resources Alianza con Grupo Creex. Reputación, Resultados, MyFxBook, Zoom.	Channels Voz a voz, alianzas, reuniones virtuales	
Cost Structure Fijos: Nómina, Gastos de Representación, Zoom, Variables: VPS, Traders.	Revenue Streams 35% sobre utilidades en capitales gestionados, comisión sobre unidades transadas diariamente.		

Elaboración propia

Las fuentes de ingreso de MG Capital son dos, un porcentaje fijo sobre las utilidades generadas mensualmente en las cuentas de cada cliente y una comisión sobre las transacciones realizadas en las cuentas de nuestros clientes este ingreso es pagado por parte del bróker. Los recursos claves de MG Capital son sus traders, el mercado de divisas, las licencias de

funcionamiento, sus clientes y el bróker. El principal aliado es Tradeview, el bróker que garantiza las condiciones necesarias para realizar una operación sana en el mercado de divisas, otros aliados son nuestros agentes de cuenta quienes se encargan de acompañar al futuro inversionista en su proceso de conocimiento del negocio.

La estructura de costos incluye a modo de costo variable los servidores que por cliente en este momento representan USD \$2//mes, los gastos de representación que configuran alrededor de USD\$1000 por mes, costos fijos que en este momento están en USD\$30, adicionalmente tenemos un costo de constitución de \$.2000 USD.

Actualmente el mercado colombiano ofrece pocos servicios como el de MC, tradicionalmente los pequeños inversionistas buscan alternativas como CDT, algunos inversionistas con mayor capacidad de inversión optan por la finca raíz, las fiduciarias, acciones en la Bolsa de Valores de Colombia y/o fondos de inversión privados. Por otra parte, encontramos también personas con capital para invertir que prefieren buscar alternativas menos tradicionales, como las cadenas, las redes de mercadeo, las criptomonedas, binarias, divisas, futuros, sin embargo actualmente se han presentado tantas denuncias por estafa ligadas a las empresas que ofrecen estas opciones de inversión que podemos deducir que hay una porción de la población colombiana que confía su dinero a diversas compañías y/o personas sin tener pleno conocimiento de su modelo de operación, sus regulaciones y garantías. Bajo esta información MC encuentra una oportunidad de negocio.

2.3. Orientación Estratégica

2.3.1. Propósito

Generación de riqueza a partir de la gestión responsable de capital. Reduciendo la brecha de conocimiento entre el inversionista y el trader, si bien el experto será siempre el trader, nos encargaremos de educar al inversionista para que cuente con las nociones básicas del mercado de divisas (FX).

2.3.2. Meta

Gestionar dos millones de dolares al finalizar 2019 y año a año incrementar el capital con nuevos inversionistas en mínimo un 30%

2.4. Filosofía Orientadora Y Valores

Gestión responsable, riesgo controlado, acompañamiento al inversionista, profesionalismo y honestidad, transparencia, compromiso, comunicación asertiva, profesionalismo, responsabilidad.

2.4.1. Creencias

La consistencia es el resultado del trabajo persistente y disciplinado, el dinero se deriva de las decisiones asertadas en el momento adecuado, la mente es nuestro mejor recurso y es inagotable.

2.4.2. Imagen Tangible

Al encontrarnos en la industria financiera nuestra imagen se constituye en las letras MG en colores frios o neutros. A continuación un logo provisional pero que seguramente no será el definitivo.

Ilustración 1

Logo



Fuente: propuesto por diseñador amigo

3 Producto O Servicio

Gestión de capital responsable con rentabilidad variable, riesgo controlado y un trato personalizado. Este último consiste en la realización de una entrevista al inversionista antes de iniciar el servicio, en la cual se pretende establecer el perfil de riesgo del potencial cliente, la pérdida máxima que está dispuesto(a) a tener, las expectativas de ganancia, el capital a invertir, entre otros. El seguimiento periódico durante la gestión del capital también hace parte del trato preferencial a nuestros inversionistas.

Adicionalmente nuestro servicio incluye un reporte mensual de desempeño donde se especifica claramente el porcentaje de ganancia, los activos de mejor y peor desempeño. El inversionista puede incrementar su capital inicial o retirarlo parcial o completamente realizando un aviso previo de mínimo 1 mes.

La gestión de capital se realiza a través de la inversión en el mercado de divisas, más específicamente en los activos GBPUSD, USDJPY y EURUSD. MG Capital obtiene sus ingresos del cobro porcentual sobre las utilidades generadas mes a mes y en caso de no obtener utilidades un mes, la empresa no realizará ningún cobro.

4 Análisis Del Mercado

4.1. Descripción del entorno de negocios

Durante los últimos 15 años se ha visto un creciente interés por parte de la sociedad colombiana en generar ingresos adicionales a los obtenidos en sus trabajos tradicionales, este interés los ha llevado a confiar en empresas y personas inescrupulosas que ofrecen a sus clientes ganancias a cambio de entregar su dinero durante un tiempo determinado, esto a pesar de sonar como un modelo de inversión válido en realidad resultó, en muchos casos, como una estafa que enmascaraba la captación ilegal de dinero. Como ejemplo de esto tenemos a DMG, la empresa que en sus años de operación captó más 2.000 millones de dólares y dejó alrededor de 187.000 víctimas provenientes de las regiones más humildes de Colombia (Semana.com, 2017).

Como éste se han presentado varios casos a menor escala pero que de igual forma han llevado a la Superintendencia Financiera a realizar varias denuncias acerca de la reaparición de captación ilegal, lo que comúnmente llamamos pirámides, figuras engañosas e ilegales que atraen a incautos con la promesa de triplicar sus inversiones. (Dinero, 2014)

No solo en Colombia vemos este tipo de estafas y captación ilegal de recursos, el famoso caso de Bernard Madoff es la muestra de ello. Madoff es un estadounidense, expresidente del consejo de administración del Nasdaq¹. Arrestado en diciembre de 2008 por engañar a miles de inversionistas por miles de millones de dólares con su firma Bernard L. Madoff Investment Securities LLC, una compañía que operaba en Estados Unidos como corredora de bolsa para bancos e instituciones financieras. Su propietario se declaró culpable tres meses después de las acusaciones de fraude y fue sentenciado a 150 años en prisión federal. (Smith Aaron, CNNMoney, 2013). Este caso es conocido como el esquema Ponzi más grande de la historia, un esquema Ponzi es un fraude piramidal donde la rentabilidad prometida se paga con el dinero recibido mediante la entrada de nuevos clientes.

Finanzas Forex es otro ejemplo de una estafa organizada por el español German Cardona, afectando alrededor de 150.000 personas, 16.000 de ellas colombianas, con el desfaldo de aproximadamente 400 millones de dólares. El engaño consistía en ofrecer rentabilidades del dinero invertido en el mercado financiero de divisas, sin embargo, según diversas investigaciones, solo el 5% del dinero recibido por la firma era invertido. (Samper, Juanita; Portafolio, 2011)

¹ Nasdaq es el acrónimo de National Association of Securities Dealers Automated Quotation y es la segunda bolsa de valores electrónica automatizada más grande de Estados Unidos. **Fuente especificada no válida.**

Al revisar estos casos es posible deducir que bastantes personas en Colombia y otros países como EE. UU. y España, tienden a buscar ingresos adicionales en la inversión de su dinero. Lastimosamente muchos caen en esquemas piramidales que utilizan a los mercados financieros como máscara.

Satisfacer la necesidad de ingresos adicionales bajo los parámetros de la ética y la moralidad, se convierte en una oportunidad de negocio latente. Esta necesidad tiene otras condiciones importantes por ejemplo bajas barreras de entrada, tiempo y dinero.

Cuando una familia percibe un mayor ingreso incrementan las posibilidades de sus integrantes de disfrutar una mejor calidad de vida teniendo en cuenta variables como vivienda, educación, salud, entre otros, y es posible que, si se da de manera generalizada en la sociedad, el desarrollo económico de dicha nación, así como la reducción de la criminalidad y violencia sea notable. Según el Banco Mundial en su informe *Fin A La Violencia En América Latina*:

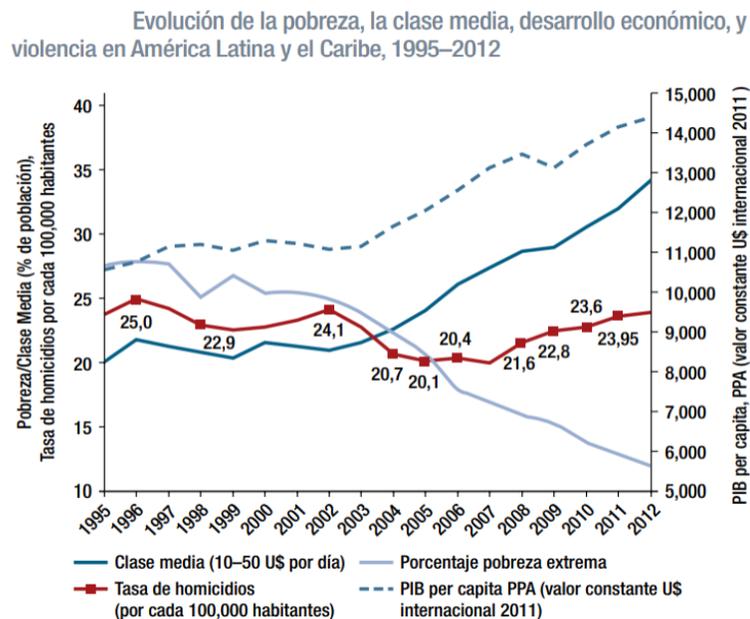
“A medida que un país asciende desde un nivel bajo de ingreso, tanto las oportunidades para el delito como la rentabilidad del mismo aumentan. Sin embargo, a medida que el ingreso sigue creciendo, el costo de oportunidad del delito también aumenta en forma del ingreso perdido en el sector legal en caso de ser detenido; por lo tanto, el delito disminuye.”

Este informe también hace referencia a la “Jerarquía de necesidades” de Maslow, indicando que a medida que los países avanzan en las diferentes etapas de desarrollo, luego de cubrir las

necesidades fisiológicas básicas como el alimento y el refugio, pasa a preocuparse con un mayor sentido de urgencia por las necesidades de seguridad personal y de tener una sociedad más pacífica.

Ilustración 2

Evolución de la pobreza, la clase media, desarrollo económico, y violencia en América Latina y el Caribe, 1995–2012



Fuente: Banco Mundial

Existe una relación causal entre ingreso y crimen y violencia. Concretamente, se sabe que cualquier ingreso adicional transferido a segmentos de bajos ingresos resulta en una reducción considerable de la actividad, y el número de varones adolescentes arrestados, incluidos arrestos relacionados a delitos violentos. (Grupo Banco Mundial, 2016)

4.2. Descripción del mercado

La actividad económica de MG Capital es descentralizada, esto quiere decir que a pesar de que tenemos clientes en Perú, Colombia, España, Argentina, México e Italia, geográficamente no nos encontramos ubicados en ninguno de estos países, toda nuestra operación es digital. Nuestro mercado se extiende a los países de habla hispana y de habla inglesa.

El segmento objetivo son adultos con acceso a internet y capacidad para comunicarse y sacar provecho de las TIC's, con educación profesional y/o experiencia empírica en inversiones, con alta tolerancia al riesgo y gusto por la rentabilidad variable, ingreso anual superior a los USD \$15.000

Basado en lo anterior el tamaño de mercado se determina por la población productiva de países de ingreso alto dispuesta invertir en mercados bursátiles de alto riesgo. Para ser más específicos podríamos basarnos en las 2,200 personas más ricas del mundo que según la revista Forbes 2018 y worldmapper.org 2018 se encuentran distribuidos geográficamente de acuerdo con los siguientes mapas.

En estos mapas podemos ver que los países donde se encuentra una mayor cantidad de billonarios son Estados Unidos, China, India, Alemania, Francia, Suiza, Reino Unido, entre otros. De esta manera nuestro mercado objetivo sería estas 2,200 personas cuyo capital es de mínimo un billón de dólares, suponiendo que cada uno de ellos destine \$100,000 USD de su capital (un 0,00001%) como inversión de riesgo con MG Capital contaríamos con un capital de gestión de \$220,000,000 USD lo cual es un objetivo muy atractivo para la compañía, incluso si tan solo 10 de estas personas destinan este porcentaje para ser gestionando por nosotros, contaríamos con \$1,000,000 USD para gestionar. Esta pequeña porción de la población mundial es muy interesante para nosotros debido a son personas que ya han invertido antes y que pueden afrontar pérdidas normales del mercado bursátil, además una vez se generan buenos resultados sobre su capital estos inversionistas natos decidirán incrementar su capital de riesgo.

4.3. Análisis de la Competencia

Hasta el momento solo hemos encontrado una empresa que representa competencia directa para MG Capital, su nombre es TradingArg y prestan servicios de educación y de gestión de capital bajo el nombre de Mirror Trading el cual consiste en la replica de operaciones de sus traders.

Tabla 3
Análisis de la competencia

Nombre	Propuesta de Valor	Segmento / Nicho / Target	Precio
TradingArg Mirror Trading	Gestión de Riesgo, altas rentabilidades priorizando la proteccion de los fondos	Personas interesadas en aprender a invertir dispuestos a colocar minimo \$5,000 USD; Grandes inversionistas \$500,000 USD	\$350 USD a \$750 USD + 35% sobre utilidades

Elaboración propia

La gestion de capital de esta empresa es muy buena, tiene un historico de varios años en el incremento de sus utilidades, sin embargo genera una barrera alta de entrada por el minimo de capital a gestionar de \$5,000 USD y \$500,000 USD, en este sentido tenemos una ventaja frente a la competencia.

4.4. Análisis DOFA

Tabla 4
Análisis DOFA

Fortalezas	Debilidades
Este servicio requiere poca intervención por parte del cliente. La educacion es parte del servicio ofrecido.	Desconocimiento geraldizado acerca del mercado de divisas, informacion confusa relacionada a piramides, estafas y redes de mercadeo.

Flexibilidad en los retiros y depósitos de capital. El dinero del cliente se encuentra en una cuenta verificada a su nombre en un broker independiente a MG Capital Renta variable: puede generar un alto rendimiento porcentual en poco tiempo en comparación con otros medios de inversión.	Renta variable: las pérdidas asustan a los clientes y pueden afectar la reputación del negocio. Falta de legislación en diferentes países que reconozca la operativa del mercado de divisas. Tiempo de conexión de cuentas Fallas del sistema de réplica de operaciones. Escalabilidad del modelo de negocio.
Oportunidades	Amenazas
Incremento generalizado en la población que busca más fuentes de ingreso. TIC's como herramienta fundamental en la expansión internacional del negocio. Nuevas tecnologías como las criptomonedas y blockchain nos permite llegar a un nicho de mercado importante.	Plagio de nuestras operaciones. Volatilidad inesperada del mercado de divisas por algún tipo de circunstancia macroeconómica o política, eventos como declaraciones de guerra, atentados en las principales potencias del mundo, crisis, entre otros.

Elaboración propia

5 Estrategia De Mercadeo

Nuestro negocio se basa en la generación de utilidades para nuestros clientes, los resultados positivos facilitan la atracción de personas interesadas en adquirir nuestros servicios, hay personas que llegan por sí solas gracias a la información publicada en la página web MyFxbook en la que se ilustra el desempeño de las operaciones de nuestro trader. Por otra parte contamos con agentes de cuenta que se encargan de encontrar inversionistas interesados y con el perfil adecuado para ser clientes de MG Capital. Los agentes de cuenta se encargan que reúnan a los interesados en una sala

de Zoom (teleconferencia virtual) en la cual se muestra el desempeño de algunas de las cuentas gestionadas y como acceder al servicio, así como el costo del mismo, los riesgos y oportunidades que representa.

Una vez el potencial cliente toma la decisión de adquirir nuestros servicios debe crear su cuenta de inversión en el broker, depositar el dinero y firma un documento poder LPOA (Limited Power of Attorney) en el cual autoriza a nuestros traders a gestionar su cuenta, autoriza al broker a retirar automáticamente el 35% sobre las utilidades generadas cada mes que es el cobro que realizamos por nuestros servicios y manifiesta su aceptación a cualquier tipo de pérdida sin derecho a generar reclamos por ello. Firmado este documento conectamos la cuenta del cliente a nuestro sistema de replica de operaciones y se inicia el servicio de gestión de cuenta.

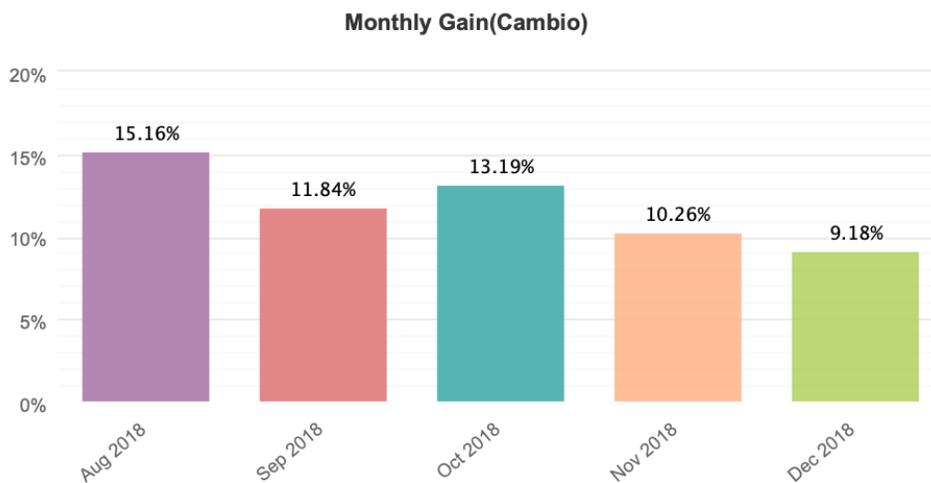
Al ser un servicio que se presta de manera digital y se ofrece de la misma manera no es necesario un sistema de distribución, requerimos únicamente de internet y el correcto funcionamiento de nuestros servidores (VPS's), utilizamos como herramienta también el correo electrónico y la plataforma de teleconferencias Zoom.

Ilustración 5
Desempeño Gestión de cuenta Master1



Fuente: MyFxbook.com

Ilustración 6
Monthly Gain cuenta Master



Fuente: MyFxbook.com

5.1. Presupuesto de mercadeo

Actualmente tenemos un presupuesto de mercadeo de \$8000 USD el cual tiene como objetivo cubrir los gastos de representacion generados en las diversas reuniones que puedan llegar a darse de manera presencial, las cuales en realidad son muy pocas en este momento.

5.2. Objetivos comerciales

Por la naturaleza del negocio no estamos interesados en incrementar el número de clientes sino en atraer clientes con capitales altos, esto con el fin de mantener el trato con cada uno lo más personalizado posible. Sin embargo, es claro que nos interesa llegar en los países de ingreso alto donde podemos acceder a inversionistas con mayor liquidez, dentro de nuestros objetivos de capital a gestionar se encuentran los de la siguiente tabla.

Tabla 5
Objetivos trimestrales

Quarter	Incremento %	K
2019 Q1	-	\$200.000
2019 Q2	25%	\$250.000
2019 Q3	25%	\$312.500
2019 Q4	25%	\$390.625
2020 Q1	15%	\$449.219
2020 Q2	30%	\$583.984
2020 Q3	30%	\$759.180
2020 Q4	30%	\$986.934
2021 Q1	15%	\$1.134.974

2021 Q2	25%	\$1.418.717
2021 Q3	25%	\$1.773.396
2021 Q4	25%	\$2.216.745

Elaboración propia

5.3. Estimativos de ventas

Estamos interesados en generar un promedio de \$ 20,000 USD mensuales entre ingresos por performance fee y transactional commission, para ello debemos estar gestionando alrededor de \$ 200,000 USD, esto puede representar 50 clientes con capital de inversion de \$10,000 USD cada uno, lo cual sería ideal, no obstante también podemos llegar a este ingreso con una cantidad mayor de clientes con capitales variados.

Para el último trimestre del año estimamos estar percibiendo \$40,000 USD mensuales lo cual es posible gestionando un capital de \$390,000 USD. En cuanto el cuarto trimestre del año 2020 tenemos como objetivo gestionar el doble del capital en este mismo periodo el año anterior lo cual representa para MG Capital ingresos por \$100,000 USD aproximadamente.

Con respecto al año 2021 esperamos cerrar el año con un capital en gestion de 2.2 M de dólares lo cual representa ingresos mensuales por \$240,000 USD.

Llevar a cabo este objetivo implica incurrir en los siguientes costos y gastos de ventas y administrativos.

Tabla 6
Costos Fijos

	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Fijos	\$700	\$749	\$801

Servicios Publicos	\$300	\$321	\$343
Arriendo	\$350	\$375	\$401
Zoom	\$30	\$32	\$34
Correo	\$20	\$21	\$23
Gasto actual VPS	\$60	\$64	\$69
costo unitario VPS	\$10	\$11	\$11
Cantidad VPS's	6		

Tabla 7
Nómina

	Año 1	Año 2	Año 3
Nómina	\$9.250	\$9.898	\$10.590
CEO	\$1.800	\$1.926	\$2.061
Director Comercial	\$1.200	\$1.284	\$1.374
Director Operativo y Financiero	\$1.200	\$1.284	\$1.374
Agente administrativo	\$350	\$375	\$401
Agente administrativo	\$350	\$375	\$401
Agente administrativo	\$350	\$375	\$401
Trader	\$1.500	\$1.605	\$1.717
Programador	\$1.000	\$1.070	\$1.145
Firma de abogados	\$1.500	\$1.605	\$1.717

Elaboración propia

Tabla 8
Estimado gastos de representación

Gastos de Representación			
Q2	\$		2.500
Q3	\$		3.125
Q4	\$		3.906
Q1 Año 2	\$		5.000
Q2 Año 2	\$		5.000
Q3 Año 2	\$		8.000
Q4 Año 2	\$		8.000
Q1 Año 3	\$		13.600

Q2 Año 3	\$	13.600
Q3 Año 3	\$	13.600
Q4 Año 3	\$	13.600

Elaboración propia

El presupuesto de gasto de representación se invertirá en las actividades que se realicen de manera presencial para cerrar ventas así como para todas las actividades y reuniones post venta, tales como cenas, almuerzos, conferencias, entre otros,

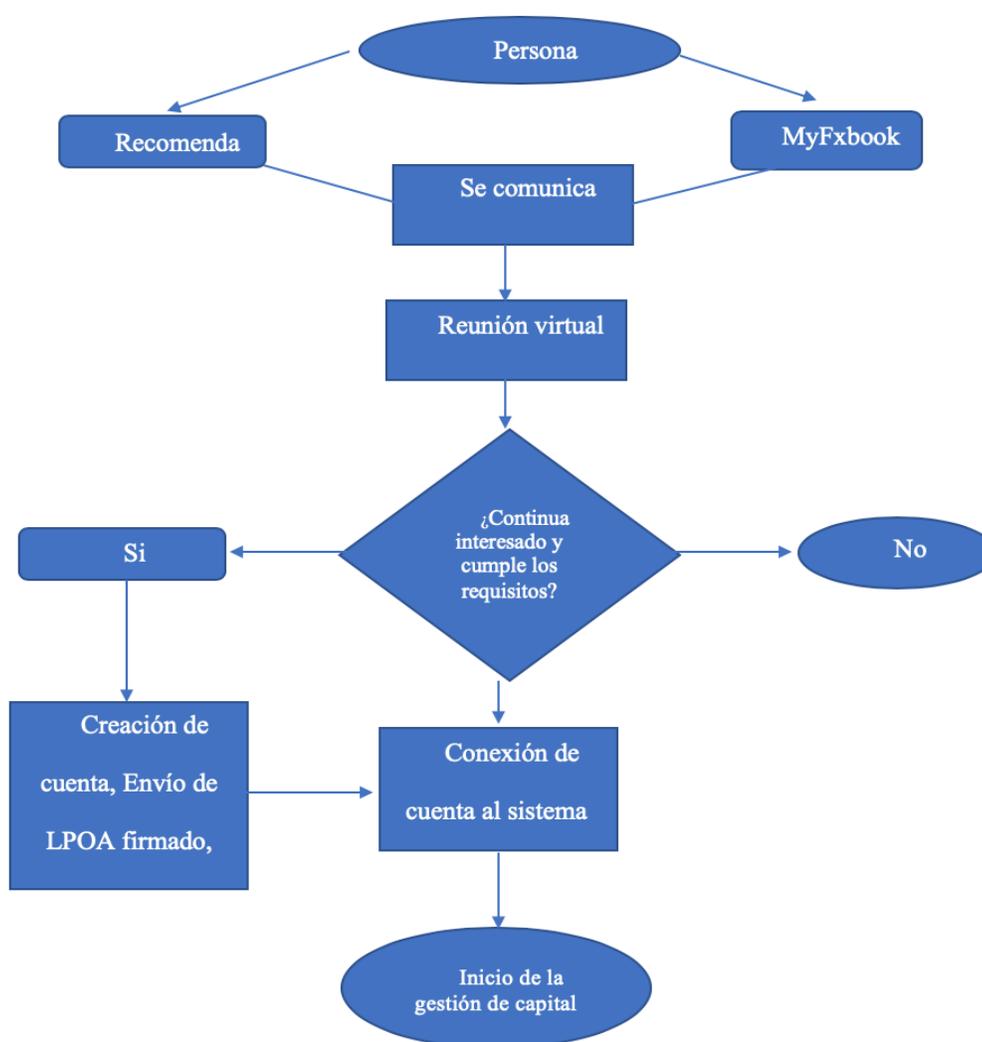
6 Estrategia Operativa

Los clientes de MG Capital llegan gracias a la conversación con alguna persona que nos recomienda o porque ya conoce la pagina MyFxbook y le gusta el desempeño de nuestras cuentas. El potencial cliente se pone en contacto con nosotros por medio de un correo electrónico y se agenda una reunión virtual, en la cual se pretende entender qué es lo que busca, si cumple el perfil para ser uno de nuestros clientes, se profundiza acerca de la experiencia como inversionista de la persona, luego de esto se explican nuestro servicio de gestión de capital y los requisitos que conlleva, como la creación de una cuenta de inversion en un broker, el deposito de fondos, la firma de un contrato poder LPOA (Limited Power of Attorney), el retiro de fondos, la comisión que se cobrará y el retiro de fondos, de igual forma se hace hincapié en los riesgos y beneficios de la renta variable, las pérdidas y las ganancias.

Una vez el cliente firma el LPOA se realiza la conexión de la cuenta, la cual replicará automaticamente todas las operaciones que se realicen a partir de ese momento. La cuenta

conectada se inscribirá en MyFxbook de forma anónima bajo el perfil de nuestros traders con el objetivo de tener de manera automática y en tiempo real todos los datos necesarios para generar el reporte de desempeño mensual. Adicionalmente, Cada semana en un horario específico se dispone una sala de Zoom para todos los clientes donde se dicta una clase magistral acerca del mercado de divisas, cada sesión pretende educar de la manera más sencilla posible al cliente inversionista.

Ilustración 7
Flujograma clientes



Elaboracion propia

La empresa contará con una oficina administrativa en Colombia, no obstante estará constituida como empresa una offshore posiblemente en Islas Nieves y las operaciones se realizarán de manera descentralizada. Por el momento solo requeriremos de computadores y de un servicio de internet estable.

7 Estrategia Administrativa

7.1. Estructura organizacional

La estructura organizacional de la compañía se conformará principalmente por el área operativa y el área comercial, como cabeza del equipo de trabajo tendremos un CEO a quien le reportarán directamente los Traders, el Director Comercial y el Director de Operaciones.

Ilustración 8

Estructura Organizacional



Fuente: Elaboración propia

Director Comercial

Su función es planificar, dirigir y coordinar el departamento comercial de la empresa. Entre sus principales tareas se encuentran: planificar y organizar programas y actividades de ventas y fidelización basados en el estado de las ventas y la evaluación del mercado. Fijar los presupuestos para campañas de promoción de ventas, los incentivos y campañas especiales y velar por la utilización eficiente de los recursos. Establecer y dirigir los procedimientos operativos y administrativos relativos a las actividades de ventas. Marcar los objetivos a cumplir por todo el equipo comercial. Concretar los canales comerciales, elaborar previsiones de ventas y trabajar en conjunto con otros departamentos de la empresa.

Para este cargo se requiere una persona que se caracterice por su liderazgo, iniciativa, trabajo en equipo, comunicación asertiva, responsabilidad y con capacidades organizativas y de planificación.

El Director Comercial (CCO) tendrá como equipo de trabajo tantos agentes de cuenta como considere necesarios, en la grafica se asume tener 4, los agentes de cuenta pueden ser personas naturales o jurídicas y su remuneración es completamente variable la cual está definida por el 15% sobre las utilidades generadas a sus clientes cada mes. Adicionalmente se les reconoce un bono por cumplimiento de metas del 1% sobre el nuevo capital de sus inversionistas cuando el mismo sea superior a 100K. Dentro de sus obligaciones el CCO deberá garantizar los espacios adecuados para la realización de reuniones virtuales o presenciales con potenciales clientes, dar una directriz clara y específica a los agentes de cuenta acerca de como debe venderse nuestros servicios y quien es el segmento objetivo que nos interesa, cada agente de cuenta debe llevar un consolidado de los clientes que tiene, sus datos personales, capital inicial, perfil de riesgo, fecha de adquisición del servicio e información de la cuenta de inversión de cada uno de ellos, esta información debe ser

enviada al equipo operativo. Otra de sus labores es el acompañamiento a cada uno de sus clientes y el envío periódico del reporte de desempeño.

Director Operativo y Financiero

Encargado de realizar el plan financiero de la empresa y asegurarse de que haya un flujo constante en la operación de la misma, dentro de sus funciones se encuentra coordinar todas las tareas contables, administrativas, financieras; realizar la adecuada previsión de pagos y cobros para que exista suficiente liquidez, llevar a cabo el análisis financiero de la empresa, control presupuestario, presentación de cuentas anuales y libros. Controlar los costos y las compras. Dar el aval para el inicio de gestión de cuentas asegurando el cumplimiento de los requisitos, de la mano del departamento comercial. Estar al tanto de todos los asuntos legales que afecten a la compañía; gestión de personal y contrataciones.

El Director Operativo y Financiero contará con un equipo de 3 agentes administrativos. Los agentes administrativos serán los encargados de realizar la conexión de cuentas al sistema de replica de operaciones con la información suministrada por el área comercial, verificar cada cuenta en la plataforma MyFxbook, hacer el consolidado mensual del desempeño de cada cuenta en un informe ejecutivo, preparar el reporte de comisiones que serán pagadas a los agentes de cuenta, enviar al CFO toda la información antes mencionada así como el reporte de ganancias y/o pérdidas mensuales. Al director Operativo y Financiero reportarán también un programador que será el encargado de asegurar el buen funcionamiento de los VPS y un grupo de abogados, sin embargo, este último no será nómina directa sino la subcontratación de una firma especializada en riesgo

financiero, Litwak & Partners es una de las opciones que estamos verificando para realizar dicha subcontratacion.

Los traders reportarán unicamente al CEO de manera indirecta, su labor será el análisis del mercado bursátil y la gestión de la cuenta de inversión empresarial, no se le impondrán metas pero si se le bonificará por el incremento porcentual periódico de la cuenta empresarial.

El CEO es el encargado de alinear todas las áreas de la empresa asegurando su perdurabilidad y la rentabilidad del ejercicio. Todos los colaboradores con salario fijo serán contratados por prestación de servicios y los agentes de cuenta tendran un contrato de freelance.

Ilustración 9

Nómina

CEO	\$3.000	
Director Comercial	\$2.000	
Director Operativo y Financiero	\$2.000	
Agente administrativo	\$500	
Agente administrativo	\$500	
Agente administrativo	\$500	
Traders	\$3.000	
Programador	\$1.000	
Firma de abogados	\$3.000	
Total Nómina	\$15.500	
		Agente de Cuenta 15%

Fuente: elaboración propia

Actualmente los fundadores estan cumplimiento con las labores de toda la nómina a excepción de las de la firma de abogados. Ana Maria se encarga de las labores de Director Operativo y Financiero y Rafael esta realizando las labores de Director Comercial y Trader adicionalmente de encarga de la conexión de cuentas y de velar por el correcto funcionamiento del sistema de copiado.

8 Plan Económico

8.1. Plan de inversiones

Debido a que el aporte de los socios cubre el capital de trabajo inicial, no acudiremos a solicitar ningún tipo de préstamo.

8.2. Presupuesto de Capital de Trabajo

El presupuesto para el capital de trabajo es de \$13,000 USD, con esta suma pagaremos todos los costos fijos y variables para iniciar la operación.

8.3. Estructura de costos

La estructura de costos se detalla a continuación, debido a que nuestra oferta consiste en un servicio digital no requerimos de inventarios, nuestros costos se basan en nómina, servidores, servicios de comunicación tales como Zoom y gastos de representación, entre otros.

Ilustración 10

Flujo de Tesorería

MG CAPITAL	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Año 1
FLUJO DE TESORERÍA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	
Ingresos	\$ 0	\$ 21.600	\$ 21.600	\$ 27.000	\$ 27.000	\$ 27.000	\$ 33.750	\$ 33.750	\$ 33.750	\$ 42.188	\$ 42.188	\$ 42.188	\$ 352.013	
Total Ingresos	\$ 0	\$ 21.600	\$ 21.600	\$ 27.000	\$ 27.000	\$ 27.000	\$ 33.750	\$ 33.750	\$ 33.750	\$ 42.188	\$ 42.188	\$ 42.188	\$ 352.013	
Nómina	\$ 9.250	\$ 9.250	\$ 9.250	\$ 9.250	\$ 9.250	\$ 9.250	\$ 9.250	\$ 9.250	\$ 9.250	\$ 9.250	\$ 9.250	\$ 9.250	\$ 111.000	
Costos Fijos	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 8.400	
Gastos de Representación	\$ 150	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 3.125	\$ 3.125	\$ 3.125	\$ 3.906	\$ 3.906	\$ 3.906	\$ 32.744	
Comisión agentes de cuenta 15%	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.875	\$ 1.875	\$ 1.875	\$ 2.344	\$ 2.344	\$ 2.344	\$ 20.756	
Costo Variable VPS's	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 70	\$ 70	\$ 70	\$ 69	\$ 69	\$ 69	\$ 87	\$ 87	\$ 87	\$ 859	
Total Egresos Operativos	\$ 11.360	\$ 13.210	\$ 13.210	\$ 14.020	\$ 14.020	\$ 14.020	\$ 15.019	\$ 15.019	\$ 15.019	\$ 16.287	\$ 16.287	\$ 16.287	\$ 173.759	
FLUJO DE CAJA NETO OPERATIVO	\$ 11.360	\$ 8.390	\$ 8.390	\$ 12.980	\$ 12.980	\$ 12.980	\$ 18.731	\$ 18.731	\$ 18.731	\$ 25.901	\$ 25.901	\$ 25.901	\$ 178.254	
Egresos No Operacionales		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00		
Act. Fijos Amortizables		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0	
Total Egreso no Operacional	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0	
CAJA INCLUYENDO EGRESO NO OPERACIONAL	-\$ 11.360	\$ 8.390	\$ 8.390	\$ 12.980	\$ 12.980	\$ 12.980	\$ 18.731	\$ 18.731	\$ 18.731	\$ 25.901	\$ 25.901	\$ 25.901	\$ 178.254	
Aportes socios	\$ 13.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00		
Creditos obtenidos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00		
Subtotal ingresos financieros	\$ 13.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00										
Total Egresos Financieros		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0		
Caja del período	\$ 1.640	\$ 8.390	\$ 8.390	\$ 12.980	\$ 12.980	\$ 12.980	\$ 18.731	\$ 18.731	\$ 18.731	\$ 25.901	\$ 25.901	\$ 25.901	\$ 191.253,75	
Caja Inicial	0	\$ 1.640	\$ 8.390	\$ 8.390	\$ 12.980	\$ 12.980	\$ 12.980	\$ 18.731	\$ 18.731	\$ 18.731	\$ 25.901	\$ 25.901	\$ 165.353,056	
Caja neta acumulada	\$ 1.640,00	\$ 10.030	\$ 16.780	\$ 21.370	\$ 25.960	\$ 25.960	\$ 31.711	\$ 37.461	\$ 37.461	\$ 44.631	\$ 51.801	\$ 51.801	\$ 356.606,81	
Impuestos														
Impuesto a la renta	0													
Total Impuestos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00		
Caja del período despues de impuestos	\$ 1.640	\$ 8.390	\$ 8.390	\$ 12.980	\$ 12.980	\$ 12.980	\$ 18.731	\$ 18.731	\$ 18.731	\$ 25.901	\$ 25.901	\$ 25.901		
Caja Inicial	\$ 0,00	\$ 1.640	\$ 10.030	\$ 18.420	\$ 31.400	\$ 44.380	\$ 57.360	\$ 76.091	\$ 94.821	\$ 113.552	\$ 139.452	\$ 165.353		

Fuente: elaboración propia, anexos

Ilustración 11

Flujo de Tesorería año 2

MG CAPITAL	Mes	Año 2												
FLUJO DE TESORERÍA	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	2	
Ingresos	\$ 48.516	\$ 48.516	\$ 48.516	\$ 63.070	\$ 63.070	\$ 63.070	\$ 81.991	\$ 81.991	\$ 81.991	\$ 106.589	\$ 106.589	\$ 106.589	\$ 900.499	
Total Ingresos	\$ 48.516	\$ 48.516	\$ 48.516	\$ 63.070	\$ 63.070	\$ 63.070	\$ 81.991	\$ 81.991	\$ 81.991	\$ 106.589	\$ 106.589	\$ 106.589	\$ 900.499	
Nómina	\$ 9.898	\$ 9.898	\$ 9.898	\$ 9.898	\$ 9.898	\$ 9.898	\$ 9.898	\$ 9.898	\$ 9.898	\$ 9.898	\$ 9.898	\$ 9.898	\$ 116.770	
Costos Fijos	\$ 749	\$ 749	\$ 749	\$ 749	\$ 749	\$ 749	\$ 749	\$ 749	\$ 749	\$ 749	\$ 749	\$ 749	\$ 8.988	
Gastos de Representación	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 78.000	
Comisión agentes de cuenta 15%	\$ 2.695	\$ 2.695	\$ 2.695	\$ 3.504	\$ 3.504	\$ 3.504	\$ 4.555	\$ 4.555	\$ 4.555	\$ 5.922	\$ 5.922	\$ 5.922	\$ 50.028	
Costo Variable VPS's	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 130	\$ 130	\$ 130	\$ 169	\$ 169	\$ 169	\$ 219	\$ 219	\$ 219	\$ 1.853	
Total Egresos Operativos	\$ 18.442	\$ 18.442	\$ 18.442	\$ 19.280	\$ 19.280	\$ 19.280	\$ 23.370	\$ 23.370	\$ 23.370	\$ 24.787	\$ 24.787	\$ 24.787	\$ 257.639	
FLUJO DE CAJA NETO OPERATIVO	\$ 30.074	\$ 30.074	\$ 30.074	\$ 43.790	\$ 43.790	\$ 43.790	\$ 58.621	\$ 58.621	\$ 58.621	\$ 81.801	\$ 81.801	\$ 81.801	\$ 642.860	
Egresos No Operacionales	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0	
Act. Fijos Amortizables	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0	
Total Egreso no Operacional	\$ 0,00	\$ 0												
CAJA INCLUYENDO EGRESO NO OPERACIONAL	\$ 30.074	\$ 30.074	\$ 30.074	\$ 43.790	\$ 43.790	\$ 43.790	\$ 58.621	\$ 58.621	\$ 58.621	\$ 81.801	\$ 81.801	\$ 81.801	\$ 642.860	
Aportes socios	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
Creditos obtenidos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
Subtotal ingresos financieros	\$ 0													
Total Egresos Financieros													\$ 0	
Caja del período	\$ 30.074	\$ 30.074	\$ 30.074	\$ 43.790	\$ 43.790	\$ 43.790	\$ 58.621	\$ 58.621	\$ 58.621	\$ 81.801	\$ 81.801	\$ 81.801	\$ 642.860	
Caja Inicial	\$ 191.254	\$ 221.328	\$ 251.402	\$ 281.476	\$ 325.266	\$ 369.056	\$ 412.846	\$ 471.467	\$ 530.088	\$ 588.709	\$ 670.511	\$ 752.312	\$ 806.715	
Caja neta acumulada	\$ 221.328	\$ 251.402	\$ 281.476	\$ 325.266	\$ 369.056	\$ 412.846	\$ 471.467	\$ 530.088	\$ 588.709	\$ 670.511	\$ 752.312	\$ 834.114	\$ 5.708.575	
Impuestos														
Impuesto a la renta	\$ 0													
Total impuestos	\$ 0													
Caja del período despues de Impuestos	\$ 30.074	\$ 30.074	\$ 30.074	\$ 43.790	\$ 43.790	\$ 43.790	\$ 58.621	\$ 58.621	\$ 58.621	\$ 81.801	\$ 81.801	\$ 81.801	\$ 642.860	
Caja inicial	\$ 191.254	\$ 221.328	\$ 251.402	\$ 281.476	\$ 325.266	\$ 369.056	\$ 412.846	\$ 471.467	\$ 530.088	\$ 588.709	\$ 670.511	\$ 752.312	\$ 5.708.575	

fuelle: elaboración propia, anexos

Ilustración 12

Flujo de Tesorería año 3

MG CAPITAL	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Año 3
FLUJO DE TESORERÍA	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	3		
Ingresos	\$ 122.577	\$ 106.589	\$ 106.589	\$ 153.221	\$ 153.221	\$ 153.221	\$ 191.527	\$ 191.527	\$ 191.527	\$ 239.409	\$ 239.409	\$ 239.409	\$ 2.088.225		
Total Ingresos	\$ 122.577	\$ 106.589	\$ 106.589	\$ 153.221	\$ 153.221	\$ 153.221	\$ 191.527	\$ 191.527	\$ 191.527	\$ 239.409	\$ 239.409	\$ 239.409	\$ 2.088.225		
Nómina	\$ 10.590	\$ 10.590	\$ 10.590	\$ 10.590	\$ 10.590	\$ 10.590	\$ 10.590	\$ 10.590	\$ 10.590	\$ 10.590	\$ 10.590	\$ 10.590	\$ 127.084		
Costos Fijos	\$ 801	\$ 801	\$ 801	\$ 801	\$ 801	\$ 801	\$ 801	\$ 801	\$ 801	\$ 801	\$ 801	\$ 801	\$ 9.617		
Gastos de Representación	\$ 13.600	\$ 13.600	\$ 13.600	\$ 13.600	\$ 13.600	\$ 13.600	\$ 13.600	\$ 13.600	\$ 13.600	\$ 13.600	\$ 13.600	\$ 13.600	\$ 163.200		
Comisión agentes de cuenta 15%	\$ 6.810	\$ 6.810	\$ 6.810	\$ 8.512	\$ 8.512	\$ 8.512	\$ 10.640	\$ 10.640	\$ 10.640	\$ 13.300	\$ 13.300	\$ 13.300	\$ 117.789		
Costo Variable VPS's	\$ 252	\$ 252	\$ 252	\$ 315	\$ 315	\$ 315	\$ 394	\$ 394	\$ 394	\$ 493	\$ 493	\$ 493	\$ 4.363		
Total Egresos Operativos	\$ 32.054	\$ 32.054	\$ 32.054	\$ 33.819	\$ 33.819	\$ 33.819	\$ 36.026	\$ 36.026	\$ 36.026	\$ 38.785	\$ 38.785	\$ 38.785	\$ 422.053		
FLUJO DE CAJA NETO OPERATIVO	\$ 90.523	\$ 74.535	\$ 74.535	\$ 119.402	\$ 119.402	\$ 119.402	\$ 155.501	\$ 155.501	\$ 155.501	\$ 200.624	\$ 200.624	\$ 200.624	\$ 1.666.172		
Egresos No Operacionales	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0		
Act. Fijos Amortizables	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0		
Total Egreso no Operacional	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0		
CAJA INCLUYENDO EGRESO NO OPERACIONAL	\$ 90.523	\$ 74.535	\$ 74.535	\$ 119.402	\$ 119.402	\$ 119.402	\$ 155.501	\$ 155.501	\$ 155.501	\$ 200.624	\$ 200.624	\$ 200.624	\$ 1.666.172		
Aportes socios	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0		
Creditos obtenidos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0		
Subtotal ingresos financieros	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0		
Total Egresos Financieros													\$ 0		
Caja del período	\$ 90.523	\$ 74.535	\$ 74.535	\$ 119.402	\$ 119.402	\$ 119.402	\$ 155.501	\$ 155.501	\$ 155.501	\$ 200.624	\$ 200.624	\$ 200.624	\$ 1.666.172		
Caja Inicial	\$ 642.860	\$ 733.383	\$ 807.918	\$ 882.453	\$ 1.001.855	\$ 1.121.258	\$ 1.240.660	\$ 1.396.160	\$ 1.551.661	\$ 1.707.161	\$ 1.907.785	\$ 2.108.409	\$ 15.101.964		
Caja neta acumulada	\$ 733.383	\$ 807.918	\$ 882.453	\$ 1.001.855	\$ 1.121.258	\$ 1.240.660	\$ 1.396.160	\$ 1.551.661	\$ 1.707.161	\$ 1.907.785	\$ 2.108.409	\$ 2.309.032	\$ 16.767.736		
Impuestos															
Impuesto a la renta	\$ 0														
Total impuestos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0		
Caja del período despues de Impuestos	\$ 90.523	\$ 74.535	\$ 74.535	\$ 119.402	\$ 119.402	\$ 119.402	\$ 155.501	\$ 155.501	\$ 155.501	\$ 200.624	\$ 200.624	\$ 200.624	\$ 1.666.172		
Caja inicial	\$ 834.114	\$ 924.637	\$ 999.172	\$ 1.073.707	\$ 1.193.109	\$ 1.312.511	\$ 1.431.913	\$ 1.587.414	\$ 1.742.915	\$ 1.898.415	\$ 2.099.039	\$ 2.299.662	\$ 16.767.736		

Fuente: elaboración propia, anexos

A continuación se detallan los costos fijos, los cuales año a año incrementan en un 7% como estimado de inflación. Adicional a estos costos tenemos un presupuesto de \$5,000 USD como gasto de constitución, un gasto de representación que es variable de acuerdo a la cantidad de clientes, se estima para el primer mes de \$150 USD y de \$2000 USD para los siguientes 3 meses, un costo variables del 15% del ingreso a los agentes de cuenta y un costo variable de VPS's de \$10 USD por cada 15 clientes, para el primer mes se estima de \$40 USD.

Ilustración 13 *Costos Fijos*

	Año 1	Año 2	Año 3
Nómina	\$9.250	\$9.898	\$10.590
CEO	\$1.800	\$1.926	\$2.061
Director Comercial	\$1.200	\$1.284	\$1.374
Director Operativo y Financiero	\$1.200	\$1.284	\$1.374
Agente administrativo	\$350	\$375	\$401
Agente administrativo	\$350	\$375	\$401
Agente administrativo	\$350	\$375	\$401
Trader	\$1.500	\$1.605	\$1.717
Programador	\$1.000	\$1.070	\$1.145
Firma de abogados	\$1.500	\$1.605	\$1.717
	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Fijos	\$700	\$749	\$801
Servicios Públicos	\$300	\$321	\$343
Arriendo	\$350	\$375	\$401
Zoom	\$30	\$32	\$34
Correo	\$20	\$21	\$23

Fuente: elaboración propia.

8.4. Determinación del Punto de equilibrio

El punto de equilibrio son \$11,360 USD

9 Plan Financiero

9.1. Balance General

Tabla 9
Balance General

Activo	Año 1	Año 2	Año 3
Caja y Bancos	\$ 191.253,75	\$ 834.113,69	\$ 2.500.286,13
Cuentas por Cobrar	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Inventario final	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total Activo Corriente	\$ 191.253,75	\$ 834.113,69	\$ 2.500.286,13
Activos fijos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Depreciación acumulada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Activos fijos netos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total Activos	\$ 191.253,75	\$ 834.113,69	\$ 2.500.286,13
Pasivo y Capital			
Obligaciones Bancarias	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Provisión Impuestos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total pasivos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Capital Suscrito y Pagado	\$ 13.000,00	\$ 13.000,00	\$ 13.000,00
Perdida/Utilidad Acumulada	\$ 178.253,75	\$ 821.113,69	\$ 2.487.286,13
Total Patrimonio	\$ 191.253,75	\$ 834.113,69	\$ 2.500.286,13
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 191.253,75	\$ 834.113,69	\$ 2.500.286,13

Elaboración propia

9.2. Estado de Resultados

Tabla 10
Estado de Resultados

	Año 1	Año 2	Año 3
Ingreso	\$352.013	\$900.499	\$2.088.225
Costos Fijos	\$8.400	\$8.988	\$9.617
Costos Variables	\$859	\$1.853	\$4.363
Costo de ventas	\$9.259	\$10.841	\$13.980
Utilidad Bruta	\$342.754	\$889.658	\$2.074.245
Depreciacion y Amortizacion	\$0	\$0	\$0
Gastos de administración y ventas	\$164.500	\$246.798	\$408.073
Utilidad Operacional	\$178.254	\$642.860	\$1.666.172
Gastos financieros	\$0	\$0	\$0
Utilidad Antes de Impuestos	\$178.254	\$642.860	\$1.666.172
Impuestos N/A	\$0	\$0	\$0
Utilidad Neta	\$178.254	\$642.860	\$1.666.172

Elaboración propia

9.3. Flujo de Caja Proyectado

Tabla 11
Flujo de Caja proyectado

MG CAPITAL	Año 1	Año 2	Año 3
FLUJO DE TESORERIA			
Ingresos	\$352.013	\$900.499	\$2.088.225
Total Ingresos	\$352.013	\$900.499	\$2.088.225
Nómina	\$111.000	\$118.770	\$127.084

Costos Fijos	\$8.400	\$8.988	\$9.617
Gastos de Representación	\$32.744	\$78.000	\$163.200
Comisión agentes de cuenta 15%	\$20.756	\$50.028	\$117.789
Costo Variable VPS's	\$859	\$1.853	\$4.363
Total Egresos Operativos	\$173.759	\$257.639	\$422.053
Flujo De Caja Neto Operativo	\$178.254	\$642.860	\$1.666.172
Total Egreso no Operacional	\$0	\$0	\$0
Caja Incluyendo Egreso No Operacional	\$178.254	\$642.860	\$1.666.172
Aportes socios	\$13.000	\$0	\$0
Subtotal ingresos financieros	\$13.000	\$0	\$0
Caja del período	\$191.254	\$642.860	\$1.666.172
Caja inicial	\$165.353	\$5.065.715	\$15.101.564
Caja neta acumulada	\$356.607	\$5.708.575	\$16.767.736
Caja del período despues de Impuestos		\$642.860	\$1.666.172
Elaboración propia			

9.4. Análisis de la rentabilidad económica de la inversión

La inversión es altamente rentable, pues a partir del segundo mes de operación vemos utilidades del dinero invertido, tenemos una TIR superior al 1000%, un PRI de 0,08 meses, es decir que en el primer mes de generación de ingresos ya contamos con el dinero invertido, y un VPN en el primer año de \$159,378 USD.

9.4.1 Valor presente neto (VPN)

Tabla 12
WACC y VPN

WACC	20%
año 1	\$ 159.378
año 2	\$ 579.246
Total año 1 y 2	\$ 738.624
VPN	\$ 725.624

Elaboración propia

9.4.2. Tasa interna de retorno (TIR)

Tabla 13
TIR

-\$ 13.000	\$ 178.254	\$ 642.860
TIR	1568%	

Elaboración propia

9.4.3. Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

Tabla 14
Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

Inversion	VPN año 1	VPN año 2
-----------	-----------	-----------

\$	\$ 159.378	\$ 579.246
13.000		
PRI	\$ 13.282	
	0,08	Meses

Elaboración propia

En el primer año se recupera la inversión

9.5. Distribución de las Utilidades

Ilustración 14

Distribución de utilidades

Repartición de utilidades
30% Socios
30% Reinverson
30% Respaldo
10% Gestión Propia en el mercado de divisas

Fuente: Elaboracion propia

Si bien lo ideal no es repartir utilidades en el primer año, si tenemos una estructura de repartición de utilidades provisional, la cual será consultada en la última reunión de socios de cada año en la cual se decidirá si se reparten utilidades y si se mantiene o modifica la estructura a continuación, esto depende de los resultados reales obtenidos durante el periodo fiscal.

10 Aspectos De Legalización Y Constitución

MG Capital será constituida como una empresa offshore bajo la estructura de un fondo multiforma y se registrará en Islas Nieves, se utilizará esta estructura debido a la facilidad de la misma para adaptarse como un fondo regular, un fondo de fideicomiso, un fondo empresarial o un fondo de sociedad.

De acuerdo a MondoOffShore.net los requisitos para registrar la empresa en Islas Nieves son:

1. *Una junta directiva y un secretario.*
2. *Un agente de registro en Nieves.*
3. *Una oficina registrada en Nieves.*
4. *Un memorándum sobre el establecimiento (inscripción).*
5. *Un nombre.*

Al crear este fondo en la isla de Nieves, es posible

- *optar por utilizar un formato estándar para los estatutos o crear los suyos;*
- *nombrar al Consejo de Vigilancia o Protector;*
- *publicar o no los estatutos o los datos de la Junta;*
- *elegir cómo se suscribirá a los activos o propiedades, y por qué cifra;*
- *seleccionar la legislación aplicable;*
- *elegir los derechos del beneficiario o la persona interesada;*
- *seleccionar el tipo de multiforme (mundooffshore.net, 2017).*

11 Bibliografía

- Dinero. (28 de 10 de 2014). *Dinero*. Obtenido de Cuídese de convertirse en captador ilegal de dinero: <https://www.dinero.com/pais/articulo/captadoras-ilegales-recursos-colombia/202553>
- Forbes.com. (05 de 03 de 2019). *Forbes*. Obtenido de Billionaires The Richest People In The World: <https://www.forbes.com/billionaires/#7240d2af251c>
- Grupo Banco Mundial. (2016). *Sinopsis Fin a la Violencia En América Latina*. Washington DC: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento / Banco Mundial: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/25920/210664ovSP.pdf>
- ig.com. (s.f.). *Formación y análisis*. Obtenido de Glosario de términos de trading: <https://www.ig.com/es/glosario-trading>
- Mundooffshore.net. (2017). *fondo multiforma islas nieves*. Obtenido de <https://mundooffshore.net/fondo-multiforma-en-la-isla-de-nieves/>
- Samper, Juanita; Portafolio. (25 de 4 de 2011). *Portafolio*. Obtenido de Finanzas Forex resultó ser una 'megapirámide': <http://www.portafolio.co/negocios/empresas/finanzas-forex-resultado-megapiramide-118708>
- Semana.com. (11 de 10 de 2017). *Semana*. Obtenido de DMG: Así se transformó la vida del David que se creyó Goliat: <https://www.semana.com/nacion/articulo/historia-de-david-murcia-guzman-que-regresa-a-colombia/546793>
- Smith Aaron, CNNMoney. (11 de 12 de 2013). *CNN Economía*. Obtenido de 5 cosas que no sabías sobre la épica estafa de Bernard Madoff: <https://cnnespanol.com/2013/12/11/5-cosas-que-no-sabias-sobre-la-epica-estafa-de-bernard-madoff/>
- WorldMapper.org. (s.f.). *World Mapper*. Obtenido de Billionaires 2018: <https://worldmapper.org/maps/inequality-billionaires-2018/> cnn.com/2013/12/11/5-cosas-que-no-sabias-sobre-la-epica-estafa-de-bernard-madoff/