

# Creación de una plataforma de inversión

Nombre de los estudiantes: Ian Baño e Iker Tam

Nombre del tutor/a: Núria Masferrer

17-06-2022

## MEMÒRIA DEL TRABAJO FINAL DE GRADO

---

**Curso: 2021 - 2022**

**Estudios: Doble titulación en Administración de Empresas y Marketing y Comunidades Digitales**

## ÍNDICE

<b>RESUMEN EJECUTIVO .....</b>	<b>2</b>
<b>EQUIPO EMPRENDEDOR .....</b>	<b>3</b>
<b>DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO .....</b>	<b>6</b>
<b>PÚBLICO OBJETIVO Y MODELO DE NEGOCIO .....</b>	<b>7</b>
<b>PROPUESTA DE VALOR .....</b>	<b>16</b>
<b>COMPETENCIA DE FINAXY .....</b>	<b>17</b>
<b>GRADO DE INNOVACIÓN DEL NEGOCIO .....</b>	<b>22</b>
<b>PLAN DE MARKETING .....</b>	<b>23</b>
<b>PLAN DE OPERACIONES .....</b>	<b>33</b>
<b>PLAN DE ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS .....</b>	<b>41</b>
<b>PLAN JURÍDICO-FISCAL .....</b>	<b>48</b>
<b>PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO .....</b>	<b>50</b>
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>60</b>
<b>WEBGRAFIA.....</b>	<b>61</b>

## **RESUMEN EJECUTIVO**

Este documento es un trabajo de final de grado realizado por Ian Baño e Iker Tam, estudiantes de la Doble Titulación de Administración de empresas y gestión de la innovación y Marketing y Comunidades Digitales del Tecnocampus. Trata sobre un proyecto de empresa emprendedor e innovador bajo el nombre de Finaxy, una plataforma de inversión que permite a los clientes invertir parte de sus ahorros en un producto llamado Stellar, a través del cual se invierte en activos financieros de riesgo reducido con una rentabilidad mayor que la competencia.

## **RESUM EXECUTIU**

Aquest document és un treball de fi de grau realitzat per Ian Baño i Iker Tam, estudiants de la Doble Titulació d'Administració d'empreses i gestió de la innovació i Màrqueting i comunitats digitals del Tecnocampus. Tracta sobre un projecte d'empresa empenedor i innovador sota el nom de Finaxy, una plataforma d'inversió que permet als clients invertir part dels seus estalvis en un producte anomenat Stellar, a través del qual s'inverteix en actius financers de risc reduït amb una rendibilitat més gran que la competència.

## **ABSTRACT**

This document is an end-of-degree project done by Ian Baño and Iker Tam, students of the Double Degree in Business Administration and Innovation Management and Marketing and Digital Communities at the Tecnocampus. It is about an entrepreneurial and innovative project under the name of Finaxy, an investment platform that allows customers to invest part of their savings in a product called Stellar, through which they invest in low-risk financial assets with a higher return than the competitors.

## **EQUIPO EMPRENDEDOR**

Somos dos estudiantes cursando actualmente el quinto curso de ADE y Marketing en el Tecnocampus. Hemos decidido desarrollar este proyecto de forma conjunta ya que nos une la motivación de emprender nuevos negocios y las nuevas tecnologías. Iker Tam se encargará principalmente del Marketing, la comunicación con los clientes y la investigación de estrategias. Tendrá la función de dar a conocer el negocio a través de planes de marketing enfocados adecuadamente al objetivo comunicativo y de inversión. Ian Baño realizará todas las funciones relacionadas con la contabilidad del negocio. Se encargará de toda la facturación del negocio, de realizar los balances y las cuentas de pérdidas y ganancias cuando sea necesario, además de redistribuir el rendimiento obtenido por el capital aportado por los inversores. Todas las decisiones importantes serán tomadas por los dos socios de forma conjunta.

Presentándonos un poco, Ian Baño es un chico organizado, persistente y responsable. Tiene la capacidad de dividir la faena en partes con el fin de ser lo máximo eficiente posible, tanto sus tareas personales como las del equipo. Le gusta trabajar bajo presión ya que siente una motivación extra por llegar al objetivo que se plantea siendo en todo momento responsable, cumpliendo con las tareas que haya pendientes. Por último, no tiene ningún problema en ser el líder de un equipo de trabajo ya que le interesa tenerlo todo bajo control y ver que todo sale de la forma correcta.

Su ambición y sus ganas de aprender son uno de los principales factores que lo han llevado a embarcarse en este proyecto. Siempre le ha motivado emprender un negocio, ya que le aporta una flexibilidad de organización muy interesante, teniendo en cuenta también la libertad financiera que esto le conlleva. Asimismo, tener un impacto positivo en la vida de las personas le genera una realización personal que le motiva a seguir adelante.

Iker Tam es un chico creativo, trabajador y con un espíritu competitivo. Le gusta mucho hacer las cosas bien y con la mayor eficiencia posible, puesto que si las cosas no se hacen de forma eficiente se pone nervioso. Trabaja bien bajo presión y le gusta descubrir nuevos métodos y formas de trabajo para maximizar la eficiencia. Es curioso y lo busca todo para entender sobre lo que habla. Escritor de un libro, destaca su creatividad en montar historias y destacar en transmedia y gamificación. Le gusta llevar las riendas de las cosas, pero siempre escuchando y respetando a sus compañeros.

Su ambición siempre ha sido trabajar en un proyecto propio y únicamente depender de su equipo y de él mismo. A Iker siempre le ha gustado crear, es por ello que realizar este proyecto

le motiva a hacerlo lo mejor posible. El hecho de poder llevar uno de sus hobbies a la práctica y vivir de ello es un punto clave para su motivación. Cuida mucho de los suyos y quiere destacar personalmente.

## **PACTO DE SOCIOS**

Al ser un proyecto realizado por dos estudiantes el alcance suplementario que se realizará será sobre el pacto de socios.

### **Funciones y salarios**

El consejo de administración de la startup conformada por los socios será mancomunado, dónde cada uno de los socios tendrá voz y voto por el planteamiento de ideas y su ejecución. Nos permitirá tomar decisiones conjuntas, donde los posibles errores o decisiones mal tomadas serán menores.

Las funciones que debe cumplir cada uno de los socios están claramente divididas en diferentes ámbitos de la organización.

Iker Tam tiene el rol de llevar a cabo las tareas de marketing e investigación de estrategias eficientes de las plataformas DeFi. Por otro lado, Ian Baño se encargará de la contabilidad del negocio y de redistribuir el rendimiento del capital aportado por los socios. Frente a la posible incorporación de un tercer socio, éste se encargará de la programación de la app y el mantenimiento de la misma.

Los salarios de los socios se reparten equitativamente 50/50 (Ian e Iker) del 40% destinado a los gastos generales de la empresa y beneficios, después de cubrir los costes empresariales y salarios del equipo. Si hubiera un tercer socio, la parte equitativa sería del 33,33% de los beneficios restantes después de los costes empresariales para cada socio. Si la empresa creciese al igual que los beneficios, se determinaría un salario base para cada socio.

### **Compromiso de permanencia de los socios**

Se firma un contrato de permanencia de los socios clave de cuatro años, ya que son la parte más importante para llevar a cabo el proyecto.

En este pacto de socios se incluye la cláusula de vesting, el cual se basa en percibir escalonadamente de forma mensual un porcentaje de las participaciones pactadas en el período de tiempo de cuatro años. En caso de no cumplir con la totalidad de este período de permanencia, el socio renuncia a las participaciones restantes por obtener y se dividen equitativamente entre los demás socios.

Esta cláusula de vesting quedaría anulada en caso de que todos los socios estén de acuerdo.

### **Retención del talento**

Para incentivar a los empleados a no abandonar la empresa, se hará uso de las phantom shares, un incentivo donde se comparte el derecho económico del capital y no adquieren la condición de accionista (no tienen derechos políticos).

### **Propiedad intelectual**

Finaxy se guarda el derecho exclusivo de titularidad y formas de explotación de todas las patentes, logotipos y marcas relacionadas con el proyecto.

### **No competencia y confidencialidad**

Se limitará a los socios a trabajar con la competencia durante un periodo de tiempo de 2 años después de dejar de formar parte de Finaxy. Los socios y empleados clave con información privilegiada de Finaxy nunca podrán compartirla con terceros.

### **Entrada de inversores**

En una ronda de inversión, siempre que todos los socios estén de acuerdo, se traspasará un porcentaje de las participaciones equivalentes al capital aportado por los nuevos socios o inversores.

Si uno o más socios estuvieran en contra, se reservará el derecho al socio a favor a traspasar la cantidad de participaciones que le pertenecen de forma autónoma.

## DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Finaxy es una aplicación móvil, disponible en la Apple Store y en Google Play, que consiste en una ruta sencilla, accesible y eficaz para la inversión de personas individuales en un producto financiero que invierte en diferentes aplicaciones descentralizadas en la blockchain, en concreto en las finanzas descentralizadas (DeFi).

La empresa ofrece la gestión del capital de forma transparente y entendible a través de su propia app con una interfaz de usuario sencilla y atractiva, aportando una experiencia de usuario más óptima. El producto financiero, llamado Stellar, brinda a sus clientes un retorno asegurado sobre sus inversiones con un riesgo relativamente bajo.

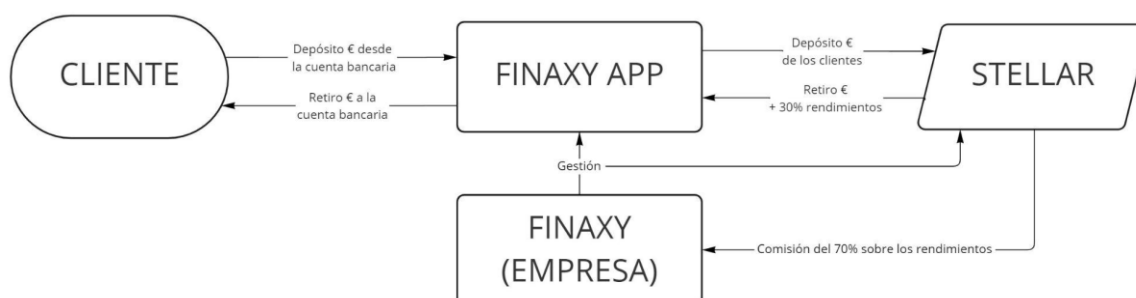
La creación de Finaxy ofrece al mercado de las inversiones una nueva forma de invertir, con un producto novedoso y con unos rendimientos superiores a los de la competencia tradicional en España. Es por ello que el equipo confía tanto en este nuevo modelo de inversión como en su adopción en el mercado.

## Funcionamiento de Finaxy

Finaxy ayuda al cliente a experimentar la inversión como un proceso sencillo y entendedor, ya que es la empresa quien se encarga de la parte de inversión. Finaxy brinda al usuario una ruta de inversión única y simple a través de la aplicación móvil. El cliente ingresa dinero desde su cuenta bancaria a la wallet de la app en su perfil (en euros) y decide cuánto ingresar en Stellar. A diferencia de la mayoría de instrumentos descentralizados de inversión con rendimientos similares, el usuario no debe ingresar criptomonedas, sino que la ruta única de Stellar hace que el cliente ingrese euros directamente y que sea el propio equipo quien haga la conversión e inversión en criptomonedas.

El cliente es libre de retirar el dinero de Stellar, sin comisiones ni bloqueos, que llegará a la wallet de Finaxy App para después poderlo retirar directamente a su cuenta bancaria.

Figura 1. Esquema resumen de procesos en Finaxy



Fuente: Elaboración propia

El objetivo de Finaxy es darse a conocer, ya que al tratarse de una empresa nueva en el mercado necesita que los inversores sepan de su existencia. Además, le interesa que su público objetivo entienda y confíe en el producto financiero que ofrece, sabiendo cuáles son las ventajas competitivas que tiene respecto a sus competidores, en este caso los demás tipos de productos financieros.

## **PÚBLICO OBJETIVO Y MODELO DE NEGOCIO**

### **PÚBLICO OBJETIVO**

En primer lugar, se ha realizado una encuesta para conocer más en detalle el mercado. Hemos podido detectar que el 52,3% de los encuestados son jóvenes de entre 18 y 25 años, seguido del 23,8% que tienen entre 51 y 60 años y un 11,4% entre 26 y 33 años. De todos los encuestados el 97,4% considera importante ahorrar, pero solamente el 34,2% ahorra una cuantía fija mensualmente, lo que consideramos que es un porcentaje bastante realista de los clientes que podrían hacer ingresos mensuales al producto financiero que se ofrece.

Nos encontramos con que 7 de cada 10 personas dentro de nuestro target no invierten sus ahorros debido principalmente a una falta de educación financiera y de inversión. En Finaxy se intentará llegar a todas estas personas proporcionando la información necesaria para incentivar esa mentalidad inversora intrínseca de la población, teniendo como objetivo principal impactar positivamente en la vida de sus clientes.

Esta falta de conocimiento financiero, junto al odio popularizado por las plataformas “mainstream” sobre el mundo de las criptomonedas se encuentra reflejado en la encuesta. Un 17,1% no invertiría en un nuevo producto financiero con bajo riesgo, mientras que, si el activo de inversión son las criptomonedas, el porcentaje asciende al 30,1%, un crecimiento del 81,87% respecto al anterior. Esto deja un 28,5% de la muestra invertiría en este nuevo producto financiero sobre criptomonedas y un 41,5% que tal vez lo harían.

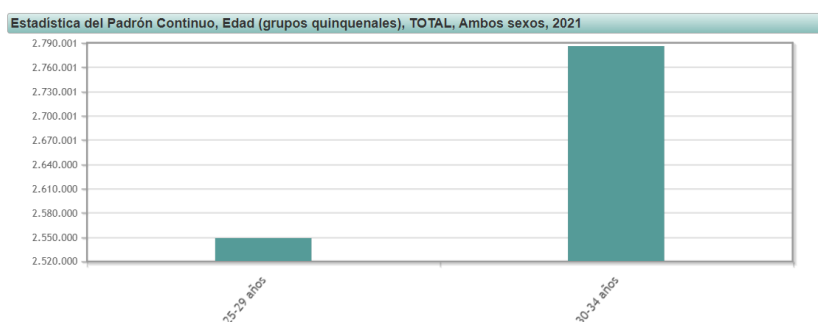
Para medir el mercado de Finaxy y segmentarlo, utilizamos el modelo TAM, SAM y SOM. Gracias a este método, podremos enfocar nuestra actividad hacia el público objetivo adecuado.

Al hablar del TAM nos referimos a todo el mercado que puede abarcar nuestro proyecto. A partir de esta muestra, podemos acotar grupos de personas con características más específicas estableciendo el SAM. Finalmente el SOM es el mercado que podemos conseguir a corto plazo y con los recursos que disponemos.



El TAM de nuestro proyecto se conforma por todas aquellas personas que se encuentran en el rango de edad de entre 25 y 34 años residentes en España, ya que la plataforma inicialmente se lanzará a nivel nacional para ver la aceptación que tiene entre la población y, posteriormente, se realizará un plan de internacionalización a nivel mundial. Según el INE (2021), la población española con estas condiciones es de 5.335.050 personas. La franja de edad escogida se debe principalmente a que Finaxy considera que es la etapa ideal para empezar a invertir, ya que la gente joven son las que menos obligaciones a nivel financiero tienen y pueden invertir parte de su capital en un activo financiero seguro.

**Gráfico 1:** Estadística del Padrón Continuo



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Nuestro SAM está formado por todas las personas del TAM que dispongan de ahorros. Desde Finaxy se busca encontrar a esas personas que dispongan de un capital ahorrado con la finalidad de que inviertan una parte o en su totalidad dentro de la plataforma. Según el INE el 2020 fue, a causa de la pandemia de la COVID-19, el año que los españoles procuraron ahorrar más desde el 1999. La tasa de ahorro anual se situó en el 14,8% de la renta disponible de los hogares, 8.5 puntos por encima de lo registrado en 2019. Los españoles ya saben lo que es pasar por una crisis económica y es por ello que, según la CNMV, el 70,5% de la población le da una importancia alta al concepto de ahorro, aunque este porcentaje corresponde a la percepción personal y no al ahorro que realmente se produce. El Informe Europeo de Pagos de Consumidores elaborado por Intrum muestra que solo el 46% de los españoles ahorró en el 2020, 24.5 puntos menos que los teóricos ahorradores. Con estos datos podemos reducir aún más nuestro público objetivo, que ahora representa un total de 2.454.123 personas.

Por último, el SOM es el volumen de mercado al que podemos darle servicio con los recursos de los que disponemos a un corto plazo, en este caso todas las personas que dispongan de ahorros y quieran invertirlos en productos financieros que les ofrezcan una rentabilidad anual que consideren suficiente. El número de personas que invierten su capital en los distintos

mercados financieros cada vez es mayor, sobre todo durante la época de confinamiento debido al Covid-19 que ha provocado que plataformas como DEGIRO aumenten sus usuarios en un 200%. En adición, existe un mayor interés en el conocimiento financiero ya que, tal y como apunta el diario El País (2020), la plataforma de información financiera Investing.com ha experimentado un aumento del 72% el número de páginas vistas respecto al mismo período en 2019, consiguiendo así el mayor número de visitas en sus 13 años de existencia. Si bien es cierto que, aunque la tasa de inversores en España haya aumentado, solamente el 3% de los ciudadanos invierte sus ahorros en productos financieros complejos. Así pues, acabamos reduciendo nuestro público objetivo hasta un total de 73.624 personas.

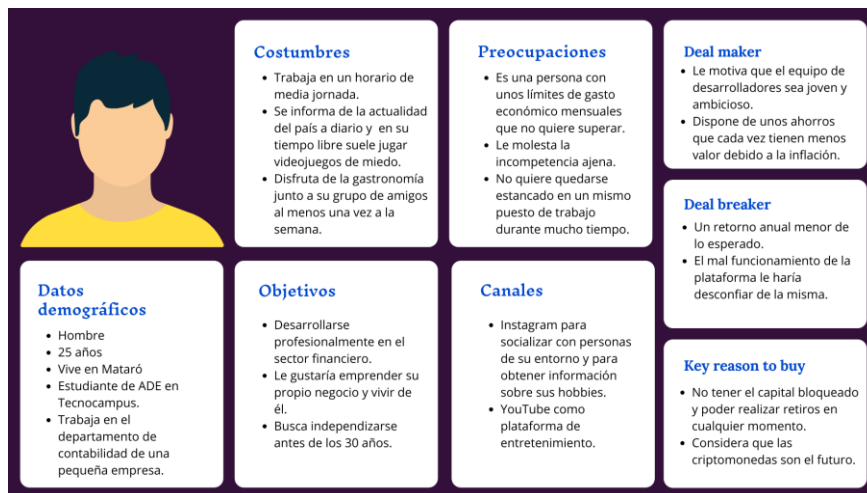
Este público objetivo estará interesado en nuestro producto financiero, ya que se trata de una nueva oportunidad para generar rentabilidad con su capital. La rentabilidad que proporciona Finaxy es más elevada que cualquier porcentaje que puede ofrecer cualquier otro tipo de producto financiero del mercado ya existente, teniendo en cuenta que el riesgo siempre es mínimo, prácticamente inexistente.

El público objetivo de clientes potenciales se conforma por personas de entre 25 y 34 años dispuestas a invertir sus ahorros en un producto financiero que les ofrezca una rentabilidad anual a un riesgo bajo. Cuanto más joven es la persona en cuestión, menor poder adquisitivo suele tener y en Finaxy cualquier monto de capital es válido para empezar en el mundo de las inversiones, no es necesario disponer de un gran capital.

Las personas del target suelen ser pacientes, buscando una inversión a largo plazo que les asegure un buen rendimiento de forma segura. Se trata de inversores mayormente conservadores que tienen como máxima prioridad la seguridad de la plataforma en la que invierte, la transparencia y tener el menor riesgo de pérdida posible.

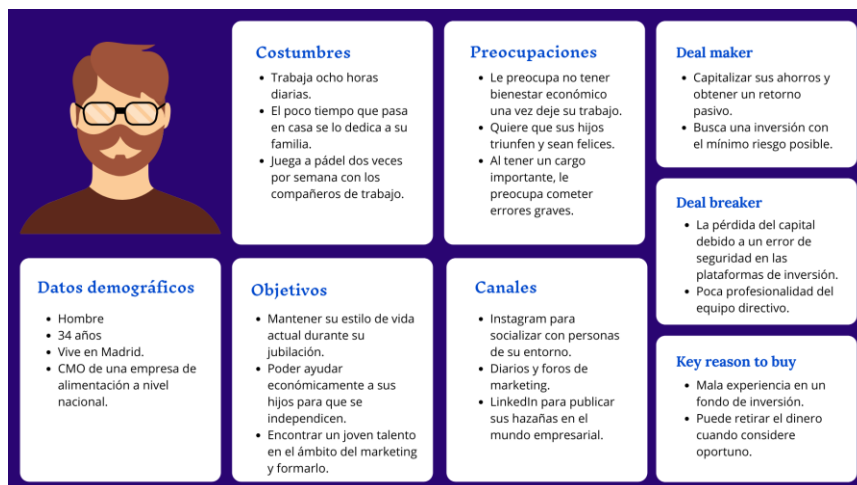
Buscan principalmente un producto financiero que les asegure una solvencia económica futura que les permita mantener un nivel de vida alto. Suelen ser personas asalariadas con un ahorro mensual variable, dependiendo de las necesidades del momento, con la finalidad de sacarle un rendimiento a ese capital ahorrado.

Figura 2. Buyer persona joven



Fuente: Elaboración propia

Figura 3. Buyer persona adulta



Fuente: Elaboración propia

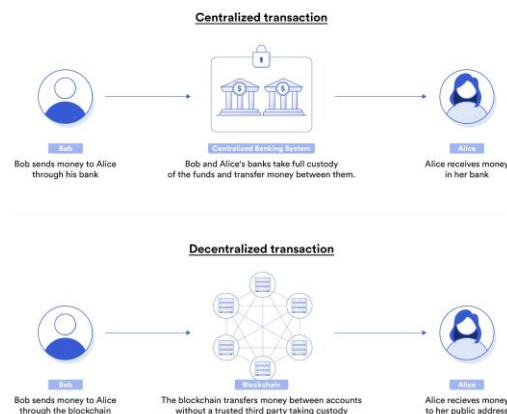
## MODELO DE NEGOCIO

### Conociendo DeFi

Gracias a las criptomonedas y la blockchain, se crea un abanico de posibilidades muy grande, y cada día se pueden desarrollar y crear más formas de aplicar ambas en un mundo cada vez más tecnológico. La centralización de las finanzas globales es uno de los principales motores del éxito de las criptomonedas, las cuales buscan descentralizar todos estos procesos bancarios. Antes incluso que nacieran las criptomonedas, en 1995 el licenciado en

ciencias de la computación Nick Szabo ya hablaba indirectamente de lo que hoy ya es una realidad, las DeFi.

**Figura 4.** Transacciones centralizadas vs descentralizadas.



Fuente: Chainlink

DeFi es la abreviatura del concepto “*decentralized finance*”, en español finanzas descentralizadas, que permiten que cualquier persona del mundo pueda crear productos financieros transparentes, justos y eficientes. El objetivo de DeFi no es conservador, sino que busca sustituir en un futuro próximo la centralización de las grandes financieras, prestamistas y aseguradoras del mundo.

Actualmente DeFi cuenta con muchos de los productos financieros que existen en las finanzas tradicionales y otros nuevos que han surgido con la creación de esta innovación gracias a sus desarrolladores. Con DeFi, puedes comprar y vender monedas en las DEX (*decentralized exchange*), puedes prestar o pedir prestado dinero en plataformas de Lending and Borrowing, entrar en el mercado de los productos derivados y predictivos, pagar por internet, contratar seguros entre muchas otras funcionalidades. Todo de forma anónima, sin permisos, totalmente abierta y descentralizada, gracias a la programación de los contratos inteligentes (*smart contracts*) y sus redes blockchain.

DeFi empezó a ganar territorio en el ecosistema de las criptomonedas en el año 2020. Actualmente hay 236.61 billones de dólares bloqueados en plataformas DeFi, y la capitalización de mercado de las monedas y tokens relacionadas con las finanzas descentralizadas supera los 150 billones de dólares (diciembre, 2021)

Con la creación de DeFi, se ha abierto un abanico de posibilidades de inversión muy grande, mucho más allá de la compra de criptomonedas o tokens y dejar que suba su precio para venderlas más alto.

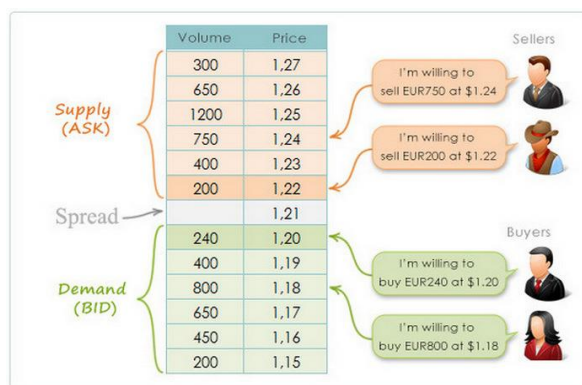
### Monetizando las nuevas finanzas

Para entender la rentabilidad de los productos que ofrecerá Finaxy, necesitamos explicar para su correcta comprensión algunos de los conceptos más importantes que engloban las DeFi de forma detallada, empezando por las DEX.

DEX comprende el acrónimo de decentralized exchange, que consiste en una casa de intercambio de monedas descentralizada, a diferencia de las CEX (Centralized exchange) como las famosas gigantes Binance, Crypto.com o la listada en el NASDAQ Coinbase (COIN). A diferencia de las CEX, la bolsa o el mercado de divisas, los intercambios de las criptomonedas y tokens en las DEX no usan el modelo de un libro de órdenes para realizar el intercambio, sino que utilizan un algoritmo llamado AMM (automated market maker), en español, creador de mercado automático.

Explica Luis Angel Hernandez (2021) “Los mercados financieros, como todos los mercados, funcionan como agregadores de oferta y demanda para que compradores y vendedores puedan encontrarse fácilmente e intercambiar sus activos de forma eficiente. Con el fin de registrar y mostrar de forma organizada las distintas intenciones de comprar y vender un activo, los mercados financieros tradicionales utilizan un libro de órdenes. El libro de órdenes es la forma más simple”.

**Figura 5.** Funcionamiento de un libro de órdenes



Fuente: FXSSI

El modelo AMM no necesita que haya compradores y vendedores que se junten para poder crear transacciones de compra o venta con un par, sino que lo único necesario es la agregación de liquidez por sus usuarios y la programación de los smart contracts.

Las DEX usan un sistema de recompensa para incentivar que haya proveedores de liquidez en los pares de las monedas listadas en su mercado, distribuyendo una parte de las fees que han generado los swaps en ese par a los creadores de mercado que han aportado sus propias monedas a las pools. Esta recompensa se distribuye a los participantes de forma proporcional (según lo agregado) en formato de la moneda o token de la DEX o en forma del mismo LP. Simplifiquémoslo más.

Una pool, de forma gráfica, es una cesta que contiene dos monedas distintas. La pool en cuestión debe tener la misma cantidad proporcional, en precio (dólares), de ambas monedas. Estas dos monedas generan lo que se llama un par como, por ejemplo, FTM/USDC. Con este par, si tienes FTM puedes venderlo y obtener USDC o, si tienes USDC, puedes comprar FTM.

Las pools son necesarias para poder comerciar con una moneda, es necesario que ese activo tenga su propia pool puesto que si no hay liquidez de una moneda, no puede haber una compra de la misma.

Para entender de la mejor manera posible el funcionamiento de un AMM y su distribución de las fees, se propone el siguiente ejemplo:

El precio de la criptomoneda FTM = 2\$

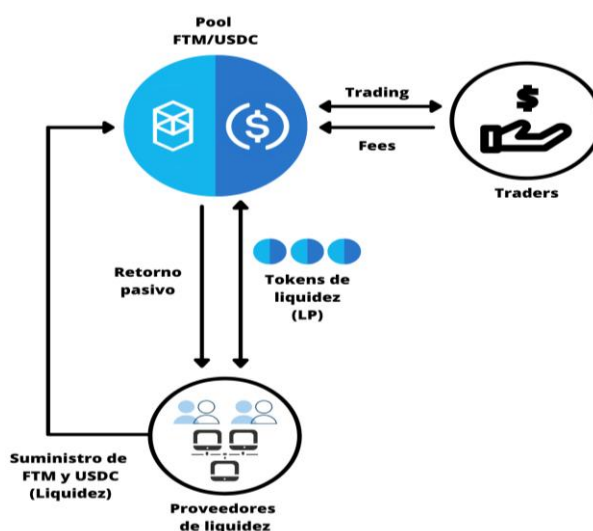
El precio de la criptomoneda USDC = 1\$

Iker, tiene 250 FTM y 500 USDC, que equivalen a 500\$ y 500\$ respectivamente en total y quiere sacarles un rendimiento extra a sus monedas.

Iker suministra liquidez en el par **Figura 6.** Funcionamiento de una pool

FTM/USDC para agregar liquidez a la pool del mercado de DEXa (nombre ficticio de la DEX). Para ello, necesita poner la misma cantidad (en dólares) de cada uno de los tokens (250 FTM y 500 USDC).

Al agregar liquidez en la pool, DEXa le dará una cantidad de tokens LP (*liquidity provider token*) correspondiente para certificar que Iker ha suministrado esos 250 FTM y



500 USDC en DEXa. Estos LP serán necesarios si, en cualquier momento, Iker decide recuperar las monedas que ha depositado anteriormente en la pool.

Si Iker con esta inversión representa el 1% de la liquidez total de la pool, el 1% del total que se reparta (determinado por DEXa) de todas las fees que generen los swaps (compras o ventas) en el par FTM/USDC, se le darán a él en forma del token de DEXa.

Si por ejemplo, DEXa reparte el 5% de las fees de los pares a sus agregadores de liquidez, y se han generado un total de 100.000\$ en fees en un día, Iker recibiría de forma pasiva 50\$.

**Figura 7.** Ejemplo numérico de la recolección de fees

$$100.000\$ \times 0,05 \times 0,01 = 50\$$$

total de fees diarias generadas por el par	%	%	=
	que se reparte entre los agregadores de liquidez	que representa lker en la pool	en el token nativo de DEXa

Fuente: Elaboración propia

Esta ganancia se refleja y actualiza constantemente en formato de APR (tasa efectiva anual), según la media de fees diaria que genera ese par, obteniendo un rendimiento anual aproximado que obtiene la pool a lo largo de un año. Este APR varía constantemente, a parte de las recompensas que programan las propias DEX y los fees que se hayan recaudado, según el TVL (*total value locked*), una métrica que calcula el valor total que está ingresado como liquidez en el protocolo. Contra mayor sea la liquidez de la pool, más bajas serán proporcionalmente las fees que se llevarán los agregadores. El APR también puede variar según el precio del token de recompensa y su tasa de emisión.

### La inversión revolucionaria

Se habla constantemente de la volatilidad de las criptomonedas, pero no todas lo son. Existen unas criptomonedas que no varían por especulación, sino que están creadas para que permanezcan estables, es el caso de las llamadas *stablecoins* o monedas estables.

Estas monedas estables son la versión criptográfica de las monedas fiat que todos conocemos como el dólar o el euro (entre otras). Las *stablecoins* sirven principalmente para mantener un valor estable en el mercado de las criptomonedas y protegerse de la volatilidad en ciertos momentos de indecisión. La estabilidad de las *stablecoins* se mantiene por la relación de resguardo que se hace con otros activos financieros, monedas fiat, materias primas e incluso otros cryptoactivos como en caso de las *stablecoins* descentralizadas que, a parte, se ayudan con la utilización de buybacks y arbitraje automático o manual por usuarios de la blockchain o su algoritmo.

USDC, DAI o MIM entre muchas otras, son *stablecoins* y como cualquier otra criptomoneda, también cuenta con pares para realizar swaps. Existen pools en muchos mercados de USDC/DAI, DAI/MIM o cualquier otra combinación. Al estar ambas programadas para replicar el precio del dólar, todas ellas no varían apenas porcentualmente y siempre se mantienen constantes, de esta forma, a no ser que falle en algún momento su naturaleza, nunca se va



a incurrir al impermanent loss y se van a producir constantemente retornos con las fees que generan los swaps de estos pares.

En adición a los retornos que generan las fees de las pools, estas ganancias que generan nuestras aportaciones se pueden aumentar con la ayuda de otros protocolos, utilizando estos LPs que nos da la DEX para ponerlos en plataformas de *vaults*, que nos generen un interés compuesto.

Aún ser una inversión segura, existen diferentes formas de riesgo al invertir en este tipo de activos como:

- El fallo o devaluación del dólar (1 USDC = 1 USD).
- Un fallo en la programación de la stablecoin.
- El valor de la moneda estable deja de estar pegado al dólar (“Stablecoin” < 1 USD).
- Un fallo en la programación del código de las plataformas dónde se hayan depositado los LP quedando vulnerables a ataques maliciosos.
- Vulneración en la billetera fría de Finaxy por la intrusión de un contrato malicioso.

El riesgo principal y más probable al que puede incurrir este tipo de inversión, es la vulneración externa o interna de los contratos inteligentes de las plataformas seleccionadas por Finaxy.

Para mitigar al máximo estos posibles riesgos, el equipo de Finaxy hará una extrema evaluación y seguimiento de las plataformas seleccionadas, asegurando un recorrido prolongado del protocolo con un nivel de profesionalidad, comunidad y rendimiento elevado. Siempre se invertirá en plataformas auditadas y se priorizará aquellas que tengan un equipo público y no anónimo.

Para reducir aún más los riesgos, Finaxy invertirá en diferentes protocolos y plataformas diversificando las inversiones, de esta forma, un ataque externo en cualquier plataforma o pool en la que se haya invertido no afectará la totalidad del capital colocado por Finaxy.

La cold wallet o billetera fría en español con la que se interactuará en los protocolos es la conocida Metamask. Una billetera o cartera fría sirve para proteger las criptomonedas de los usuarios y evitar que hackers accedan a ellas. Estas cold wallets permiten almacenar claves privadas que solo el usuario creador puede conocer, a diferencia de billeteras centralizadas como las que tienen las CEX, que a la vez pueden ser vulnerables por ataques maliciosos a sus bases de datos.



Para aminorar el riesgo de la entrada de un virus o contrato malicioso en la cold wallet y comprometer el capital de nuestros clientes, Finaxy contará con más de una cuenta y con numerosas billeteras frías para descentralizar el capital aún más y no poner en riesgo el conjunto del capital de nuestros clientes.

### **Monetización de Finaxy**

Finaxy obtendrá los ingresos empresariales a través de una comisión porcentual en los retornos positivos que obtengan los clientes. Esta comisión es del 70% del total generado en las estrategias, dando a nuestros clientes aproximadamente, según la media de APYs de los protocolos, entre un 4 y 10 por ciento anual con la estrategia Stellar.

De este 70%, las retribuciones de Finaxy van destinadas a:

- Fees cobradas en la red de Fantom
- Marketing, sorteos y promociones
- Tesorería
- Gastos operativos
- Salarios

### **PROPUESTA DE VALOR**

La propuesta ofrecida por el equipo de Finaxy viene recogida en los siguientes puntos, los cuáles detallan las ventajas que obtienen los clientes al utilizar la plataforma de Finaxy en comparación al servicio ofrecido por la competencia.

**Rentabilidad y eficiencia:** Stellar obtiene una rentabilidad mayor que la de cualquier otro producto financiero existente con bajo riesgo.

**Transparencia:** El cliente en todo momento sabe la cantidad total de dinero que tiene invertido y la rentabilidad anual aproximada que obtiene. De esta manera conseguimos que el cliente tenga total confianza para aumentar su capital invertido.

**Capital libre:** El cliente puede ingresar o retirar dinero cuando quiera sin ningún tipo de penalización o comisión.

**Fácil:** La gestión del producto financiero Stellar está totalmente gestionada por el equipo de Finaxy. El usuario no debe preocuparse de nada. El depósito se realiza a través de Euros y no a través de criptomonedas como otras plataformas.

**Gobernanza:** Los usuarios pueden formar parte de la toma de decisiones y el rumbo de la empresa a través del DAO.

Todos estos atributos son los que el producto proporciona al cliente, pero comparándolo con la competencia existen diferencias entre los productos que se ofrecen.

La competencia está formada por productos financieros de inversión en criptomonedas ofrecidos por diferentes plataformas. Finaxy destaca sobre esta competencia gracias a las características que ofrece Stellar, más específicamente en el aspecto de la gobernanza DAO, la cual permite a los inversores ser partícipes de la toma de decisiones internas de la empresa, un servicio que ninguno de los productos de la competencia ofrece.

Asimismo, Stellar ofrece el rendimiento anual más alto para carteras de todo tipo, sin una reducción de rendimiento si se trata de inversiones de mucho capital.

Una de las funciones más importantes que ofrece Stellar es el depósito en Euros, que hace que no se deba depositar criptomonedas ni hacer todo el proceso de conversión, ya que es el equipo de Finaxy quien hace la transacción de cambio.

## **COMPETENCIA DE FINAXY**

### **Las inversiones en España**

Según las CC.AA y provincias (2017), los planes de pensiones son una de las inversiones favoritas de los españoles a largo plazo, con un total de 16,4% de los españoles que mantienen una parte de sus ahorros en ellos, que aumenta a 20% si se incluyen los Planes de Pensiones de empleo.

Cada vez más gente se interesa en la inversión en la bolsa de valores y en ETFs. Después de la gran bajada de marzo del 2020, este 2021 el IBEX ha subido un 5% pero, el rendimiento desde hace 5 años del IBEX muestra una tendencia bajista. El 30 de diciembre de 2016 el IBEX se encontraba en los 9.352 puntos, un 8,43% menos que hoy, 25 de diciembre de 2021, con 8.563,70 puntos. Con máximos en este transcurso de 11.135 puntos (5 de mayo del 2017) y mínimos de 6.443 puntos (20 de marzo del 2020), una diferencia negativa del 42,1%.

Otras inversiones que destacan por lo seguras que son que ofrece el mercado son la inversión en la deuda pública, es decir, las letras del Tesoro, los bonos y las obligaciones del Estado. Las letras del Tesoro bloquean tu capital invertido durante un tiempo y tienen un retorno fijo durante la duración del mismo. En este último año esta inversión ha tenido un retorno negativo en sus 4 productos a corto plazo. Las letras del Tesoro a tres meses: -0,521%, letras del Tesoro a seis meses: -0,419%, letras del Tesoro a nueve meses: -0,434% y las letras del Tesoro a doce meses: -0,362%. Los bonos del estado funcionan de forma muy parecida y en

la última subasta del Tesoro Público los datos fueron los siguientes: los bonos del Estado a tres años obtuvieron una rentabilidad del -0,149% y los bonos del Estado a cinco años una del 0,368%.

Las obligaciones del estado que funcionan de la misma forma que los bonos, son de 10, 15, 30 y 50 años, en estas se ha obtenido una rentabilidad de 1,422%, 1,798%, 2,225% y 2,664% respectivamente.

### **La inversión en criptomonedas**

Entrando en materia, las inversiones en criptomonedas en España llevan unos pocos años en boca de todos. Una parte de la población, sobre todo la gente que se encuentra en una edad adulta, suele desconfiar de todo lo relacionado con el mundo de las criptodivisas, ya sea por experiencias de personas cercanas o por la información que se transmite a través de medios de comunicación españoles. Por otro lado, la gente más joven es la que suele arriesgar su capital en activos poco conocidos en busca de una oportunidad que les haga ganar mucho dinero.

La realidad es que, aun siendo un mercado virgen en comparación a otros activos financieros, el 12% de las personas en España posee criptomonedas.

Asimismo, existe una larga lista de empresas que apuestan a diario por el crecimiento de las criptomonedas como un activo financiero estable en el que asegurar parte de su capital.

### **Binance Earn:**

Binance es una empresa de origen chino creada por el reputado empresario Changpeng Zhao. Binance es la plataforma de intercambios con más volumen en el mercado de las criptomonedas con 14.000 millones de dólares diarios en su plataforma, 22 millones de visitas semanales y más de 1650 mercados.

Binance cuenta con muchos productos dentro de su plataforma y una de ellas trata sobre la generación de rendimiento sobre monedas estables llamado Binance Earn.

Binance Earn cuenta con más de 60 criptomonedas diferentes para depositar y obtener un rendimiento sobre ellas, entre ellas 3 monedas estables USDC, USDT y BUSD.

La primera de las stablecoins USDC, tiene un depósito flexible con un rendimiento de 1,2% anual compuesto, en un margen de depósito entre 0\$ y 75.000\$ y 0,3% anual compuesto si se sobrepasa de 75.000\$.

La stablecoin USDT tiene un depósito flexible con un rendimiento del 10% anual compuesto con un depósito inferior a 2.000\$, que desciende hasta un 3% si se depositan entre 2.000\$ y 75.000\$ y un 1% si se deposita más de 75.000\$. USDT tiene una opción de depósito

bloqueado durante 30 días. Con esta opción, se obtiene un 5% anual compuesto sin ningún tipo de depósito máximo.

BUSD, la stablecoin nativa de Binance, tiene un depósito flexible con unos rendimientos del 10% anual compuesto hasta un máximo de 2.000\$, que desciende a 2% en el tramo de 2.000\$ - 20.000\$ y 1% si el depósito supera los 20.000\$. BUSD tiene la opción del depósito bloqueado durante 120 días, con unos rendimientos anuales compuestos del 13,33%.

### **Crypto.com earn:**

Crypto.com es una aplicación de intercambio de criptomonedas con sede en Singapur creada en 2016. La aplicación cuenta actualmente con 10 millones de usuarios y 4000 empleados. Crypto.com es famoso por contar con numerosos partners y patrocinios en la F1, la Serie A, la UFC, el PSG, los Philadelphia 76ers, los Montreal Canadiens, y Water.org.

Crypto.com tiene muchos productos, entre ellos Crypto earn, que permite al usuario obtener un rendimiento sobre más de 40 criptomonedas.

Crypto.com tiene las siguientes monedas estables con las que obtener un rendimiento: USDT, USDC, DAI, TUSD.

Los retornos anuales con depósito flexible en todas las monedas estables nombradas anteriormente son de 1,5% sin límite de depósito, que aumenta hasta un 2% anual si tienes 4.000\$ de su criptomoneda nativa (CRO) en la cartera.

Existe también la posibilidad de obtener más rendimiento si bloqueas las criptomonedas. Crypto.com da la posibilidad de bloquearlas durante 1 mes o 3 meses y los rendimientos también son en todas las monedas estables el mismo.

Si las bloqueas durante 1 mes, el rendimiento es de 3% anual, que aumenta a 4% si tienes 4.000\$ en su moneda nativa y 6% si tienes más de 40.000\$.

Si el bloqueo se prolonga hasta los 3 meses, se obtiene un rendimiento del 6% anual, que aumenta a 8% si tienes 4.000\$ en su moneda nativa y 10% con 40.000\$.

### **Celsius Network:**

Celsius Network es una importante plataforma de préstamos de criptomonedas fundada en 2017 en Londres, que permite a los usuarios ganar intereses por la tenencia de activos digitales. Para tener una idea de los números de Celsius, el CEO de la empresa Alex Mashinsky dijo a Cointelegraph (2021) "Con más de 25,000 millones de dólares en activos y más de 850 millones de dólares en rendimiento pagados a más de 1,1 millones de usuarios, Celsius ha distribuido 10 veces más rendimiento para la comunidad de criptomonedas que cualquier otro prestamista".

Celsius cuenta con más de 40 criptomonedas con las que obtener rendimiento, entre ellas 12 stablecoins de las cuales 8 están pegadas al dólar estadounidense, TUSD, GUSD, PAX, BUSD, USDT, USDC, ZUSD y MCDAI. Las 6 primeras de la lista, generan un 7,1% anual con un aumento hasta un 9,32% si el usuario tiene +20.000\$ en su moneda nativa CEL. En el caso de ZUSD y MCDAI el rendimiento anual es de 4,60% y con +20.000\$ en su moneda nativa, 6,02%.

Los rendimientos se acumulan y se reparten una vez cada semana, el depósito y retiro es flexible e ilimitado. Las criptomonedas depositadas sirven de colateral para pedir prestado más criptomonedas.

### **Nexo:**

Nexo es una plataforma de préstamos basada en blockchain nacida en 2018 que ofrece a los usuarios préstamos inmediatos respaldados por criptomonedas. Nexo cuenta con más de 4 millones de usuarios, 40 criptomonedas con las que sacar rendimiento (8 de ellas monedas estables) y más de 200 jurisdicciones donde operar. La misión de Nexo es resolver las ineficiencias en el mercado de los préstamos, creando una solución innovadora, conveniente y sostenible.

Seis de las ocho monedas estables de Nexo están relacionadas con el dólar estadounidense, entre ellas USDC, USDT, DAI, USDX, USDP y TUSD, y las otras dos una con el Euro y la otra con la libra.

Todas las monedas estables tienen un rendimiento del 8% anual, ampliable hasta un 10% si el porcentaje de su moneda nativa NEXO en la cuenta es superior al 10%, es decir, el nivel de fidelización se basa en la proporción de tokens NEXO que posee el usuario con respecto a los otros activos de su cuenta. Si las ganancias se obtienen en su token NEXO, el rendimiento se amplía hasta un 12% siempre y cuando el porcentaje siga siendo superior al 10%.

Los usuarios de Nexo obtienen los rendimientos al final del día, y pueden retirar y depositar sin comisiones ni tiempos de bloqueo, además de poder pedir prestado criptomonedas usando de colateral las depositadas.

### **BlockFi:**

BlockFi es una plataforma de inversión creada en el año 2017 con el objetivo de ofrecer préstamos a clientes, intercambiar criptomonedas, generar interés y almacenar dichos activos en billeteras seguras.

Para tener una idea de la dimensión de la plataforma, BlockFi cuenta con más de 1 millón de clientes, dispone de más de 10.000 millones de dólares en activos y más de 700 millones de dólares han sido generados a través de los productos que ofrecen un interés anual.

Actualmente, se puede generar cerca de un 7% de rentabilidad con cerca de 40 criptomonedas distintas, entre las que encontramos 6 stablecoins, las cuales están relacionadas con el precio del dólar estadounidense.

Su estrategia de fidelización del cliente se basa en ofrecer un rendimiento negociado mayor a un 7% con aquellos clientes con un alto patrimonio neto, más específicamente un mínimo de 3 millones de dólares en activos disponibles para invertir en BlockFi.

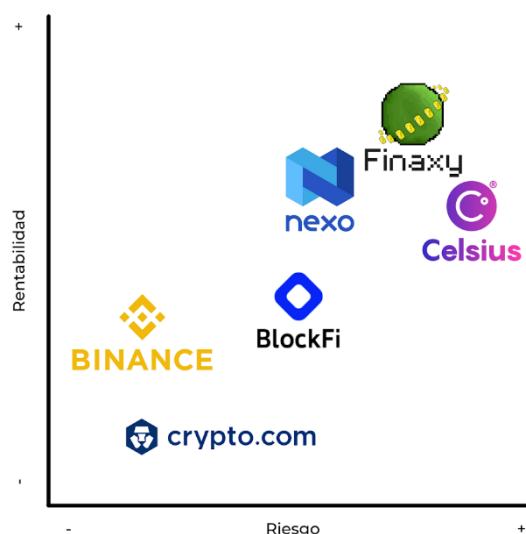
El interés se genera de forma diaria, pero es pagado mensualmente y no existen tasas ni comisiones ni tampoco una cantidad mínima de inversión.

### MAPA DE POSICIONAMIENTO

Las variables seleccionadas para realizar el mapa de posicionamiento han sido la rentabilidad de sus productos y el riesgo de la plataforma. Binance y Crypto.com son dos CEX muy grandes a nivel internacional, con inversiones millonarias por parte de muchas firmas. Es por ello que, con un equipo tan grande, una confianza y una trayectoria como referentes, el riesgo que tienen es mucho menor que las otras 3 plataformas. Tanto Blockfi, Nexo y Celsius son plataformas que trabajan en la blockchain de Ethereum y aunque sean muy grandes a niveles de activos invertidos (alrededor de 12.000M \$ cada una), el respaldo que tienen es mucho menor y sería más fácil que fracasaran, al igual que la posibilidad de falla en la blockchain de Ethereum.

Al contrario que con el riesgo, los niveles de rentabilidad son mayores en las plataformas que trabajan en la blockchain. Nexo es la plataforma con los rendimientos más altos, seguido de Celsius y después de BlockFi. Después tenemos a Binance que, si no fuera por la reducción en rendimiento tan grande que presenta al depositar más de 2.000\$, podría encabezar la lista. La plataforma con los rendimientos anuales más bajos es sin lugar a dudas Crypto.com, ofreciendo una media aproximada del 4% anual.

Figura 8. Mapa de posicionamiento



Fuente: Elaboración propia

Nuestro proyecto ha estado enfocado con la teoría de los océanos azules, basándonos en la innovación como principal pilar de la compañía. Con esta innovación conseguimos más seguridad, mayor transparencia y un retorno mayor en las inversiones de nuestros clientes. Nos encontramos en unas inversiones pioneras y vanguardistas, haciendo que personas que nunca se han interesado en invertir puedan hacerlo.

## **GRADO DE INNOVACIÓN DEL NEGOCIO**

El proyecto Finaxy busca ofrecer a los inversores una rentabilidad anual más alta que cualquier otro producto financiero existente. Asimismo, esta rentabilidad se consigue con un riesgo mínimo, prácticamente inexistente, a diferencia de otros productos financieros que ofrecen una rentabilidad menor con un riesgo mayor.

Se trata de una idea totalmente innovadora, ya que esta rentabilidad se obtiene a través de la inversión en productos y protocolos DeFi de la red de Fantom, siendo un proyecto pionero en este ámbito.

Actualmente en el mercado financiero existe gran variedad de productos financieros que ofrecen rentabilidades bajas por tener el capital invertido bloqueado durante un período de tiempo que normalmente suele ser largo. El proyecto Finaxy, aparte de ofrecer una rentabilidad segura más alta, permite al inversor poder disponer del dinero invertido en el momento que desee, el capital no está bloqueado como sucede en otros productos financieros.

Además, el proyecto tiene un alto grado de innovación debido a la popularidad que estos últimos años están consiguiendo nuevas tecnologías. como por ejemplo la blockchain. Es un factor determinante que hace que los inversores estén más dispuestos a buscar nuevas formas de rentabilizar su capital.

En adición, este proyecto tiene la ventaja de desarrollarse en un entorno digital a través de una aplicación móvil que permite al inversor tener un acceso rápido, sencillo y transparente a su capital, sin necesidad de contactar directamente con el equipo gestor y tener que hacer trámites lentos al realizar cualquier acción de ingreso o retiro. La app para móviles y tabletas se crea principalmente por ser la forma más rápida de acceder a tu perfil como inversor, teniendo en cuenta que actualmente todo el público objetivo al que nos queremos dirigir dispone de un smartphone con acceso a Internet, siendo este el dispositivo que más usan las personas en comparación al ordenador y a la tableta. Este software estará disponible tanto para iOS como para Android.

Finaxy también contará con una landing page propia, en la que se verán las principales características de la plataforma y que servirá principalmente como fuente de información para conocer más en detalle la actividad de la plataforma. Aun sabiendo que la app para smartphones y tabletas será la más usada, Finaxy contará con una aplicación para ordenadores tanto de Windows como de iOS, ya que es un valor añadido para los clientes poder acceder desde cualquier tipo de dispositivo electrónico a su perfil como inversor.

## PLAN DE MARKETING

### PRODUCTO FINANCIERO, STELLAR

Una vez explicado cómo se obtienen las rentabilidades a base de productos y protocolos DeFi en la red de Fantom, la empresa ofrece Stellar, un producto de inversión dedicado en este sector. La metodología de inversión principal de Stellar se basa en estrategias multiplataforma y vaults de stablecoins.

Stellar invierte el capital en los vaults de las plataformas seleccionadas por Finaxy. Estos vaults de stablecoins ofrecen a los agregadores entre 12% - 30% APY.

Las plataformas que usará Stellar al principio de su creación serán:

#### Robo Vault

[Robo-Vault](#) es un protocolo descentralizado multi cadena, que ha desarrollado una estrategia de farming de rendimiento de único activo (*single-asset*), que permite a los usuarios depositar tokens como USDC, MIM o wFTM. Esta estrategia divide y busca los mejores

rendimientos agregando liquidez en: [Spooky Swap](#), [Spirit Swap](#), [Liquid Driver](#), [Scream](#) y [Cream.finance](#). Se deposita directamente con el asset seleccionado y no necesita procesos anteriores. Su diseño único del código hace que el funcionamiento sea fácil, intuitivo y eficiente. El gas fee que se gasta al hacer el depósito en la estrategia “multistrategy” está optimizado con un contrato propio. Hay un TVL fijo para cada estrategia que ofrece la plataforma, garantizando una mayor estabilidad de las APYs que ofrece. Para más información, leer los [docs](#) de Robo Vault.

Figura 9. Interfaz de Robo-Vault

	<b>USDC Vault V3</b> Multistrategy Contract	0 Wallet	0 Holdings	\$5.00M 5.00M TVL Limit	19.13% APY	\$5.00M TVL
	<b>USDC Vault V3 (B)</b> Scream, SpookySwap, WFTM Contract	0 Wallet	0 Holdings	\$2.00M 2.00M TVL Limit	12.71% APY	\$1.39M TVL
	<b>USDC Vault V3 (C)</b> Scream, LDR, SpookySwap, WFTM Contract	0 Wallet	0 Holdings	\$2.00M 2.00M TVL Limit	15.53% APY	\$2.00M TVL
	<b>MIM Vault V3</b> Multistrategy Contract	0 Wallet	0 Holdings	\$2.00M 2.00M TVL Limit	15.88% APY	\$1.06M TVL




Fuente: Robo-Vault



## Beefy Finance

[Beefy.finance](https://beefy.finance) es una plataforma descentralizada multicadena, que permite sacar un rendimiento optimizado utilizando el interés compuesto de diversos crypto activos y LP. Este protocolo permite al usuario depositar sus LP en los vaults de la plataforma para poder

Figura 10. Interfaz de Robo-Vault

 <b>Classic Trio</b> Utiliza: Beefthoven X Agregar Liquidez	0	0	25.06%	0.0613%	\$195.76k
 <b>FTM-USDC LP</b> Utiliza: SpookySwap Comprar Token Agregar Liquidez	0	0	53.32%	0.1171%	\$2.82M
 <b>USDC-MAI</b> Utiliza: SpookySwap Comprar Token Agregar Liquidez	0	0	23.49%	0.0578%	\$1.73M

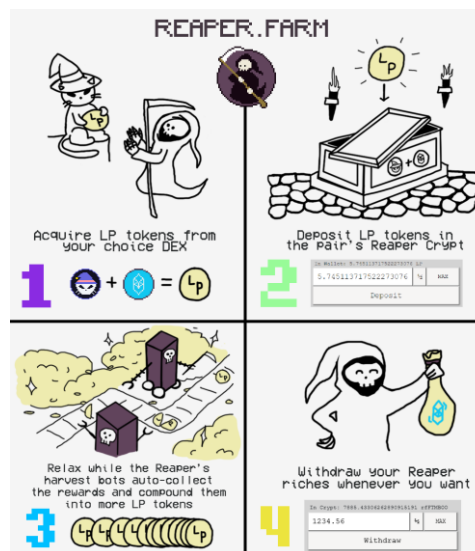
Fuente: Beefy Finance

sacarle un rendimiento mayor. Beefy no solo permite depositar stablecoins, sino que también hay vaults de muchas otras criptomonedas con variedad de combinaciones. Beefy.finance tiene un partnership con el agregador de liquidez [Beets.Fi](https://beets.fi), que permite crear pools múltiples de más de 2 activos. Para más información, leer los [docs](#) de Beefy Finance.

## Reaper Farm

[Reaper.Farm](https://reaper.farm) es un farm de rendimiento con autocomposición que maximiza el retorno de los usuarios apalancando los intereses compuestos. De esta forma, como cualquier otro vault, usa los algoritmos del protocolo para hacer un interés compuesto, reclamando cada 5 minutos las recompensas y volviendolas a depositar como LPs. Hay una variedad amplia de pares y cuenta con un partnership con el agregador de liquidez [Beets.Fi](https://beets.fi). Reaper Farm es un DAO (organización anónima descentralizada), y todas las fees que se llevan con el proceso de autocomposición van destinadas a la construcción de una estructura financiera en Fantom.

Figura 11. Funcionamiento de Reaper Farm



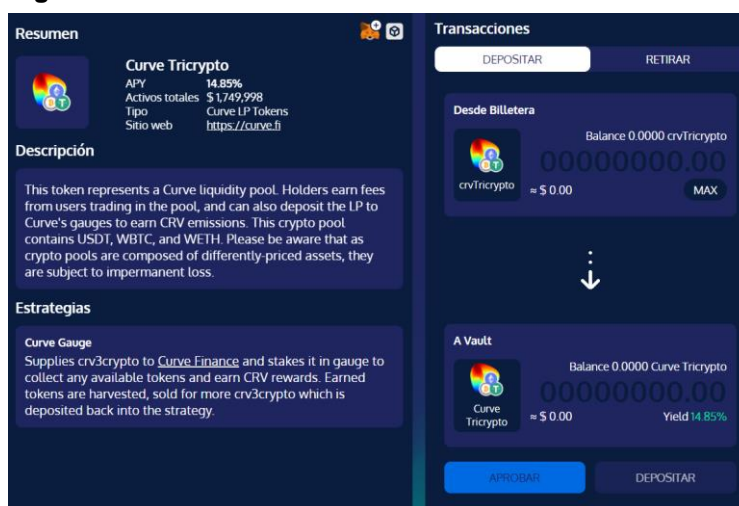
Fuente: Reaper Farm

Para más información, leer los [docs](#) de Reaper Farm.

## Yearn.Finance

[Yearn Finance](#) proporciona un novedoso conjunto de productos de finanzas descentralizadas (DeFi) que proporciona generación de rendimiento, agregación de préstamos y otras estrategias. El protocolo lo mantienen varios desarrolladores independientes y lo rigen los titulares de su token de gobernanza YFI. Este protocolo

Figura 12. Interfaz de Yearn.Finance



Fuente: Yearn.Finance

se extendió a la red de Fantom en el Q4 de 2021, antes solo disponible en Ethereum. Yearn Finance es posiblemente de los protocolos más grandes y respetados del ecosistema de las DeFi, creado por el desarrollador más mediático y conocido de este novedoso mundo, Andre Cronje.

Para más información, leer los [docs](#) de Yearn Finance.

Estas estrategias usarán principalmente los pares de las stablecoins más eficientes y seguras de cada plataforma. Entre ellas, en Robo-Vault se utilizará su método de “single-asset” para depositar USDC o MIM.

En cuanto a los creadores de mercado y vaults de LPs, se usarán pares que contengan: USDC, MIM, USDT y DAI, que son las monedas estables más seguras del mercado DeFi en la actualidad.

## PLAN DE COMUNICACIÓN

Todas las acciones del plan de comunicación de Finaxy están basadas en el funnel de marketing para acompañar al cliente en todas las fases del proceso de inversión.

Al tratarse de un nuevo negocio, Finaxy se dará a conocer a través de diferentes canales de comunicación como diarios digitales, contactos profesionales, el boca a boca, a través de charlas y ponencias y publicidad en redes sociales. Al ser una plataforma de inversión que ofrece productos de rendimiento complejos, lo más importante es dar a conocer el producto, sus características diferenciadoras y los resultados que ofrece Stellar.

Por ello, la comunicación pre-servicio por parte del equipo de Finaxy será educativa y mostrará sus conocimientos a través de los canales mencionados anteriormente. Esta información se difundirá en un formato coloquial, para que todo el mundo lo pueda entender y, a la vez, sin perder el formato profesional y formal de las inversiones.

Una vez los clientes conocen Finaxy, para que la tomen en consideración se enviarán newsletters con información relevante sobre la empresa, los productos, las rentabilidades, la gobernanza, entre otros aspectos. Además, se realizará una edición de vídeos atractiva para las redes sociales con el objetivo de llamar la atención de los usuarios. De esta forma, se intenta crear una relación directa con los potenciales clientes.

Para conseguir el número máximo de conversiones, se llevarán a cabo campañas de marketing enfocadas en la inversión de capital y, asimismo, se incentivará dicha inversión con ofertas especiales como por ejemplo una mayor rentabilidad en la inversión para nuevos clientes con un capital mínimo.

Como última fase del funnel de marketing encontramos la fidelización del cliente. Finaxy tendrá un trato especial con aquellos clientes que mantienen su inversión de capital por cierto tiempo en la plataforma ofreciendo una rentabilidad cada vez mayor e incentivando así el aumento de dicha inversión. También se hará promoción del sistema de gobernanza DAO con el que los clientes pueden formar parte de la toma de decisiones de Finaxy. Por último, se diseñará merchandising para regalar en sorteos y que se podrán comprar en la tienda online con la finalidad de crear una sana comunidad alrededor de Finaxy.

El contenido en todos los canales de comunicación será informativo, divulgativo y de entretenimiento. Se mantendrá un lenguaje no pedante para que los usuarios sigan sintiéndose cómodos navegando y leyendo, con un vocabulario no muy técnico.

La comunicación con los usuarios por si tienen alguna duda o sugerencia, será a través de correos electrónicos y atención al cliente por chat (aplicación) o mensajería instantánea en redes sociales.

Estas son acciones detalladas que se llevarán a cabo:

**Tabla 1.** Presupuesto del plan de comunicación

<b>Presupuesto del plan de comunicación</b>		
<b>Campaña</b>	<b>Acciones</b>	<b>Precio</b>
Publicidad en RRSS (Awareness)	Se destinará un coste mensual para publicitar contenido en redes sociales, en este caso Instagram. Se hará publicidad de contenido explicativo e informativo sobre la plataforma y publicidad de sorteos.	250€ / mes
Contratación de influencers (Awareness)	Se realizará la contratación de varios youtubers e instagramers. Se buscará dar a conocer el proyecto a través de vídeos, posts y stories.	10.000€ / año
Notas de prensa (Awareness)	Se contactará con diversos medios de comunicación, revistas o diarios para explicar el funcionamiento de Finaxy.	1.000€ / año
Charlas y ponencias (Awareness)	El equipo de Finaxy realizará charlas sobre qué realiza la empresa, cómo fue la creación de la misma, su gestión, el marketing... Con estas charlas buscamos llegar a más gente y educar a las personas. Se realizan en lugares como TEDx, charlas universitarias, eventos...	0€
Newsletters (Consideration)	Envío de correos informativos sobre información relevante de la empresa, los productos, DAO, rentabilidades, entre otros aspectos.	14€ / mes
Licencia de programas Adobe (Consideration)	Creación de videos y creatividades para generar contenido tanto en redes sociales, como para ilustraciones o diseños empresariales.	88,92€ / mes
Tarjetas de Finaxy (Consideration)	Se crearán 2.000 tarjetas para repartir en ponencias, congresos y charlas.	30€ / año
Ofertas especiales (Conversión)	Se ofrecerá una mayor rentabilidad de la inversión para todos esos nuevos clientes durante un corto período de tiempo y, de esta forma, ayudamos a los pequeños inversores.	120€ / año
	Se crearán prendas de ropa como camisetas, sudaderas, calcetines, gorras... Ambientadas en el	

Merchandising (Fidelización)	universo pixelado de Finaxy. Esta ropa estará hecha con materiales de alta calidad, con productos de proximidad y sostenibles. Se sortearán en redes sociales y en los eventos.	2.000€ / año
Trato exclusivo a los clientes (Fidelización)	Se ofrecerán mayores rentabilidades a los clientes más veteranos de la plataforma que no hayan abandonado en su totalidad la inversión.	0€
Promoción del DAO (Fidelización)	Se dará a conocer el sistema de gobernanza DAO a través del cual los clientes pueden formar parte de la toma de decisiones y ser una parte activa del equipo de Finaxy.	0€
<b>TOTAL</b>	<b>Coste anual destinado a las acciones de marketing</b>	<b>17.385,04 / año</b>

Fuente: Elaboración propia

## CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Al tratarse de un servicio, los canales de distribución principales serán las plataformas de aplicaciones digitales a través de las que el cliente tendrá acceso a su perfil como inversor en la plataforma al momento de realizar la contratación de este servicio. Estos serán los únicos canales de distribución en que se hará llegar el producto, ya que es la única forma posible para crear esta relación con el cliente. Dicha tarea será realizada por el socio programador de la app, el cual se encargará de contratar todos los servicios necesarios para disponer de estos canales de distribución directos.

Esta relación con el cliente será directa sin ningún tipo de intermediario que intervenga. La relación de Finaxy con el cliente es personal, transparente y confidencial, fundamentada sobre la confianza entre ambas partes. Se hará uso de la atención personalizada para cada uno de los clientes y se realizarán acciones en base a sus intereses.

Las inversiones de los clientes se realizan a través de tarjetas o transferencias bancarias. De esta forma, se tiene un registro de la titularidad de los usuarios, que nos servirá para temas legales.

Los canales principales para comunicarse con los clientes de manera directa serán la mensajería instantánea de las redes sociales propias de Finaxy, un chat de atención al cliente disponible en la app y a través de un correo electrónico de contacto.

La distribución de la app se realizará a través de los canales y marketplaces tradicionales como lo son la App Store para Apple y la Play Store para dispositivos Android.

**Tabla 2.** Coste de distribución

<b>Coste de distribución</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Coste</b>
Membresía para publicar una app en la App Store	90€ anuales
Alta de desarrollador en la Play Store	20€
Compra del dominio Finaxy.info en Wix	1r año gratuito / 14,95€ anuales con el plan de 3 años
Creación de la página web en Wix con el plan ilimitado	17€ / mes
Servicio de hosting de la web en Wix	Gratuito con la contratación del servicio de Wix
Servidor web	Gratuito con la contratación del servicio de Wix
<b>TOTAL</b>	<b>328,95€ anuales</b>

Fuente: Elaboración propia

Se requieren diversos costes para publicar la app tanto en la App Store como en la Play Store. El mantenimiento de la aplicación y web estará a cargo de un tercer socio acompañado de un ayudante asalariado, teniendo como costes fijos el salario del ayudante.

Para la creación de la página web solamente hay que tener en cuenta los gastos del dominio de Finaxy.info y el plan ilimitado de Wix, una plataforma enfocada a la creación de páginas web.

El servicio de hosting es gratuito con la contratación de los servicios de Wix y, teniendo en cuenta la probable escalabilidad del negocio existen planes con mayores prestaciones para hacer que la experiencia del usuario en la página web sea amena y enriquecedora.

En cuanto al servidor también es gratuito con la contratación de un plan ya que todas las páginas webs creadas en Wix se alojan en una misma red de servidores.

En el caso que el negocio tuviera una escalabilidad mayor de la esperada en el período de tres años se crearía una página web independiente a través de la contratación de un programador web y un diseñador web, con todos los gastos que eso supone.

## **POLÍTICA DE PRECIOS Y VENTAS**

Teniendo en cuenta que el producto que ofrece Finaxy no tiene un valor determinado, podemos decir que no existe una política de precios como tal. El precio indirecto que debe estar dispuesto a pagar el cliente es la comisión del 70% del rendimiento de la inversión por parte de Finaxy. Esta comisión supone un precio muy bajo teniendo en cuenta el poco riesgo de la inversión y el ahorro de tiempo y esfuerzo que se le ofrece al cliente con este servicio. Al cliente le pertenece el 30% del rendimiento de la inversión que es igual o mayor al rendimiento esperado.

Esta repartición 70-30, viene dada por el comportamiento de la competencia, el retorno esperado y el retorno que necesita Finaxy para seguir con su actividad.

La competencia CeDeFi (Centralized Decentralized Finance) y CeFi (Centralized Finance) como Nexo, BlockFi, Celsius o Binance se mueve por estos baremos de retornos anuales, y al competir contra ellos debemos otorgar un retorno similar o superior. Algunas de las CEX estudiadas incluso obtienen un 90% de los retornos y solamente ofrecen al cliente el 10% de los rendimientos.

Por otra parte, ofrecer el 30% del dinero total generado a los clientes, entra en el baremo de los retornos que promete Finaxy (4% - 10%), que son alcanzables con las estrategias que efectuará el equipo.

Por último, el 70% que se queda Finaxy con las estrategias dota al equipo con una liquidez suficiente para afrontar gastos, costes e implementar mejoras en la empresa a lo largo del tiempo.

Este servicio que ofrece la empresa se basará principalmente en el retorno anual de la inversión respecto a la competencia, intentando posicionarse en un punto en el que se ofrezca una rentabilidad alta en relación al bajo riesgo.

La demanda de productos financieros complejos cada vez es mayor, la gente cada vez está más informada o siente que debe informarse sobre cómo sacarle una rentabilidad a su capital.

Actualmente, todo este público se encuentra principalmente en los fondos de inversión de bancos, en planes de pensiones, en deuda pública, en la inversión en bolsa o ETFs. El retorno anual esperado medio de todos estos productos financieros se encuentra entre el 3% y el 7%.

La monetización de la empresa se basa en una comisión porcentual en base a los rendimientos que obtienen los clientes de Finaxy. Dependiendo de los retornos de las plataformas donde se invierte el capital de los clientes, nuestra estrategia Stellar proporciona entre un 4% y 10% a los clientes, que supone un 30% del rendimiento total y la comisión que se queda la empresa es el 70% restante.

Toda esta monetización tiene el único riesgo de que ningún usuario contrate los servicios de Finaxy, haciendo imposible que el negocio sea sostenible en el tiempo.

La fórmula a la que se enfrenta Finaxy para hacer frente a los costes mínimos de la entidad es la siguiente.

**Figura 13.** Fórmula de producción mínima.

$$70\% * APY * \text{Capital en Finaxy} \geq \text{Costes}$$

Destinado a los gastos empresariales y beneficio	APY medio nativo de las estrategias de Finaxy	Capital total invertido por los clientes en la plataforma	Costes fijos y variables anuales
--	---	---	----------------------------------

Fuente: Elaboración propia

En el desarrollo de este proyecto se ha realizado una encuesta con el objetivo de hacer una previsión de ventas. Esta encuesta ha sido respondida por un total de 195 personas dentro del público objetivo del producto.

A través de varias preguntas enfocadas a obtener información detallada sobre el público objetivo, dos de las preguntas finales van enfocadas directamente a saber si la gente invertiría en un nuevo producto financiero de bajo riesgo que ofrece una rentabilidad mayor que los productos financieros ya existentes también de bajo riesgo, teniendo en cuenta que se trata de un proyecto relacionado con las criptomonedas. Los resultados obtenidos fueron que el 28,4% estarían dispuestas a invertir en el producto, mientras que el 41,8% tal vez lo harían. Considerando ventas como la inversión de capital en la plataforma y no la creación de un perfil, podemos prever unas 331 ventas aproximadas en un plazo de tiempo de un año, el 15% del objetivo de 2208 ventas al final de los tres años.



## **ORIENTACIÓN A LAS 4Cs**

A continuación, se realiza un análisis detallado de las 4'P más orientado a las 4'C, centrándonos más en la perspectiva que tiene el cliente a través de las siguientes relaciones.

### **Producto - Consumidor**

El producto es lo que ofrece la empresa para el cliente, pero tenemos que mirar qué es lo que realmente quiere y necesita el consumidor, convirtiéndolo así en el eje principal del análisis.

El consumidor busca invertir sus ahorros en un producto financiero seguro, con una rentabilidad anual mayor que las existentes en el mercado de inversión. También busca transparencia y seguridad en su inversión, una comunicación bidireccional y un trato amigable pero que el funcionamiento de las inversiones sea totalmente profesional. Que no les haga gastar tiempo y que sea intuitivo, adaptable y sencillo.

Con este enfoque, empezamos a construir el producto desde quien va a utilizarlo. De esta forma, se construye y se realiza teniendo en cuenta las principales necesidades de los consumidores.

### **Promoción - Comunicación**

Hoy en día la promoción se ha convertido en una herramienta no solo unidireccional sino que actualmente se trata a ésta como comunicación, es decir, bidireccional.

Las empresas en la actualidad se comunican y se retroalimentan con la información que captan a través de sus clientes. Desde Finaxy este modelo bidireccional funciona muy bien, puesto que tanto por redes sociales como comentarios de atención al cliente podemos solucionar y mejorar aspectos importantes de la empresa.

De una forma más global y que impacta mucho en el transcurso de la empresa, se crea el modelo de gobernanza DAO, que permite a los clientes más involucrados proponer algún tipo de rumbo a tomar en algunas decisiones de la empresa, no solo propuestas por Finaxy sino también por los mismos usuarios.

Con esta información y las necesidades más latentes que nos comuniquen los clientes, tanto de forma privada como pública a través de propuestas, se podrá hacer una promoción y una comunicación de los servicios más importantes para ellos.

### **Distribución - Conveniencia**

Debido a que el proceso de distribución del producto se encuentra reducido al máximo gracias al uso de una plataforma online, Finaxy consigue acercar el producto hacia el cliente y no es el cliente el que se acerca al producto, disminuyendo así el tiempo y el esfuerzo que tiene que dedicar el cliente para contratar el servicio.

Finaxy considera que la distribución del producto a través de Apple Store y Google Play son los más convenientes para el cliente pueda descargar la app y acceder así a su perfil como inversor.

### **Precio - Coste**

Al tratarse de un producto sin un precio establecido, el coste de adquisición del producto es muy bajo, ya que cada cliente puede invertir el capital que considere, adaptándose así a su nivel de ingresos. El coste al que se enfrenta el consumidor es la comisión del 70% de Finaxy, pero teniendo en cuenta que se ahorra tiempo y esfuerzo en realizar las inversiones y se asegura el rendimiento esperado de entre un 4% y 10%, incluso pudiendo ser más alto, se trata de un coste muy bajo al que tiene que hacer frente.

Esto hace que el cliente esté más dispuesto a asumir este coste de oportunidad que supone invertir en la plataforma de Finaxy. Así pues, este coste de oportunidad del cliente no es el coste del servicio sino todas las ventajas que la plataforma ofrece respecto a los demás productos financieros.

## **PLAN DE OPERACIONES**

### **PROCESO DE PRODUCCIÓN**

El servicio que ofrece Finaxy al público se basa en una estrategia de inversión llamada Stellar, que debe ser precisa, rigurosa y eficiente. Stellar debe marcar el diferencial entre las plataformas y productos de inversión existentes, siendo el sustento y la única vía de retribución principal para la supervivencia de la empresa.

Para realizar un PMV de estas estrategias se han hecho una prueba empírica, donde se han invertido un total de 99,5\$ para probar las estrategias que se van a utilizar. Por otro lado, se ha realizado un exhaustivo análisis sobre las mejores plataformas, dApps, protocolos, algoritmos, criptomonedas y tokens de la red de Fantom, todo a mano de uno de los socios que es especialista y entendedor del mundo de las DeFi y su funcionamiento.

El propósito de esta prueba es dejar correr la estrategia que usaría Finaxy, a lo largo de aproximadamente 3 meses para ver si es sostenible o no. De esta forma, también captamos información de cómo funcionan los protocolos a lo largo del tiempo y si son fiables o no.

## Prueba empírica con estrategias DeFi

Figura 14. Gráfico BTC/USD



Fuente: TradingView

Haciendo un paralelismo podemos ver que, durante este tiempo en el que se ha invertido dinero en las estrategias que conforman el producto financiero, el mercado de las criptomonedas se ha encontrado en una tendencia bajista. Bitcoin, la moneda que tiende a guiar a las demás en el precio, de un -31,89%.

Aunque el precio de la gran mayoría de criptomonedas haya bajado, las stablecoins al replicar el precio del dólar estadounidense no varían, es por eso que el producto Stellar no hubiera sufrido ningún tipo de variación en valor y seguiría obteniendo retornos constantes gracias a las estrategias que lo conforman. El producto financiero de Finaxy aporta tanto estabilidad financiera como emocional, que un mercado tan volátil como el de las criptomonedas no ofrece.

Si se hubieran invertido 99,50 dólares en Bitcoin desde el día 30 de noviembre de 2021, el día 26 de febrero de 2022 se hubieran obtenido unas pérdidas porcentuales del 31,89%. De esta forma se hubieran perdido un total de 31,73\$ y el saldo final al cabo de los 88 días sería de 67.77\$. Con este ejemplo se ve representado la incertidumbre de no saber cómo se va a comportar el mercado, poniendo en riesgo el capital de los inversores.

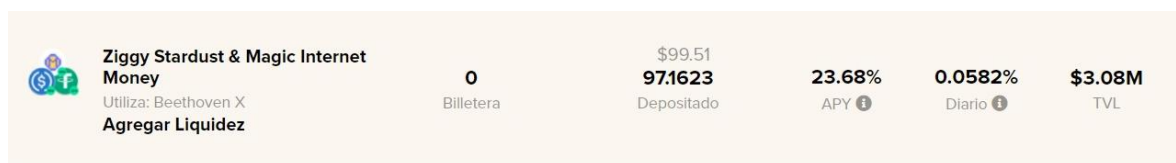
Con las estrategias de stablecoins, se ha obtenido desde el 30 de noviembre hasta el 26 de febrero una rentabilidad total de 5.98 % en un transcurso de 88 días.

Se depositaron un total de 99,50\$ en una triple pool conformada por 3 monedas estables (MIM, USDC y fUSDT) en la DEX [Beethoven X](#) y nos proporcionó como recibo conforme se habían depositado este dinero una cantidad de LPTs (liquidity provider tokens)

Estos LPTs se depositaron en la plataforma de vaults [beefy.finance](#) para que el interés que se generase a través de la DEX fuera compuesto el día 30 de noviembre.

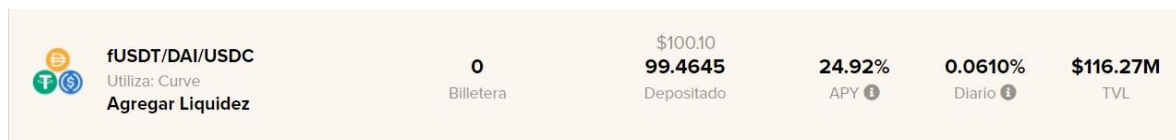
El día 13 de diciembre, se trasladó el capital a otro vault de la misma plataforma (beefy.finance) custodiado por el agregador de liquidez y DEX Curve.fi, en su producto estrella que junta tres monedas estables que son DAI+USDC+fUSDT.

**Figura 15.** Día 30 de noviembre, vault de Beefy.fi utilizando Beets.fi.



Fuente: Beefy Finance

**Figura 16.** Día 13 de diciembre, vault de Beefy.fi utilizando Curve.fi.



Fuente: Beefy Finance

El día 16 de diciembre se migró todo el capital a la plataforma [Robo-Vault](#). Robo Vault es una dApp que, gracias a su programación, es una ruta única a través de un único activo de depósito con destino a diferentes DEX, que generará los LPTs más rentables en stablecoins.

**Figura 17.** Día 16 de diciembre, migración al vault de Robo-Vault utilizando su multiestrategia de MIM.



Fuente: Robo-Vault

Durante enero, el rendimiento del vault que ofrece Robo-Vault con su estrategia de la stablecoin MIM eran muy superiores a la competencia (sobre el 44%), lo que muestra el poder de la plataforma y la capacidad de los desarrolladores en optimizar las estrategias de forma más eficiente.

**Figura 18.** Balance en Robo Vault el día 4 de enero.



Fuente: Robo-Vault

**Figura 19.** Balance en Robo Vault el día 23 de enero.

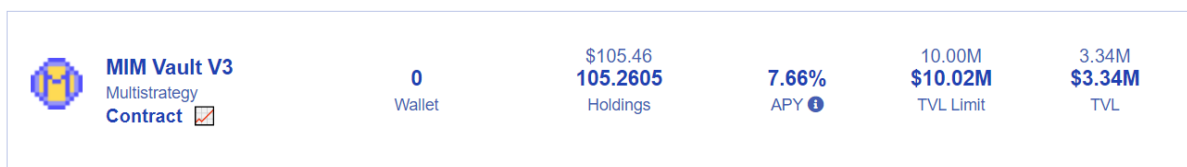


Fuente: Robo-Vault

El día 11 de febrero la plataforma Robo Vault comunicó una migración de sus vaults a estrategias sencillas y genéricas, para así empezar con su versión mejorada del protocolo. Este movimiento supuso un decremento significativo de los APY en sus vaults, bajando hasta un 4% anual.

El 26 de febrero se obtuvo un ROI del 5,98% y un beneficio de 5,96\$ en un transcurso de 88 días.

**Figura 20.** Balance en Robo Vault el día 26 de febrero.



Fuente: Robo-Vault

La empresa recomendará a los clientes dejar el dinero depositado en las estrategias de Finaxy durante un medio-largo plazo. De esta forma los clientes se benefician de los retornos en su totalidad prometida, pues los retornos de las estrategias a largo plazo no son apreciables a corto.

## Procesos de Finaxy

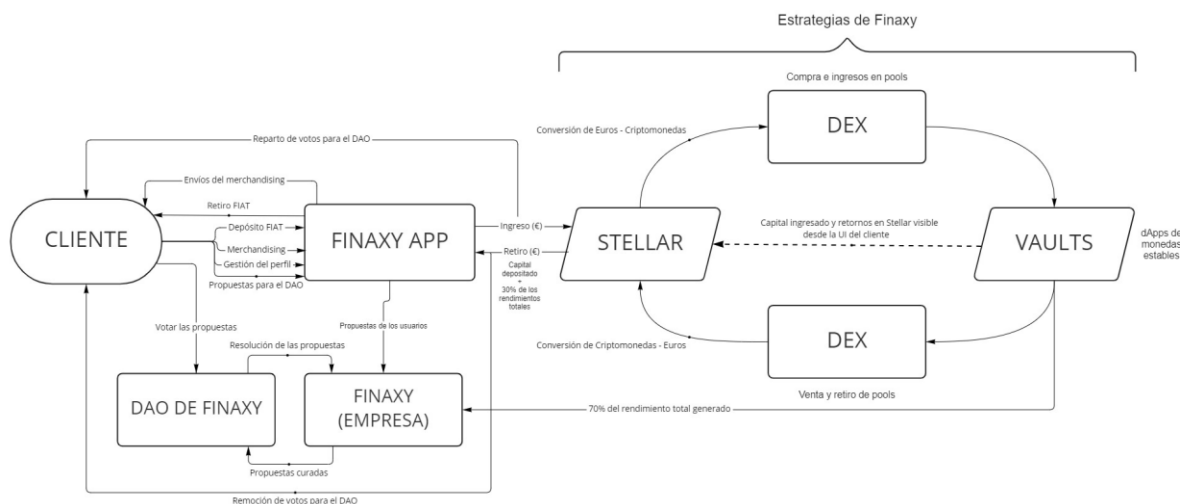
El funcionamiento de Finaxy se basa en la transferencia de activos FIAT de los clientes a las plataformas y dApps de la blockchain que trabajan en DeFi para generar un rendimiento en base a monedas estables.

El cliente interactúa directa y únicamente con la aplicación de móvil y hará todas las gestiones necesarias en ella, como puede ser crearse la cuenta, modificar su perfil, depositar y retirar dinero, votar y proponer en el DAO e invertir en Stellar.

DAO comprende las siglas en inglés de organización autónoma descentralizada. Se trata de una forma de gobernanza regida por contratos inteligentes. Finaxy no es una empresa descentralizada, y las principales funcionalidades, procesos y decisiones se decidirán íntegramente por el equipo, aun así, creemos importante dar la opción a los usuarios de proponer ideas para la empresa y que sean ellos mismos quienes voten. Los votos estarán repartidos de forma proporcional al total invertido por cada cliente.

Una vez los clientes depositen el dinero en la aplicación, deberán introducirlo en Stellar para ponerlo en funcionamiento para que empiece el rendimiento sobre el mismo. En este punto el cliente recibirá votos proporcionales (como si de acciones se tratasen) para el DAO. Una vez ingresado el dinero, es el equipo de Finaxy el encargado de convertir esos euros a criptomonedas y empezar a aplicar las estrategias decididas para obtener rendimiento. El cliente verá siempre cuánto dinero está generando cada día. Si el cliente decidiese retirar el dinero, se convertiría su inversión en euros y se devolvería a la app con el 30% del rendimiento generado (entre un 4-10% anual), y Finaxy obtendría el 70% restante. En el momento del retiro, también se retiraría la parte proporcional de los votos obtenidos para el DAO al depositar el dinero en Stellar.

Figura 21. Mapa de procesos de Finaxy



Fuente: Elaboración propia

## ACTIVIDADES CLAVE DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

Para llevar a cabo el proceso de producción se realizan una serie de actividades enfocadas en el correcto funcionamiento de Finaxy.

La **investigación de estrategias y plataformas eficientes y seguras** estará realizada principalmente por la empresa. Se trata de una actividad clave dentro del proceso de producción ya que sin un buen producto que ofrecer no se podría llevar a cabo el proyecto.

**Plan de contingencia:** En caso de no disponer de información suficiente para desarrollar esta función, se realizará la contratación de un equipo de investigación externo formado por especialistas del sector para que realicen esta tarea.

Todas las actividades relacionadas con el **marketing y la publicidad** de Finaxy serán llevadas a cabo internamente en la empresa. Se consideran actividades esenciales para dar a conocer el producto, posicionándolo en el mercado de la forma correcta y conseguir un mayor número de ventas.

**Plan de contingencia:** Se contratará alguna agencia de marketing para que realicen esta función, en el supuesto caso de necesitar ayuda externa si los resultados no son los esperados en un principio.

La **programación y el mantenimiento de la plataforma** es otra actividad clave dentro del proceso de producción debido a que es necesaria una app en la que el cliente pueda contratar el servicio y acceder a su perfil como inversor, sin ello no se puede ofrecer ningún producto financiero. Un tercer socio, junto a otro desarrollador de apps, tendrá la responsabilidad de llevar a cabo este trabajo.

**Plan de contingencia:** En caso de no encontrar un tercer socio que sea desarrollador de apps, se contratará a una empresa externa que se encargue de ello.

Asimismo, las actividades de **branding y diseño gráfico** también se llevarán a cabo, en la medida de lo posible, dentro de la empresa. Se trata de unas tareas que se repartirán entre los socios al principio y

**Plan de contingencia:** Si la carga de trabajo es muy grande y el equipo de Finaxy no puede realizar estas actividades de la forma adecuada, se contratará una persona especializada en diseño gráfico y otra para las funciones del branding.

## RECURSOS CLAVE

Una vez explicadas las actividades clave del proceso de producción, se exponen los recursos necesarios para llevar a cabo la actividad.

El **equipo humano** es el recurso principal para crear y desarrollar el proyecto. El equipo está formado por los dos socios fundadores de Finaxy, los cuáles se encuentran en el mismo nivel del organigrama de la empresa. Por un lado, Iker Tam se encargará de la investigación de nuevas estrategias eficientes y del marketing y, por otro lado, Ian Baño se encargará de toda la contabilidad de la empresa, la administración y la gestión del capital de los clientes. Dentro de este equipo humano existe la posibilidad de incorporar un nuevo socio que se encargue de la programación y el mantenimiento de la plataforma de inversión.

La **plataforma de inversión** es el segundo recurso necesario para desarrollar el proyecto, ya que sin una plataforma donde el cliente pueda acceder a su perfil como inversor no existirá la confianza suficiente para invertir en Finaxy.

La **inversión de los clientes** es el recurso necesario para que el producto de inversión funcione. Necesitamos la inversión de terceros para poder generar estos ingresos en base a las comisiones indirectas que cobra Finaxy por sus servicios.

Por último, las **plataformas de aplicaciones** Google Play y Apple Store son esenciales para hacer llegar el producto a los clientes, y que éstos puedan tener acceso a su perfil de inversor. La relación con estas plataformas será totalmente esporádica, solamente existirá una comunicación directa entre ambas partes en el caso de que existan problemas de publicación de la app o errores que no permitan su descarga.

## PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN

Al tratarse de un negocio en el que se ofrece un servicio no existe un presupuesto de producción como tal debido a que no hay ningún tipo de costes variables como en el caso de un negocio con productos materiales. Los únicos costes fijos existentes en el negocio son los salarios del personal, los cuáles están detallados en el apartado de Recursos Humanos.

Por ello, en lugar de realizar un presupuesto de producción se ha realizado un cálculo del punto de equilibrio, momento en el cuál el negocio tendría resultados económicos positivos. Dicho cálculo se hace a través de la siguiente fórmula matemática.



**Figura 22.** Fórmula del punto de equilibrio.

$$70\% * APY * \text{Capital en Finaxy} \geq \text{Costes}$$

Destinado a los gastos empresariales y beneficio	APY medio nativo de las estrategias de Finaxy	Capital total invertido por los clientes en la plataforma	Costes fijos y variables anuales
--	---	---	----------------------------------

Fuente: Elaboración propia

Para saber cuánto dinero deberán aportar los clientes a Stellar para cubrir los costes anuales que afronta la empresa, se aísla el Capital en Finaxy. Lo que nos supone que necesitamos 703.600€ invertidos en la plataforma, con las siguientes variables:

- Distribución del 70% para afrontar todos los costes.
- APY medio del 20% en las plataformas que invierte Finaxy de Fantom.
- Los costes totales, fijos y variables, son de 129.436€.

**Figura 23.** Fórmula del capital invertido mínimo.

$$924.541\text{€} = 129.436\text{€} / (70\% * 20\%)$$

Capital total invertido por los clientes en la plataforma	Costes fijos y variables anuales	Distribución de Finaxy	APY medio nativo de las estrategias de Finaxy
---	----------------------------------	------------------------	---

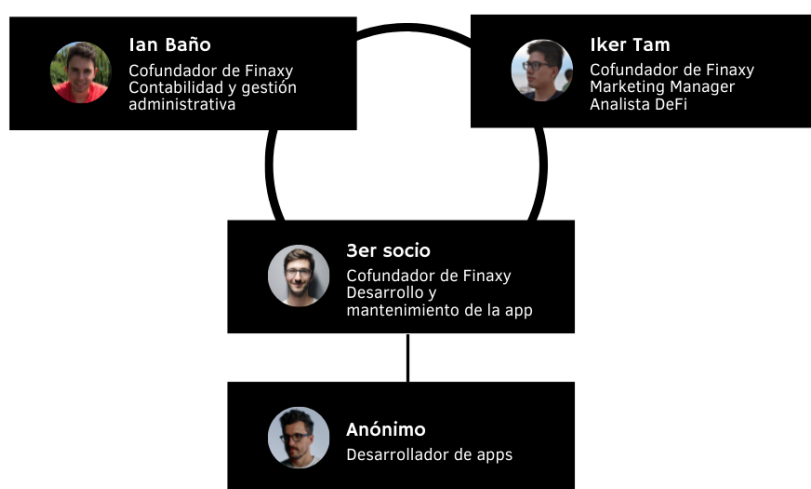
Fuente: Elaboración propia

## PLAN DE ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

### Organigrama de la empresa

Finaxy es una empresa de nueva creación por lo que son necesarias ciertas personas que lleven a cabo funciones básicas para desarrollar el proyecto desde el inicio. Estas funciones básicas y los puestos de trabajo han sido esquematizados en un organigrama, que a través de esfuerzo y sacrificio se espera que en un futuro sea formado por un número más grande de personas.

Figura 24. Organigrama de Finaxy



Fuente: Elaboración propia

Echando un vistazo al organigrama, encontramos un primer nivel formado por los tres socios co-fundadores, que serán las personas encargadas de llevar a cabo la toma de decisiones dentro de la empresa. El poder de decisión vendrá impuesto en relación al capital aportado por cada uno de los socios.

En primer lugar, Ivan Baño se encargará, por un lado, de la contabilidad de la empresa cuyas funciones principales son la realización, el control y el mantenimiento de los libros y estados contables de la empresa además de registrar todos los movimientos comerciales y realizar las declaraciones fiscales pertinentes. Por otro lado, la gestión administrativa se basa en llevar a cabo las actividades necesarias para que la empresa consiga sus objetivos, utilizando de la forma más eficiente los recursos disponibles. Ivan será el administrador del negocio y, por ello, el único socio que tendrá que tributar como autónomo en la Seguridad Social.

En segundo lugar, Iker Tam tiene el lugar de trabajo como marketing manager y analista DeFi. Sus funciones se basan en desarrollar una estrategia de marketing y un plan de acción para dar a conocer la empresa, el producto Stellar y las ventajas competitivas sobre la

competencia, además de los servicios que se ofrecen al ser un inversor en nuestra plataforma. De esta forma, se posiciona a la empresa en el mercado a través de la confianza que transmite el proyecto. Asimismo, como responsable de inversión se encargará de la investigación y el desarrollo de nuevas estrategias rentables para implementar en Stellar.

En tercer lugar, encontramos el tercer socio cofundador que se encargará de la programación y el mantenimiento de la app. Sus funciones principales son el desarrollo de la app y la búsqueda de posibles soluciones a errores que surjan a la hora de utilizar la plataforma de inversión, creando así una experiencia de usuario amena y satisfactoria. Es el principal responsable de la viabilidad técnica y funcional de la app, además de realizar la estimación de tiempo y coste del desarrollo de la misma.

Por último, en el segundo nivel encontramos un solo empleado, el ayudante de programación a cargo del socio desarrollador de apps. Este empleado se encargará de realizar las tareas subordinadas por el responsable del desarrollo de la app, llevando a cabo acciones como el diseño de la interfaz de la app, la realización de pruebas de desarrollo o cambios en el código fuente de la aplicación.

Todos estos puestos de trabajo y sus respectivas funciones son básicas para poner en marcha el proyecto y empezar a generar intereses con nuestro producto financiero.

Tal y como hemos comentado anteriormente, la toma de decisiones se realizará de forma conjunta entre los tres socios fundadores de Finaxy pero la jerarquía no es para nada tradicional, ya que en todo momento se fomentará la participación activa de todos los empleados para que aporten todo tipo de ideas. Todas las ideas se considerarán de igual forma y se analizará de qué forma pueden afectar.

En ningún caso, las ideas provendrán únicamente del equipo directivo y se valorará muy positivamente la implicación de cada empleado en la mejora y el desarrollo del proyecto con la aportación de ideas.

En adición, existirá un comité de seguimiento interno formado por las personas que realizan las reuniones de seguimiento con poder de tomar decisiones. En este comité se analizarán todas las ideas para ver la viabilidad real de incorporarlas y que supongan mejoras necesarias para el proyecto, además de modificar las estrategias para conseguir un mejor enfoque en los objetivos de la organización.

### **Funciones y tareas**

Se ha estimado, de forma aproximada junto las tareas, el tiempo anual que debería requerir cada una de ellas para cada puesto que conforma la empresa. A excepción de las demás

tareas, la creación de la aplicación móvil de los desarrolladores solo se realizará el primer año, con una duración estimada de 30 semanas. Una vez creada, deberá actualizarse y mantenerse funcional para poder escalar a más volumen y funciones.

Todas las tareas estarán realizadas por el equipo de Finaxy y no habrá ningún tipo de externalización de ninguna de ellas, aunque si se cree conveniente el soporte de una empresa externa para la realización de una de ellas, se contactará con profesionales para la colaboración, creación o delegación de lo necesario.

**Tabla 3.** Funciones y tareas según los puestos de trabajo.

Puesto	Funciones	Tareas
Contabilidad	Control, mantenimiento y seguimiento de los libros y estados contables de la empresa. Registro de todas las operaciones económicas, de gastos e ingresos, con la validación necesaria para que entren en los parámetros legales.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaboración de balances. (2 semanas)</li> <li>- Proyección de los estados financieros. (2 semanas)</li> <li>- Elaboración de nóminas. (1 semana)</li> <li>- Declaración de impuestos. (4 semanas)</li> <li>- Declaraciones fiscales. (4 semanas)</li> <li>- Elaboración de informes. (8 semanas)</li> <li>- Operaciones comerciales. (5 semanas)</li> </ul>
Administración	Llevar a cabo las actividades necesarias para alcanzar objetivos a través de funciones básicas para encaminar a la empresa hacia su meta. Debe utilizar de forma eficiente todos los recursos empresariales, sean financieros, humanos o	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Establecer objetivos. (4 semanas)</li> <li>- Planificar y organizar la empresa. (constante)</li> <li>- Estar atento a todos los avances de la empresa. (constante)</li> <li>- Gestionar los recursos empresariales. (constante)</li> </ul>

	técnicos, para optimizar el beneficio empresarial.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Distribuir la información interna y externa a la compañía. (constante)</li> <li>- Negociar y pactar con socios o colaboradores. (5 semanas)</li> </ul>
Marketing	Desarrollar una estrategia de marketing para la empresa y crear un plan de acción para efectuarlo. Posicionar a la empresa en un lugar rentable en el mercado, para darse a conocer y mejorar la demanda de los productos que ofrece la empresa. Crear comunidad y confianza con el cliente final para que sean leales al proyecto.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudio y análisis del mercado y consumidor. (10 semanas)</li> <li>- Crear informes de desempeño. (5 semanas)</li> <li>- Crear y optimizar estrategias de promoción. (5 semanas)</li> <li>- Desarrollar un plan de marketing y seguirlo. (8 semanas)</li> <li>- Gestión de redes sociales. (constante)</li> <li>- Creación de contenido para redes sociales. (10 semanas)</li> <li>- Diseño, y creación de mock-ups. (4 semanas)</li> </ul>
Analista DeFi	Desarrollar una estrategia de inversión sólida para generar rendimiento en Stellar. Analizar el mercado de las criptomonedas de forma exhaustiva y estar al corriente de los avances y novedades del ecosistema DeFi. Realizar y administrar las inversiones.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crear y seguir una estrategia de inversión. (6 semanas)</li> <li>- Crear informes sobre la productividad de las inversiones. (8 semanas)</li> <li>- Estudiar el mercado para encontrar las inversiones más eficientes. (constante)</li> </ul>

	<p>Debe estar en constante comunicación sobre los rendimientos que producen las estrategias para que los departamentos estén al corriente de la situación de las inversiones.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes y recaptación de información de los proyectos donde se invierte. (6 semanas)</li> <li>- Hablar con los desarrolladores de los proyectos para captar información de utilidad. (2 semanas)</li> <li>- Ejecución de la inversión y administración del dinero de los clientes. (constante)</li> </ul>
<p>Desarrollador de apps</p>	<p>Creación y gestión de la página web y la aplicación móvil. Deberá estar en contacto con los departamentos para que le faciliten información y contenido. Debe probar e implementar mejoras para la aplicación y añadir nuevas utilidades que puedan surgir. Desarrollo completo tanto del front-end como del back-end. Dirigir directamente a su ayudante en el proceso de programación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crear la web (8 semanas)</li> <li>- Optimizar la web y posicionamiento SEO. (4 semanas)</li> <li>- Crear la aplicación. (30 semanas)</li> <li>- Optimizar la aplicación. (constante)</li> <li>- Diseño web y app. (10 semanas)</li> <li>- Identificar y corregir errores de código. (10 semanas)</li> <li>- Proteger la plataforma de ataques de terceros. (constante)</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia

Aunque los desarrolladores de apps tengan experiencia en el sector, Finaxy les proporcionará un curso de 3 horas y 15 minutos de Domestika sobre programación creativa, que da una visión diferente sobre cómo maximizar la creatividad en todo lo que se refiere al front-end de una plataforma. De esta manera, puede dar ideas a los desarrolladores de apps sobre diferentes estilos más allá de una plataforma tradicional.

Todos los integrantes del equipo de Finaxy deberán realizar un curso de 2h y 20 minutos de Balio sobre las finanzas descentralizadas. Una vez acabado, deberán pasar un test realizado por el analista DeFi para saber si han comprendido correctamente los conceptos fundamentales de este mundo. Es necesario que los trabajadores sepan qué producto comercializamos, tanto para poder trabajar sobre ello como para tener una percepción de dónde se encuentra la empresa.

### Política retributiva

Definimos una política retributiva de los trabajadores de Finaxy teniendo en cuenta que 3 de los 4 trabajadores son socios, y tienen participaciones y con ellas generan rendimientos si los beneficios de la empresa son positivos. Es por ello que los tres socios tendrán el sueldo bajo, de esta forma Finaxy podrá disponer de más capital para desarrollarse como empresa. En el caso del desarrollador de la app asalariado, cobrará la media de lo que cobran los desarrolladores de apps en Barcelona, que son aproximadamente 35.000€ brutos anuales.

Los socios trabajadores obtendrán una retribución adicional siempre y cuando los beneficios anuales del ejercicio superen los 20.000€. Si se diera el caso, al final de cada ejercicio se distribuiría un 40% de estos beneficios entre los 3 socios.

Una vez los beneficios sean constantes y mayores, se cambiará el plan de primas y se subirá el sueldo de forma gradual según los beneficios y la estabilidad financiera empresarial.

Por otro lado, el desarrollador de apps asalariado tendrá una prima si cumple con los objetivos y cumple los deadlines que el socio a cargo le proponga.

El administrador de Finaxy será el socio Ian Baño, por ello y para igualar los sueldos, la SS corre a cargo de él mismo ya que es autónomo. Por ello y para cubrir el coste de la Seguridad Social a cargo del trabajador, cobrará un salario mayor que los otros dos socios, teniendo en cuenta que una vez pagado este coste el salario neto sería el mismo que los otros dos socios.

### Valoración económica del plan de recursos humanos

Tabla 4. Salarios y primas según el puesto de trabajo.

Trabajador	Puesto	Coste	Primas
Ian Baño	Administración y contabilidad	19.894€ con dos pagas dobles. (IRPF: 213€) A parte, el socio paga 250€ de seguridad social a cargo del trabajador (SST), al ser el único autónomo y administrador.	Si la empresa obtiene unos beneficios anuales superiores a 20.000€, el socio gana un 13,33% del total.

Iker Tam	Marketing y analista DeFi	19.390€ con dos pagas dobles. (IRPF: 176€ y SSE: 209€). Como trabajador paga 42€ de SST.	Si la empresa obtiene unos beneficios anuales superiores a 20.000€, el socio gana un 13,33% del total.
Socio #3	Desarrollador de apps a tiempo completo	19.390€ con dos pagas dobles. (IRPF: 176€ y SSE: 209€). Como trabajador paga 42€ de SST.	Si la empresa obtiene unos beneficios anuales superiores a 20.000€, el socio gana un 13,33% del total.
Desarrollador de app #1	Desarrollador de apps a tiempo completo	El coste de la empresa es de 43.260€ para un salario bruto de 35.000€ anuales prorrateados. (IRPF: 438€ y SSE: 688€). Como trabajador paga 137€ de SST.	Si consigue los objetivos propuestos por el socio, ganará un 5% más de su sueldo anual.
<b>TOTAL</b>		<b>101.934€ anuales</b>	<b>9.748€ anuales</b>

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 5.** Cursos de formación para empleados.

Concepto	Coste	Duración
Curso de Domestika. Diseño web creativo: planificación y programación desde cero	9,90€	Indefinido
Curso de Balía. La revolución DeFi – Finanzas Descentralizadas	29,90€	Indefinido
<b>TOTAL</b>	<b>39,80€</b>	

Fuente: Elaboración propia

El presupuesto de la partida de RRHH teniendo en cuenta los costes fijos y variables mencionados quedaría tal que así:



**Tabla 6.** Presupuesto de recursos humanos.

<b>PRESUPUESTO DE RECURSOS HUMANOS</b>	
Costes fijos (salarios)	101.934€
Costes variables (primas)	9.750€
Costes extraordinarios (cursos)	39,80€
<b>TOTAL</b>	<b>111.721,8€</b>

Fuente: Elaboración propia

## **PLAN JURÍDICO-FISCAL**

### **Forma jurídica y constitución de la empresa**

La forma jurídica adecuada para este proyecto emprendedor es la Sociedad Limitada (SL). Se ha decidido constituir la empresa Finaxy como una sociedad limitada por las ventajas que ofrece a las pequeñas empresas frente a otras formas jurídicas, en este caso, la responsabilidad queda limitada según el capital aportado, evitando responder con el patrimonio personal ante las deudas existentes en el negocio. Además, el capital social mínimo legal es de 3.000€, una cantidad asequible para los socios teniendo en cuenta que el presupuesto disponible por parte de los socios es limitado. Otras ventajas que tiene esta forma jurídica es que no existe ni mínimo ni máximo de socios necesarios para lanzar el proyecto y la rapidez en los trámites burocráticos en comparación, por ejemplo, con una sociedad anónima.

Si la empresa necesitase asesoramiento por parte de un tercero para la correcta tramitación de los aspectos legales empresariales, se recurriría en ese caso a:

Gabinete Jurídico Laboral López & Roca, en Mataró para asesoramiento jurídico.

En caso de que la empresa necesitase asesoramiento fiscal, contrataría los servicios de MLT asesores (Grupo Gabinete Gestor - Marquez Abogados), ubicado en Barcelona con una experiencia de más de 50 años asesorando a todo tipo de empresas y personas particulares. JDA/SFAI Granollers, que tienen despachos en Barcelona, Madrid, Granollers y Sabadell. JDA SfaI presta servicios de asesoramiento contable-laboral.

Al tratarse de un proyecto realizado por un equipo emprendedor se han tenido que negociar aspectos clave en el pacto de socios que encontramos al principio del documento. Dichos aspectos son la retribución y los salarios, el compromiso de permanencia de los socios, la confidencialidad y el derecho reservado de no poder trabajar con la competencia después de dos años de abandonar el negocio.

## **Normativa específica del negocio**

### **Constitución de la empresa:**

Se deberá constituir la empresa siguiendo los requisitos legales y corporativos adecuados que estén estipulados en el Registro Mercantil Central, para poder inscribirnos como empresa y obtener la certificación para registrar el nombre. También deberemos darnos de alta en la Agencia Tributaria para obtener el NIF (Número de Identificación Fiscal) y el IAE (Impuestos sobre Actividades Económicas).

### **Registro de la propiedad intelectual:**

Deberemos registrar el logotipo de la empresa y el nombre de nuestro producto Stellar, al igual que el de la empresa, para poder proteger estos activos intangibles que queremos que nos pertenezcan. Estos trámites se realizan en la Oficina Española de Patentes y Marcas.

### **Gestión y tratamientos de datos de terceros:**

Al necesitar tanto la dirección, el DNI y otros datos requeridos para la inversión de capital, gestionaremos y trataremos los datos de los clientes. Es por ello que somos nosotros los responsables de los datos que introduzcan en la plataforma. Una vez la empresa disponga de estos datos, Finaxy tendrá un contrato donde se especifican todas las obligaciones que tiene como empresa, juntamente con unas garantías de cumplimiento del RGPD.

### **Regulación en las criptomonedas:**

La ley 11/2021, de 9 de julio, también conocida como Ley contra el Fraude, recoge todos los puntos necesarios para realizar una correcta tributación sobre criptoactivos.

Tanto la normativa europea como la estatal tienen un mayor impacto en el negocio que las normativas a nivel autonómico y municipal, ya que todos los negocios del sector financiero están regulados por la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) a nivel europeo y por la Comisión Nacional del Mercado de Valores a nivel estatal, con lo que las normativas municipales y autonómicas no tienen poder suficiente para afectar de forma contundente a un negocio de este sector.

Se ha realizado una previsión frente a posibles cambios en la normativa que puedan afectar drásticamente la actividad de la empresa.

- **Prohibición total de la inversión en criptomonedas o activos relacionados**

En este caso, la actividad de la empresa quedaría totalmente suspendida, ya que el negocio se basa en eso y, por lo tanto, nos veríamos obligados a dar de baja la empresa. Previamente, se realizaría la repartición del capital entre todos los inversores y socios.

- **Subida de los impuestos de criptomonedas**

Suponiendo que la normativa cambiase y aumentaran los impuestos sobre beneficios en criptomonedas, el margen neto de la empresa se reduciría considerablemente y la rentabilidad obtenida por parte de los inversores se vería reducida.

- **Consideración de las criptomonedas como un activo de intercambio como el dinero FIAT**

Este cambio en la normativa afectaría positivamente al negocio porque habría muchas más personas interesadas en el mundo de las criptomonedas y, por consecuencia, el número de clientes aumentará y la empresa necesitará un aumento de capital humano para llevar a cabo la actividad.

## **PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO**

### **Plan de inversión y financiamiento**

El plan de financiamiento se compone principalmente por el capital social aportado por los socios y por los préstamos bancarios.

El **capital social** del negocio se forma con un importe de 25.000€ proveniente de cada socio, es decir el capital total aportado será de 75.000€ en el inicio del ciclo de vida del proyecto. Cada socio dispondrá de un 33,33% de las acciones de la empresa.

Más adelante, para no tener una quiebra técnica el día 1/12 del primer año se realizará una aportación de capital por parte de los socios, de forma equitativa, de 10.000€. El 1/12 del segundo año se volverá a realizar una aportación de capital de 5.000€ de manera conjunta por todos los socios.

Como fuente de financiación externa se pedirán dos **préstamos bancarios**. El primero de ellos será el día 1/10/2017 y será de un importe de 40.000€ para hacer frente a los gastos de gestión y evitar la quiebra técnica por las pérdidas que incurren en el primer año, es por ello que el préstamo será de tipo participativo para añadir a los fondos propios. Este préstamo tendrá un interés del 5%, se pagará durante 36 cuotas mensuales y tendrá una comisión de apertura del 2%.

El segundo préstamo se realizará el día 1/12/2018 por un total de 12.000€ y será para tener más liquidez y para evitar la quiebra técnica haciéndolo de tipo participativo. El número de cuotas será de 36 y el pago mensual. La comisión de apertura es del 2%.

Hemos diseñado un escenario pesimista en el que los socios disponen de un capital social máximo de 45.000, sin contar las aportaciones que se hacen más adelante, y una necesidad de pedir unos préstamos de una cantidad más elevada. En este caso los préstamos necesarios son de 55.000€ el 1/10/2017 y de 25.000€ el 1/12/2018.

Este escenario hace que los resultados de cada ejercicio sean peores, afectados por unos gastos financieros que ascienden a 670€ en el año 1, 2.240€ en el año 2 y a 2.270 en el año 3.

### **Costes de constitución:**

Para realizar la constitución de Finaxy, en forma de sociedad limitada, contaremos con unos costes totales de 290€, que se dividen de la siguiente forma:

Gastos de reserva de denominación social de la sociedad limitada. El coste total es de 15€, que servirá para elegir y registrar el nombre de denominación social del negocio, en este caso Finaxy.

Honorarios de la notaría por la constitución de la sociedad limitada. El coste total 200€, son los gastos relacionados con la firma conjunta de los socios frente al notario como manifestación inequívoca de la constitución de la sociedad.

Gastos de inscripción en el Registro Mercantil. El coste total es de 75€, es el gasto necesario para inscribirse en el Registro Mercantil de la provincia en la que se ejerce la actividad.

Los gastos de inversiones de la compañía son:

Después de constituir la empresa, tenemos dos gastos que se cobrarán a través del capital aportado por los socios que son:

**Inversión, equipos para procesos de información:** Coste de 5.000 para comprar ordenadores para los 4 integrantes de Finaxy.

**Inversión, otro inmovilizado intangible:** Coste para obtener la firma digital para las sociedades limitadas, 24€ cada 2 años.

**Inversión, aplicaciones informáticas:** El coste de los programas de edición de Adobe es de 88,92 € mensuales y durante 3 años, que incluye todos los programas de la firma.

Hemos diseñado un escenario pesimista en el cual la entidad crediticia solo nos provee el 50% del capital solicitado al 5% de interés, y el restante se debe pagar al 10%. Este escenario

hace que los resultados de cada ejercicio sean más bajos, afectados por unos gastos financieros que ascienden de 9.845, 6.117, 2.197 en los años 1, 2 y 3 a 14.866, 9.380, 3.420 respectivamente.

### **Previsión de ingresos y gastos**

Los gastos empresariales para desarrollar la actividad son los siguientes. Se ha tenido en cuenta un incremento en el IPC del 2% anual.

**Gastos, servicios profesionales independientes:** Gasto de preparación y presentación del modelo 036 del alta censal en hacienda. Se contrata una asesoría que tendrá un coste de 75€ el primer año.

**Gastos, servicios bancarios:** para abrir el préstamo de 230.000€ solicitados a una entidad crediticia, cobran un 2% de comisión de apertura que suponen 4.600€ el primer año.

**Gastos, marketing y publicidad:** los gastos para realizar las acciones de marketing y publicidad ascienden a 17.385,04€ anuales.

**Gastos, otros servicios:** Gasto relacionado con los cursos de formación de los empleados que suman un total de 39,80€ y los costes de distribución, que suponen 328,95€ anuales. Esto da un total de 368,75€ cada uno de los tres años.

**Recursos humanos:** el equipo de Finaxy está formado por los 3 socios, que tienen un coste de salario total, entre los 3, de 58.674€ anuales. El trabajador asalariado cuenta con un salario bruto de 35.000€. Los costes totales que le cuesta a la empresa tener este trabajador asalariado asciende a 43.260€. En total, la cuenta de salarios asciende a 101.934€ anuales.

Una vez obtenidos todos los gastos, vamos a ver cuáles son los ingresos de la compañía, para ello y al no disponer de un precio de venta, hemos realizado los siguientes propósitos, teniendo en cuenta un aumento en el IPC anual del 2%. Todos los ingresos de Finaxy vienen dados por un único servicio, Stellar.

Para calcular la media de inversión de los clientes, hemos realizado una encuesta a 195 personas de diferente franja de edad y nivel adquisitivo que, según su renta anual, el % que destinan a ahorrar y el % que destinan a invertir, se ha realizado una media que da un total de 727,39€ anuales invertidos.

Una vez obtenida la cuantía que invierte un inversor promedio, calculamos qué rentabilidad obtendrá a través del depósito en la plataforma. Con unos retornos de las estrategias de Finaxy aproximadamente del 20% anual, el depósito del usuario obtiene 145,48€, del cual Finaxy se lleva el 70%, es decir, 101,83€.

Con una cuota de mercado objetivo de 2208 clientes en un plazo de 3 años, dividimos la obtención de estos de la siguiente forma: un 15% el primer año (331 clientes) , un 35% el segundo año (773 clientes) y 50% el tercer año (1104 clientes). Cada año, cada cliente invertirá un total de 727,39€ en Finaxy, es decir, los clientes del primer año seguirán invirtiendo en Stellar a lo largo de estos 3 años, al igual que los nuevos del segundo año con el tercero. De esta forma el cliente del primer año invertirá 727,39€ 3 veces y los clientes del segundo lo harán 2 veces.

La empresa crece en clientes año tras año por la expansión empresarial y el gasto acumulativo en el marketing. La notoriedad y las acciones que realiza la empresa hacen que el crecimiento, como en cualquier empresa, sea exponencial sobre todo en su fase de crecimiento.

El reparto de los clientes en cada uno de los años ha sido aproximado, de relación positiva y con un decremento en las inversiones en los meses de verano, ya que la población en esas fechas no está tan atenta en invertir su dinero o prefiere gastarlo en ocio.

A continuación, se muestra la **cuenta de pérdidas y ganancias** del ejercicio del primer, segundo y tercer año. En el primer año no se consiguen unos resultados positivos debido a la dificultad de dar a conocer el negocio y el producto, haciendo frente a todos los costes necesarios para llevar a cabo la actividad de la empresa. A través de la inversión constante en marketing y todas las acciones que se realizan, el número de clientes aumentará en gran medida, llegando al segundo año con un margen bruto positivo y al tercer año consiguiendo el primer resultado del ejercicio en positivo.

**Figura 25.** Pérdidas y ganancias del escenario esperado.

<b>RESULTATS</b>			
<b>Pèrdues i Guanys</b>	<b>31/12/2017</b>	<b>31/12/2018</b>	<b>31/12/2019</b>
Vendes	33.706	114.669	233.924
Variació d'existències	0	0	0
Treballs realitzats per l'empresa per al seu actiu (I+D)	0	0	0
Aprovisionaments	0	0	0
Despeses de personal	(101.105)	(101.105)	(101.105)
Altres despeses d'explotació	(18.919)	(18.349)	(18.471)
Amortització de l'immobilitzat	(1.087)	(1.527)	(1.890)
Imputació de subvencions d'immobilitzat no financer i altres	0	0	0
<b>A) RESULTAT D'EXPLOTACIÓ</b>	<b>(87.405)</b>	<b>(6.311)</b>	<b>112.459</b>
Despeses financeres	(487)	(1.603)	(1.394)
<b>B) RESULTAT FINANCER</b>	<b>(487)</b>	<b>(1.603)</b>	<b>(1.394)</b>
<b>C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (A+B)</b>	<b>(87.892)</b>	<b>(7.915)</b>	<b>111.064</b>
Impost sobre beneficis	13.184	1.187	(33.319)
<b>D) RESULTAT DE L'EXERCICI</b>	<b>(74.708)</b>	<b>(6.727)</b>	<b>77.745</b>

Fuente: Elaboración propia

En adición, a parte del escenario esperado explicado anteriormente, se han realizado dos supuestos, uno pesimista y otro optimista sobre los ingresos de Finaxy. Para realizarlo, se han modificado el total de inversores de Stellar que se obtienen a lo largo de los tres años, partiendo del objetivo esperado.

Para el caso pesimista, se ha previsto una reducción del 25% de los usuarios inversores en Stellar en cada uno de los años. En cuanto al optimista, aumenta en un 25% el total de usuarios inversores en Stellar en cada uno de los años.

### Caso pesimista

En este caso, el primer año se obtienen 248 inversores, en el segundo habrá 827 en Stellar y en el tercer año, se llegará a 1656 inversores.

El ingreso por ventas del primer año son 25.254€, el segundo año 85.898€ y el último 175.443€.

Con estos resultados, el primer año tendremos un resultado antes de impuestos de 96.344€ negativos, el segundo año son 36.686€ negativos y en el último un beneficio de 52.583€ que después de impuestos quedan en 36.808€.

Para ver los resultados completos, ir a Anexo 3.

### Caso optimista

En este caso, el primer año se obtienen 414 inversores, el segundo año 1.380 inversores y el último 2.760.

El ingreso por ventas del primer año da un total de 42.158€, el segundo año 143.336€ y el tercer año 292.405€.

Con estos resultados el primer año tendremos un resultado antes de impuestos de 79.440€ negativos. El segundo año un beneficio de 20.753€ que después de impuestos serán 17.640€ y el tercer año 169.546€, que después de impuestos nos queda un total de 118.682€.

Para ver los resultados completos, ir a Anexo 4.

### Plan de tesorería:

Se ha realizado el plan de tesorería para tener mayores detalles sobre el funcionamiento de la empresa mes a mes. Gracias al financiamiento de 40.000€ del primer año, vemos que no tenemos problemas de solvencia en este.

Las ventas mensuales son pequeñas en relación a los gastos empresariales, ya que al ser una plataforma de inversión nueva que debe entrar en el mercado, ganando popularidad y confianza, se trata de un proceso lento a diferencia de otro tipo de negocios.

Las salidas de capital se mantienen constantes ya que las inversiones en marketing y los costes de personal se realizan mes a mes aun estando en el primer año de funcionamiento. Tanto en el año 2 como en el año 3, el plan de tesorería muestra un balance positivo, ayudado por el segundo crédito que permite la viabilidad del negocio.

Para ver el plan de tesorería del escenario esperado del año 2 y 3, ver Anexo 5.

Figura 26. Plan de tesorería del escenario esperado del año 1.

TRESORERIA												
Amagar 0												
	ene-17	feb-17	mar-17	abr-17	may-17	jun-17	jul-17	ago-17	sep-17	oct-17	nov-17	dic-17
<b>Capital</b>	<b>75.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>20.000</b>
Capital Social	75.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Prima Emisió	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Aportacions de Socs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20.000
Capitalització	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Finançament</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>40.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Préstecs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	40.000	0	0
Subvencions	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Vendes</b>	<b>1.527</b>	<b>2.444</b>	<b>2.851</b>	<b>3.259</b>	<b>3.360</b>	<b>2.851</b>	<b>2.546</b>	<b>2.037</b>	<b>2.546</b>	<b>2.851</b>	<b>3.462</b>	<b>3.971</b>
<b>IVA Vendes</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>IVA a cobrar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2.059</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>988</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>988</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>ENTRADES DE CAPITAL</b>	<b>76.527</b>	<b>2.444</b>	<b>2.851</b>	<b>5.317</b>	<b>3.360</b>	<b>2.851</b>	<b>3.534</b>	<b>2.037</b>	<b>2.546</b>	<b>43.833</b>	<b>3.462</b>	<b>23.971</b>
<b>Despeses de constitució</b>	<b>230</b>											
<b>Inversions</b>	<b>6.107</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>
Inversions immaterials	137	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108
Inversions materials	6.050	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Leasing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Finances a llarg termini	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dipòsits a llarg termini	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Finançament</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1.032</b>	<b>1.036</b>	<b>1.041</b>
Préstecs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.032	1.036	1.041
Leasing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Compres</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>IVA Compres</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Serveis exteriors</b>	<b>1.881</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>	<b>2.530</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>
<b>Despeses de personal</b>	<b>5.217</b>	<b>7.796</b>	<b>8.800</b>	<b>9.804</b>	<b>6.793</b>	<b>10.001</b>	<b>10.370</b>	<b>6.793</b>	<b>6.793</b>	<b>9.804</b>	<b>6.793</b>	<b>10.001</b>
Salari NET	5.217	5.217	5.217	5.217	5.217	8.425	5.217	5.217	5.217	5.217	5.217	8.425
IRPF	0	1.004	2.007	3.011	0	0	3.577	0	0	3.011	0	0
SST	0	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470
SSE	0	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106
<b>Despeses financeres</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>167</b>	<b>162</b>	<b>158</b>
<b>Despeses financeres Leas</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>IVA a pagar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Pag a compte IS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>IS Empreses</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>SORTIDES DE CAPITAL</b>	<b>13.574</b>	<b>9.634</b>	<b>10.638</b>	<b>11.701</b>	<b>8.691</b>	<b>11.839</b>	<b>12.267</b>	<b>8.691</b>	<b>8.691</b>	<b>13.700</b>	<b>9.889</b>	<b>13.037</b>
<b>SALDO INICIAL</b>	<b>0</b>	<b>62.953</b>	<b>55.703</b>	<b>47.856</b>	<b>41.472</b>	<b>36.142</b>	<b>27.095</b>	<b>18.361</b>	<b>11.707</b>	<b>5.563</b>	<b>35.702</b>	<b>29.275</b>
<b>SALDO FINAL</b>	<b>62.953</b>	<b>55.703</b>	<b>47.856</b>	<b>41.472</b>	<b>36.142</b>	<b>27.095</b>	<b>18.361</b>	<b>11.707</b>	<b>5.563</b>	<b>35.702</b>	<b>29.275</b>	<b>40.149</b>

Fuente: Elaboración propia



**Escenario pesimista:**

Con un escenario pesimista sobre los ingresos de la empresa, que disminuyen en un 25%, el crédito concedido sigue cubriendo las posibles pérdidas que podrían incurrir en este supuesto. A continuación, se puede ver el plan de tesorería del escenario pesimista en el año 1.

En el caso del año 2 y 3, nos encontramos en una situación más complicada, encontrándonos algunos meses con el saldo negativo, por lo que se debería pedir un préstamo bancario para hacer frente a este problema.

Para ver el plan de tesorería del año 2 y 3, ver Anexo 6.

**Figura 27.** Plan de tesorería del escenario pesimista del año 1.

<b>TESORERIA</b>		Amagar 0											
	ene-17	feb-17	mar-17	abr-17	may-17	jun-17	jul-17	ago-17	sep-17	oct-17	nov-17	dic-17	
<b>Capital</b>	<b>75.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>20.000</b>	
Capital Social	75.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Prima Emisió	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Aportacions de Socis	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20.000	
Capitalització	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
<b>Finançament</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>40.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
Préstecs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	40.000	0	0	
Subvencions	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
<b>Vendes</b>	<b>1.222</b>	<b>1.629</b>	<b>1.935</b>	<b>2.342</b>	<b>2.749</b>	<b>2.444</b>	<b>2.138</b>	<b>1.629</b>	<b>2.749</b>	<b>2.342</b>	<b>1.935</b>	<b>2.138</b>	
<b>IVA Vendes</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
<b>IVA a cobrar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2.059</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>988</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>988</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
<b>ENTRADES DE CAPITAL</b>	<b>76.222</b>	<b>1.629</b>	<b>1.935</b>	<b>4.401</b>	<b>2.749</b>	<b>2.444</b>	<b>3.127</b>	<b>1.629</b>	<b>2.749</b>	<b>43.330</b>	<b>1.935</b>	<b>22.138</b>	
<b>Despeses de constituïció</b>	<b>290</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
<b>Inversions</b>	<b>6.187</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	
Inversions immaterials	137	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	
Inversions materials	6.050	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Leasing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Fiances a llarg Termini	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Dipòsits a llarg termini	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
<b>Finançament</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1.032</b>	<b>1.036</b>	<b>1.041</b>	
Préstecs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.032	1.036	1.041	
Leasing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
<b>Compres</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
<b>IVA Compres</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
<b>Serveis exteriors</b>	<b>1.881</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>	<b>2.590</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>	
<b>Despeses de personal</b>	<b>5.217</b>	<b>7.796</b>	<b>8.800</b>	<b>9.804</b>	<b>6.793</b>	<b>10.001</b>	<b>10.370</b>	<b>6.793</b>	<b>6.793</b>	<b>9.804</b>	<b>6.793</b>	<b>10.001</b>	
Salari NET	5.217	5.217	5.217	5.217	5.217	8.425	5.217	5.217	5.217	5.217	5.217	8.425	
IRPF	0	1.004	2.007	3.011	0	0	3.577	0	0	3.011	0	0	
SST	0	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	
SSE	0	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	
<b>Despeses financeres</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>167</b>	<b>162</b>	<b>158</b>	
<b>Despeses financeres Leasi</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
<b>IVA a pagar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
<b>Pag a compte IS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
<b>IS Empreses</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
<b>SORTIDES DE CAPITAL</b>	<b>13.574</b>	<b>9.694</b>	<b>10.698</b>	<b>11.701</b>	<b>8.691</b>	<b>11.899</b>	<b>12.267</b>	<b>8.691</b>	<b>8.691</b>	<b>13.700</b>	<b>9.889</b>	<b>13.097</b>	
<b>SALDO INICIAL</b>	<b>0</b>	<b>62.648</b>	<b>54.583</b>	<b>45.820</b>	<b>38.519</b>	<b>32.578</b>	<b>23.124</b>	<b>13.983</b>	<b>6.921</b>	<b>980</b>	<b>30.610</b>	<b>22.656</b>	
<b>SALDO FINAL</b>	<b>62.648</b>	<b>54.583</b>	<b>45.820</b>	<b>38.519</b>	<b>32.578</b>	<b>23.124</b>	<b>13.983</b>	<b>6.921</b>	<b>980</b>	<b>30.610</b>	<b>22.656</b>	<b>31.697</b>	

Fuente: Elaboración propia

**Escenario optimista:**

Si las ventas previstas aumentaran en un 25%, el crédito concedido seguiría amortiguando el resultado negativo entre entrada de capital (sin contar el crédito) y salidas de capital. Aunque el saldo final sería mayor en todos los casos y se utilizarían menos fondos.

En el caso del año 2 y 3, nos encontramos en una situación más cómoda para la empresa, ya que existe un excedente de liquidez y la empresa puede hacer frente a posibles gastos futuros.

Para ver el plan de tesorería del año 2 y 3, ver Anexo 7.

**Figura 28.** Plan de tesorería del escenario optimista del año 1.

TRESORERIA												
Amagar 0												
	ene-17	feb-17	mar-17	abr-17	may-17	jun-17	jul-17	ago-17	sep-17	oct-17	nov-17	dic-17
<b>Capital</b>	<b>75.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>20.000</b>
Capital Social	75.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Prima Emisió	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Aportacions de Socis	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20.000
Capitalització	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Finançament</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>40.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Préstecs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	40.000	0	0
Subvencions	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Vendes</b>	<b>2.138</b>	<b>2.546</b>	<b>3.157</b>	<b>3.666</b>	<b>3.971</b>	<b>4.277</b>	<b>3.259</b>	<b>2.749</b>	<b>3.564</b>	<b>3.971</b>	<b>4.277</b>	<b>4.582</b>
<b>IVA Vendes</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>IVA a cobrar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2.059</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>988</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>988</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>ENTRADES DE CAPITAL</b>	<b>77.138</b>	<b>2.546</b>	<b>3.157</b>	<b>5.725</b>	<b>3.971</b>	<b>4.277</b>	<b>4.247</b>	<b>2.749</b>	<b>3.564</b>	<b>44.959</b>	<b>4.277</b>	<b>24.582</b>
<b>Despeses de constitució</b>	<b>290</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Inversions</b>	<b>6.187</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>
Inversions immaterials	137	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108
Inversions materials	6.050	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Leasing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Finances a llarg Termini	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dipòsits a llarg termini	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Finançament</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1.032</b>	<b>1.036</b>	<b>1.041</b>
Préstecs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.032	1.036	1.041
Leasing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Compres</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>IVA Compres</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Serveis exteriors</b>	<b>1.881</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>	<b>2.590</b>	<b>1.790</b>	<b>1.790</b>
<b>Despeses de personal</b>	<b>5.217</b>	<b>7.796</b>	<b>8.800</b>	<b>9.804</b>	<b>6.793</b>	<b>10.001</b>	<b>10.370</b>	<b>6.793</b>	<b>6.793</b>	<b>9.804</b>	<b>6.793</b>	<b>10.001</b>
Salari NET	5.217	5.217	5.217	5.217	5.217	8.425	5.217	5.217	5.217	5.217	5.217	8.425
IRPF	0	1.004	2.007	3.011	0	0	3.577	0	0	3.011	0	0
SST	0	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470
SSE	0	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106
<b>Despeses financeres</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>167</b>	<b>162</b>	<b>158</b>
<b>Despeses financeres Leasi</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>IVA a pagar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Pag a compte IS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>IS Empreses</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>SORTIDES DE CAPITAL</b>	<b>13.574</b>	<b>9.694</b>	<b>10.698</b>	<b>11.701</b>	<b>8.691</b>	<b>11.899</b>	<b>12.267</b>	<b>8.691</b>	<b>8.691</b>	<b>13.700</b>	<b>9.889</b>	<b>13.097</b>
<b>SALDO INICIAL</b>	<b>0</b>	<b>63.564</b>	<b>56.416</b>	<b>48.875</b>	<b>42.898</b>	<b>38.179</b>	<b>30.557</b>	<b>22.536</b>	<b>16.595</b>	<b>11.469</b>	<b>42.728</b>	<b>37.116</b>
<b>SALDO FINAL</b>	<b>63.564</b>	<b>56.416</b>	<b>48.875</b>	<b>42.898</b>	<b>38.179</b>	<b>30.557</b>	<b>22.536</b>	<b>16.595</b>	<b>11.469</b>	<b>42.728</b>	<b>37.116</b>	<b>48.601</b>

Fuente: Elaboración propia

## Viabilidad del proyecto

### Rentabilidad:

El **EBITDA sobre ventas** indica la evolución de la rentabilidad del negocio. En este caso en el primer año este indicador es negativo debido a los pocos ingresos que recibe Finaxy en ese período de tiempo. En el segundo año el indicador sigue manteniéndose negativo, pero se reduce, ya que los ingresos de ventas cubren los costes de explotación y el margen bruto es positivo y, por último, debido al gran incremento de los ingresos de ventas el indicador llega al 48,88%. Finaxy tiene una buena evolución de rentabilidad en cuanto a la facturación generada.

$$\text{EBITDA Vs Ventas} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{Ventas}} \% \quad \frac{-86.318}{33.706} = -256,09\% \quad \frac{-4.785}{114.669} = -4,17\% \quad \frac{114.348}{233.924} = 48,88\%$$

La ratio de **beneficio neto sobre ventas** indica la rentabilidad que obtiene una empresa por la venta de sus productos, descontando lo que le cuesta producirlos, es decir, amortizaciones, intereses e impuestos, obtenida en cada euro vendido. El resultado del primer año es negativo debido al crecimiento lento y los ingresos reducidos. En el 2o año las pérdidas se reducen y es en el tercer año cuando ya la empresa obtiene beneficios y este ratio sale positivo.

$$\text{Benefici net Vs Ventas} = \frac{\text{Benefici net}}{\text{Ventas}} \% \quad \frac{-101.076}{33.706} = -299,87\% \quad \frac{-3.522}{114.669} = -3,07\% \quad \frac{144.383}{233.924} = 61,72\%$$

El **ROA** indica la rentabilidad sobre los activos o de otra forma, valora la competencia de los activos de una empresa, para producir renta por ellos mismos. El primer año al tener en cuenta el BAIT es negativo debido a las pérdidas que incurren ese mismo año. En el segundo sigue siendo negativo pero las pérdidas son mucho menores. El tercer año se muestra positivo y asciende hasta los 113.82%.

$$\text{R.O.A - Return on assets} = \frac{\text{BAIT}}{\text{Actiu total}} \% \quad \frac{-101.076}{59.325} = -170,38\% \quad \frac{-3.522}{61.455} = -5,73\% \quad \frac{144.383}{126.847} = 113,82\%$$

### Liquidez:

El **fondo de maniobra** es la parte del activo corriente que está financiada con el pasivo no corriente o los fondos propios de la empresa. Analizamos el fondo de maniobra de la empresa en los años 1, 2 y 3. En todos los años es positivo, lo que nos indica una situación ideal para la empresa, ya que posee la liquidez suficiente para hacer frente a los pagos que tiene que realizar en menos de un año.

Fons de Maniobra	Actiu corrent - Passiu corrent	26.162	23.091	101.424
------------------	--------------------------------	--------	--------	---------

La ratio de liquidez trata sobre el número de veces que el activo corriente de una empresa puede cubrir su pasivo corriente. El primer año podemos cubrir sin ningún problema el pasivo

corriente con el activo corriente, al igual que en el segundo. El tercer año, la ratio de liquidez es muy positivo y no hay problemas en cubrir el pasivo corriente ya que el activo corriente asciende notoriamente.

<b>Rati de Liquidesa</b>	=	$\frac{\text{Actiu corrent}}{\text{Passiu corrent}}$	%	$\frac{41.137}{14.975} = 274,70\%$	$\frac{42.540}{19.449} = 218,73\%$	$\frac{123.101}{21.677} = 567,89\%$
--------------------------	---	--	---	------------------------------------	------------------------------------	-------------------------------------

### Endeudamiento:

La **ratio de endeudamiento** podemos ver cómo la empresa en el primero y segundo año se encuentra muy endeudada, lo que supone un riesgo en caso de que los ingresos no sean los esperados. En el tercer año, esta ratio es mucho menor y ese riesgo desaparece, pero nos indica que los recursos propios están mal aprovechados.

<b>Rati Endeutament</b>	=	$\frac{\text{Passiu}}{\text{Patrimoni net + Passiu}}$	%	$\frac{39.033}{39.325} = 99,26\%$	$\frac{37.889}{31.454} = 120,46\%$	$\frac{25.536}{96.846} = 26,37\%$
-------------------------	---	---	---	-----------------------------------	------------------------------------	-----------------------------------

La ratio entre los **gastos financieros sobre ventas**, muestra una situación óptima para la empresa, porque la empresa rentabiliza los gastos financieros ya que se obtiene un mayor retorno mayor de ventas durante el primero, segundo y tercer año.

<b>Despeses financeres Vs Ventas</b>	=	$\frac{\text{Despeses financeres}}{\text{Ventas}}$	%	$\frac{487}{33.706} = 1,44\%$	$\frac{1.603}{114.669} = 1,40\%$	$\frac{1.394}{233.924} = 0,60\%$
--------------------------------------	---	--	---	-------------------------------	----------------------------------	----------------------------------

### Equilibrio financiero:

El **cashflow** en el primer y segundo año es negativo, lo que nos indica que sale más dinero del que entra en la empresa, lo que representa una situación de posible riesgo que hay que solucionar con mayor entrada de ingresos. En el tercer año esta situación se ha solucionado gracias al incremento de ventas, con lo que se puede hacer frente a las deudas e incluso hay dinero suficiente para invertirlo en recursos humanos o I+D.

<b>Cashflow</b>	Benefici + Amortitzacions	<b>-102.163</b>	<b>-5.049</b>	<b>142.493</b>
-----------------	---------------------------	-----------------	---------------	----------------

Las **NOF** nos indican que existe una necesidad de acudir a financiación externa o bien de ampliar el pago de las deudas, ya que todos los años el fondo de maniobra es mayor que las NOF.

<b>N.O.F.</b>	Actiu no corrent - Creditors comercials a pag	<b>38.995</b>	<b>40.398</b>	<b>116.005</b>
---------------	---	---------------	---------------	----------------

Con el análisis financiero realizado, podemos observar que año tras año los resultados son ascendentes, debido al incremento en los ingresos empresariales. Es por ello que al final del tercer año la empresa se muestra solvente y viable a futuro.

## CONCLUSIONES

Podemos observar que tanto los procesos como la idea de negocio son innovadoras y tienen un gran potencial para pasar de ser una idea a algo totalmente funcional y operativo. En este trabajo se explica todo lo necesario para poder empezar con la actividad, comentando tanto las formas de hacerlo posible como el funcionamiento de las estrategias.

Aunque el producto de inversión invierta en productos complejos de la blockchain, el funcionamiento hacia el público es muy intuitivo y va al grano. El hecho de que se desarrolle todo el proceso a través de una aplicación causa en todos los públicos posibles una experiencia muy satisfactoria, lo que puede hacer que se recomiende entre su círculo. El uso del pixel art hace que la posible complejidad de un proceso de inversión se haga más amena y natural. Las estrategias de Stellar, el principal producto de Finaxy son rentables a largo plazo, y crean una ventaja competitiva tanto en su forma de ejecución como en los rendimientos que se obtienen en ella. En el trabajo, también se concretan cómo y qué tipo de estrategias y dApps pueden servir para realizar esta generalización de rendimientos.

Sobre el proyecto, las funciones CORE que deberían ser esenciales para que funcione la empresa son: una app optimizada con un buen user experience e interfaz (UX y UI), unas estrategias sostenibles en el ecosistema de las DeFi y un buen marketing para captar clientes potenciales, a parte de una buena coordinación interna por parte del equipo.

Pasando a un análisis financiero y hablando sobre los rendimientos empresariales y resultados, vemos que el crecimiento en los primeros dos años es crucial, y se debe trabajar en que este crecimiento sea consistente, duradero y fiel a los objetivos que se plantea la empresa. Si los resultados no fueran los esperados, el crecimiento no fuera el previsto o simplemente, Finaxy quiere ir menos apretada en este segundo año para ser más solvente a corto plazo, se debería pedir otro crédito o pasarlo de corto a largo plazo, prolongando la duración de este. De esta manera, la empresa tendrá un mayor margen para seguir expandiéndose y obtener más usuarios y de esta forma, obtener más depósitos en Stellar.

Con todo analizado, podemos concluir que en el supuesto que se impulsará la creación de Finaxy, tiene unos sustentos favorables tanto a su adopción como a su funcionamiento, siendo una empresa viable para su institución en el mercado español.

Para concluir, se ha realizado un pacto de socios conforme el trabajo se ha hecho por dos estudiantes.

*Esperamos que hayáis disfrutado del viaje con Finaxy, ¡las DeFi nos esperan!*

## WEBGRAFIA

Adobe. (2022). Compra de Adobe. En adobe.com.

<https://commerce.adobe.com/checkout/email/?items%5B0%5D%5Bcs%5D=0&items%5B0%5D%5Bid%5D=19AEE5AC1C9242C37657987E009E6553&ctx=fp&cli=creative&co=ES&lang=es&promoid=DZTGZWB&mv=other>

Alonso, Á. (2021). Solo el 3% de los españoles invierte en fondos de inversión y acciones. En EIEconomista.

<https://www.eieconomista.es/mercados-cotizaciones/noticias/11146131/04/21/Solo-el-3-de-los-espanoles-invierte-en-fondos-de-inversion-y-acciones.html>

Arsys. (2022). Servidores Dedicados en España. Tu proyecto seguro - Arsys. En Arsys.com.

<https://www.arsys.es/servidores/dedicados>

Asesores, D. (n.d.). ▷? Todo lo que debes saber para constituir una SL y sus gastos. En defezasesores.es.

<https://defezasesores.es/asesoria-pymes/gastos-constitucion-sociedad-limitada/>

Balcells, R. (2021). Las claves para rentabilizar el dinero ahorrado | Estar donde estés. En Estar donde estés.

<https://estardondeestés.com/movi/es/articulos/las-claves-para-rentabilizar-el-dinero-ahorrado>

BBVA. (2021). Qué inversiones son más seguras | BBVA España. En BBVA.

<https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/ef/fondos-inversion/inversiones-seguras.html>

Belinchón, F. (2020). El número de inversores se dispara ante el ansia de ganar dinero en la debacle | Mercados | Cinco Días. En cincodias.elpais.com.

[https://cincodias.elpais.com/cincodias/2020/05/06/mercados/1588779178\\_719328.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2020/05/06/mercados/1588779178_719328.html)

Binance. (2020). Explicación de Fórmulas de AMM, Participaciones y Rendimientos | Binance Support. En Binance.com.

<https://www.binance.com/es-LA/support/faq/33f38db8c23e4a0f949b5433cdc7193a>

Binance. (2022). Obtén intereses de BUSD (BUSD) | Haz stake y consigue BUSD gratis | Binance. En Binance Earn. <https://www.binance.com/es/earn/busd>

Bit2Me. (2020). ¿Qué es DeFi o Finanzas Descentralizadas? En Bit2Me.

[https://academy.bit2me.com/que-es-defi-o-finanzas-descentralizadas/#Origen\\_del\\_DeFi](https://academy.bit2me.com/que-es-defi-o-finanzas-descentralizadas/#Origen_del_DeFi)

BlockFi. (2022). Do More With Your Crypto - Buy, Sell, Trade & Earn - BlockFi. En Blockfi.com.

<https://blockfi.com/>

BMF. (n.d.). Tipos de inversión según tu edad. En bmfinversiones.com.

<https://www.bmfinversiones.com/blog/tipo-de-inversion-segun-tu-edad>

Borja, A. (2021). Cartera Fría | Qué es, cómo Funcionan y cuáles son las Mejores - Rankia.

En Rankia. <https://www.rankia.com/blog/blockchain-criptomonedas-bitcoin-ethereum/5158919-cartera-fria-que-como-funcionan-cuales-son-mejores>

CaixaBank. (2021). Planes de pensiones | Particulares | CaixaBank. En CaixaBank.

<https://www.caixabank.es/particular/planes-de-pensiones.html>

Celsius. (2022). Earn Yield on Crypto with Celsius | Crypto Rewards, Earn Bitcoin. En

Celsius.network. <https://celsius.network/earn>

Cesuma, A. (2021). El departamento de Marketing: objetivos, funciones y tareas. En

Cesuma.mx. <https://www.cesuma.mx/blog/el-departamento-de-marketing-objetivos-funciones-y-tareas.html>

ChainLink. (2021). What Is DeFi (Decentralized Finance)? » Explained | Chainlink. En

Chain.link. <https://chain.link/education/defi>

Crypto.com. (2022). Crypto Earn | Up to 14.5% p.a. Rewards. En crypto.com/earn.

<https://crypto.com/eea/earn>

Dailydefi. (2021). Impermanent Loss Calculator. En Dailydefi.org.

<https://dailydefi.org/tools/impermanent-loss-calculator/>

donde estás, E. (2021). ¿Dónde guardan (o invierten) los españoles su dinero? | Estar donde estás. En Estardondeestés.com.

<https://estardondeestes.com/movi/es/articulos/donde-guardan-o-invierten-los-espanoles-su-dinero>

Farm, R. (2022). Introduction - Reaper Farm. En Gitbook.com.

<https://reaper-bytemasons.gitbook.io/reaper-farms/>

Finance, B. (2021). Overview - Beefy.Finance. En GitBook. <https://docs.beefy.finance/moo/>

Finance, Y. (2021). Equilibrium — Mad Science Explained | by YEL.Finance | Medium. En Medium. <https://yel-finance.medium.com/equilibrium-mad-science-explained-6425923b8eab>

Finance, Y. (2021). Home - Yield Enhancement Labs. En Yel Finance Gitbook.

<https://yield-enhancement-labs.gitbook.io/yield-enhancement-labs/>

Gloria Hernández y Aler Pablo Corredoyra (2022). ¿Es posible invertir en criptomonedas a través de fondos de inversión? En blogs.elconfidencial.com.

[https://blogs.elconfidencial.com/mercados/tribuna-mercados/2022-03-08/es-posible-invertir-en-criptomonedas-a-traves-de-fondos-de-inversion\\_3387514/](https://blogs.elconfidencial.com/mercados/tribuna-mercados/2022-03-08/es-posible-invertir-en-criptomonedas-a-traves-de-fondos-de-inversion_3387514/)

González, I. (2021). DeFi: primero conquistamos la moneda, ahora los servicios financieros.

En GCiencia. <https://www.gciencia.com/consenso-blockchain-es/defi-moneda-servicios-financieros/>

Google. (2021). Google Finance: participacions en temps real, notícies i preu de l'índex borsari Ibex 35. En Google Finances.

[https://www.google.com/finance/quote/IB:INDEXBME?sa=X&ved=2ahUKEwjntfK8\\_70AhVJr6QKHRH7BCoQ3ecFegQIFhAc](https://www.google.com/finance/quote/IB:INDEXBME?sa=X&ved=2ahUKEwjntfK8_70AhVJr6QKHRH7BCoQ3ecFegQIFhAc)

Guía, E. (2006). Las empresas de servicios de inversión GUIA Guía informativa de la CNMV. CNMV.

Gutiérrez, S. (2013). siglas y acrónimos, claves de redacción | FundéuRAE. En Fundéu.

<https://www.fundeu.es/recomendacion/siglas-y-acronimos-claves-de-redaccion/>

Hamilston, E. (2021). The Buyback Concept and How it can be Applied in Cryptocurrencies | Tech Times. En Tech Times.



<https://www.techtimes.com/articles/262661/20210709/the-buyback-concept-and-how-it-can-be-applied-in-cryptocurrencies.htm>

Hernández, L. Á. (2021). Automated Market Makers (AMM): ¿Qué son y cómo funcionan? - Rankia. En Rankia.

<https://www.rankia.com/blog/blockchain-criptomonedas-bitcoin-ethereum/5137028-automated-market-makers-amm-que-son-como-funcionan>

Hindman, N. (2020). Beginner's Guide to (Getting Rekt by) Impermanent Loss | by Nate Hindman | Bancor. En Bancor.

<https://blog.bancor.network/beginners-guide-to-getting-rekt-by-impermanent-loss-7c9510cb2f22>

iberley. (2021). Régimen de las entidades de capital-riesgo y entidades de inversión colectiva de tipo cerrado | Iberley. En iberley.es.

<https://www.iberley.es/temas/regimen-entidades-capital-riesgo-entidades-inversion-colectiva-tipo-cerrado-42411>

IG. (n.d.). Definición de libro de órdenes | Qué es un libro de órdenes. En IG.com.

<https://www.ig.com/es/glosario-trading/definicion-de-libro-de-ordenes>

INE. (2021). Población por edad (grupos quinquenales), Españoles/Extranjeros, Sexo y Año.

En INE. <https://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?path=/t20/e245/p08/I0/&file=01002.px>

INE. (2022). Población por edad (grupos quinquenales), Españoles/Extranjeros, Sexo y Año.

En ine.es. <https://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?path=/t20/e245/p08/I0/&file=01002.px#!tabs-grafico>

Inverco. (2021). Observatorio INVERCO. Distribución Planes de Pensiones Sistema Individual por CC. En Observatorio Inverco. [www.observatorioinverco.com](http://www.observatorioinverco.com)

Jose Manu (2022). Crypto stablecoin staking — Rates comparison | by Jose Manu (CodingFun) | Coinmonks | Apr, 2022 | Medium. En Medium.com.

<https://medium.com/coinmonks/crypto-stablecoin-staking-rates-comparison-98972b03040>

KeepCoding, R. (2022). ¿Qué hace un programador? | KeepCoding Tech School. En <https://keepcoding.io/>.

[https://keepcoding.io/blog/que-hace-un-programador/#Que\\_es\\_un\\_programador](https://keepcoding.io/blog/que-hace-un-programador/#Que_es_un_programador)

Moronatti, J. (2018). Qué son las letras y bonos del Tesoro y qué rentabilidad ofrecen | Business Insider España. En Business Insider.

<https://www.businessinsider.es/son-letras-bonos-tesoro-rentabilidad-ofrecen-295625>

Nexo. (2022). Nexo. En platform.nexo.io. <https://platform.nexo.io/>

Parmar, D. (2021). 9 Best Platforms for Cryptocurrency Lending - Geekflare. En Geek Flare.

<https://geekflare.com/finance/best-cryptocurrency-lending-platforms/>

Parra, E. (2021). La rentabilidad media interanual de los planes de pensiones alcanza el 14% en octubre. En Europa Press.

<https://www.europapress.es/economia/finanzas-00340/noticia-rentabilidad-media-interanual-planes-pensiones-alcanza-14-octubre-20211112142803.html>

Partz, H. (2021). La empresa de préstamos de criptomonedas Celsius Network recauda USD 400 millones. En Cointelegraph.com.

<https://es.cointelegraph.com/news/crypto-lending-firm-celsius-network-raises-400m>

Pursell, S. (2021). ¿Cuáles son las funciones del departamento de marketing? En blog.hubspot.es. <https://blog.hubspot.es/marketing/funciones-departamento-marketing>

Ramón, S. (2022). Declarar criptomonedas en Hacienda: guía fiscal (Actualizado) - Sola y Ramón Abogados. En solayramonabogados.com.

<https://www.solayramonabogados.com/blog/declarar-criptomonedas-hacienda/>

Sanz, R. (2020). ▷ TAM SAM SOM. Explicado al detalle. Guía definitiva en 2021 | Dynamic.

En Dynamic. <https://www.dynamicgc.es/tam-sam-som-calculamos-el-tamano-del-mercado/>

Sinch. (2022). Email software gratis. En Mailjet.com. <https://es.mailjet.com/pricing/#email>

SpiritSwap. (2021). En spiritswap.finance. <https://app.spiritswap.finance/#/farms>

UniValle. (2022). Administración de Empresas (Administración o Negocios). En univalle.edu.ni. <https://univalle.edu.ni/administracion-de-empresas/>

Vault, R. (2021). Introduction - Robo Vault. En GitBook. <https://docs.robo-vault.com/>

Wikipedia. (2021). Estrategia del océano azul - Wikipedia, la enciclopedia libre. En Wikipedia. [https://es.wikipedia.org/wiki/Estrategia\\_del\\_océano\\_azul#Pasos\\_para\\_desarrollar\\_la\\_estrategia\\_del\\_océano\\_azul](https://es.wikipedia.org/wiki/Estrategia_del_océano_azul#Pasos_para_desarrollar_la_estrategia_del_océano_azul)

Wikipedia. (2022). Crypto.com - Wikipedia, la enciclopedia libre. En Wikipedia.org. <https://es.wikipedia.org/wiki/Crypto.com>

Wikipedia. (2022). Binance - Wikipedia, la enciclopedia libre. En Wikipedia.org. <https://es.wikipedia.org/wiki/Binance>

Wix. (2022). Iniciar sesión | Wix. En wix.com. <https://users.wix.com/signin?redirectTo=https:%2F%2Fpremium.wix.com%2Fget-domain%3FflowType%3Dpurchase%26domainName%3Dfinaxy.info%26referralAdditionalInfo%3D%26msid%3D&originUrl=https:%2F%2Fpremium.wix.com%2Fget-domain%3FflowType%3Dpurchase%26domainName%3Dfinaxy.info%26referralAdditionalInfo%3D%26msid%3D&overrideLocale=es&forceRender=true>

## ANEXOS

### Anexo 1. Glosario

**AMM:** Modelo de creación de mercados a través de aportaciones de activos por usuarios, que obtienen una parte de las fees que genere la plataforma.

**APR:** Annual percentage return, porcentaje de retorno anual.

**APY:** Annual percentage yield, tasa de retorno anual usando interés compuesto.

**Arbitraje:** Estrategia que se aprovecha de las distorsiones temporales de precios de mercados diferentes.

**Altcoin:** Del inglés “alternative coins”, resto de criptomonedas que no sean Bitcoin.

**Billetera fría:** Cold wallet en inglés, es un software o hardware que almacena claves privadas. Puede interactuar con protocolos para crear transacciones.

**Blockchain:** Base de datos pública e immutable conformada por bloques que contienen datos o transacciones.

**CEX:** Casa de intercambios centralizada.

**DAO:** Una organización autónoma descentralizada es una forma de gobernanza regida por contratos inteligentes.

**dApps:** Aplicaciones descentralizadas.

**DEFI:** Sistema que permite que cualquier persona del mundo pueda crear productos financieros transparentes, justos y eficientes.

**DEX:** Casa de intercambios descentralizada.

**Fantom:** Red de bloques pública en la que se pueden construir dApps.

**Fee:** Tasa que se cobra en una operación.

**Fiat:** Dinero cuya cualidad de valor proviene de su declaración por parte del Estado como tal. Euro, Dólar, Yen...

**Impermanent loss:** Pérdida temporal de fondos que puede ocurrir cuando proveemos liquidez en un AMM.

**Liquidity pool:** Contrato inteligente de 2 o más criptomonedas para generar liquidez en los pares y de esta forma, que puedan ser intercambiados. Los usuarios que proveen liquidez son recompensados con un % de las fees.

**LPs:** Los liquidity provider tokens son comprobantes que verifican el suministro de activos en una pool para poderlos retirar en un futuro.

**Multiestrategia:** Fusión de diferentes estrategias de rendimiento a través de diversas plataformas que crean una única.

**Par:** Instrumento financiero que relaciona dos activos para poder intercambiar uno con otro y viceversa.

**Plataformas de lending and borrowing:** Plataformas donde los usuarios depositan criptomonedas que a parte de darles un rendimiento, pueden usar como colateral para obtener un préstamo.

**Proof of Stake (PoS):** Mecanismo de consenso de una cadena de bloques que se confirman a través de una selección de validadores. Estos validadores se seleccionan según la cantidad de monedas que hay depositadas en ellos, de la misma forma se reparte la recompensa de confirmación de bloques proporcionalmente entre todos ellos.

**Proof of Work (PoW):** Sistema de confirmación y verificación de transacciones basado en descifrar un problema algorítmico a través de la computación.

**ROI:** Retorno sobre la inversión, en porcentaje.

**Smart contract:** Los contratos inteligentes son contratos o acuerdos entre dos partes que, gracias a su programación, tienen la capacidad de cumplirse de forma automática.

**Stablecoin:** Criptomoneda diseñada para reflejar el valor de otro activo, como otra criptomoneda, dinero fiduciario u otros productos de cambio.

**TVL:** Valor total bloqueado. Métrica que nos indica cuánto dinero hay en una plataforma, protocolo, par, red...

**UI:** User interface

**UX:** User experience

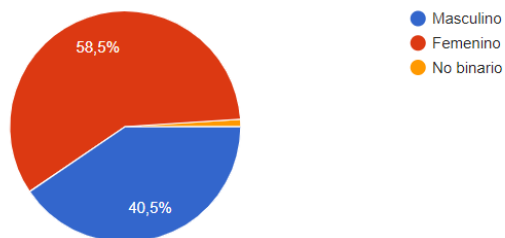
**Vault:** Conjunto de smart contracts que usan varias estrategias de diferentes protocolos existentes para maximizar los retornos.

**Whitepaper:** Documento con un contenido que trata en profundidad un tema específico.

## Anexo 2. Encuesta

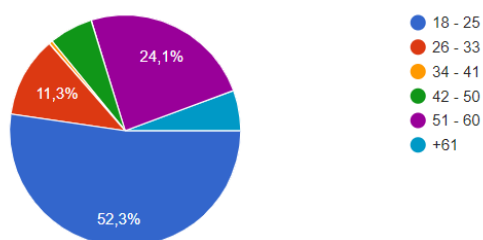
Indica tu género

195 respuestas



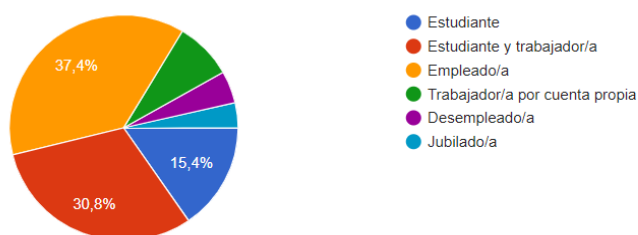
¿En qué rango de edad te encuentras?

195 respuestas



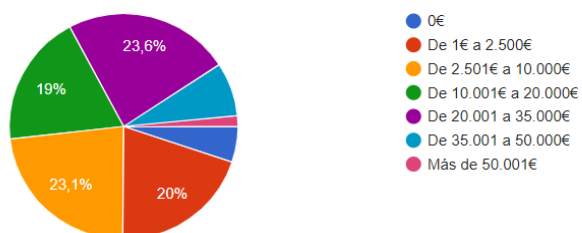
¿Cuál es tu ocupación actual?

195 respuestas



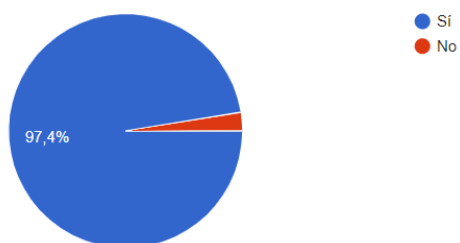
¿Cuál de las opciones describe tus ingresos personales en un año?

195 respuestas



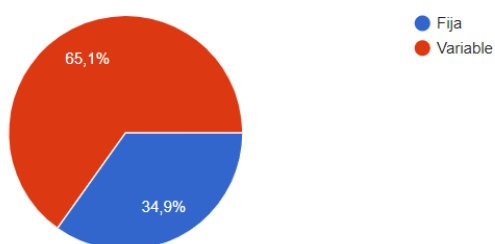
¿Consideras importante el ahorro?

195 respuestas



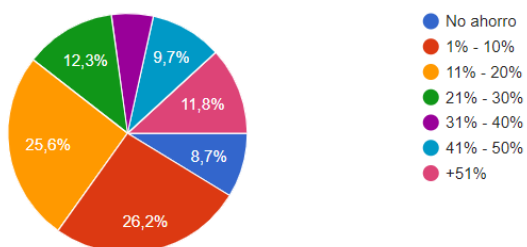
Suponiendo que ahorrases mensualmente, ¿tu cuantía de ahorro sería fija o variable?

195 respuestas



¿Qué % de tus ingresos destinas en ahorrar?

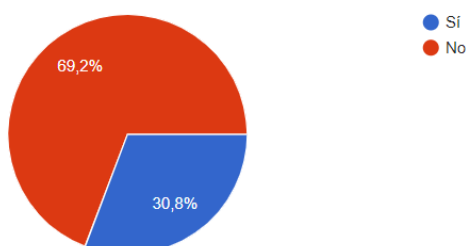
195 respuestas



## Inversión

¿Inviertes tus ahorros?

195 respuestas



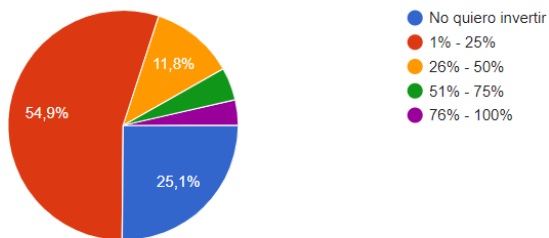
Independientemente de tu respuesta anterior, argumenta por qué.

195 respuestas

- Invierto en mis estudios y tiempo libre
- No estoy informada
- 
- De momento no trabajo
- De momento tengo otros planes para el dinero que ahorro
- No me he parado a pensar nunca donde invertir.
- Desconozco el mundillo
- Para invertir mis ahorros tengo que tener muy claro como hacerlo y donde hacerlo. Hasta el momento no me he informado sobre el tema.
- No sabría dónde hacerlo

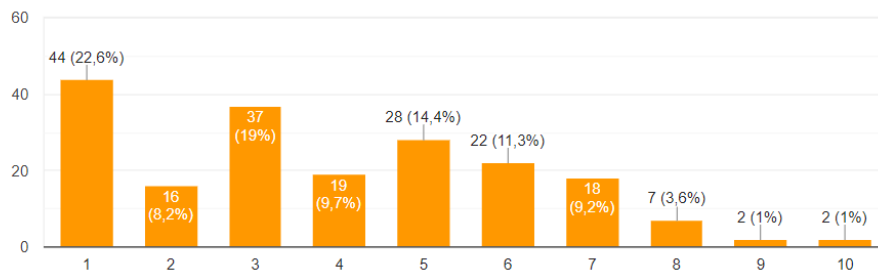
¿Qué porcentaje de tus ahorros estarías dispuesto a invertir?

195 respuestas



Del 1 al 10, qué riesgo estarías dispuesto a asumir en la inversión?

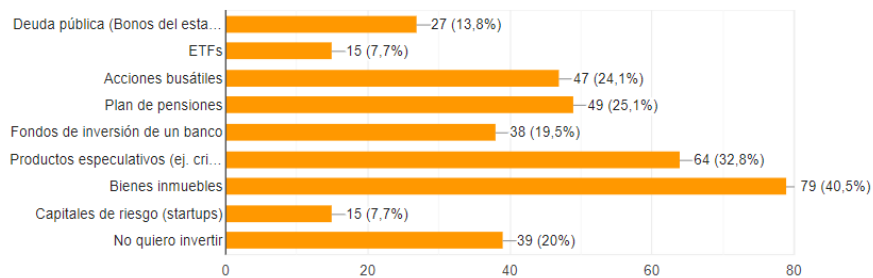
195 respuestas





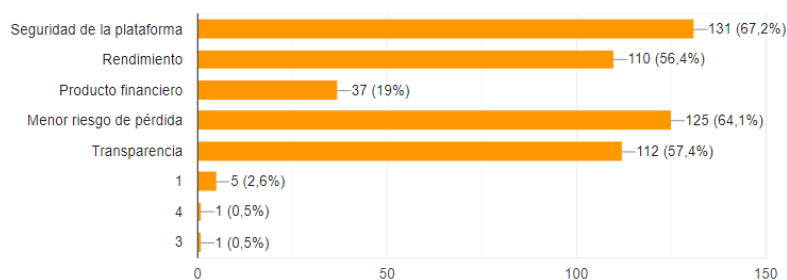
¿En qué tipo de producto financiero estarías dispuesto a invertir?

195 respuestas



Marca los 3 adjetivos sobre la inversión MÁS importantes desde tu punto de vista.

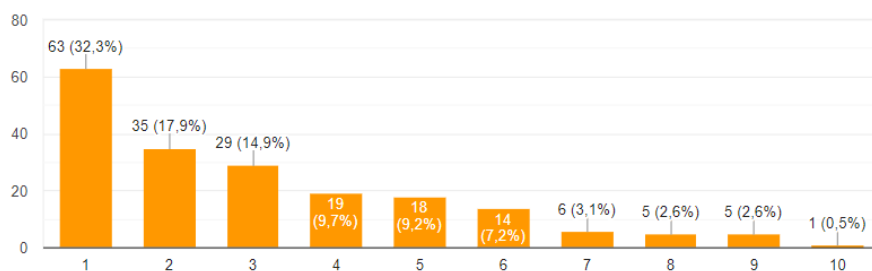
195 respuestas



Nuevo producto financiero

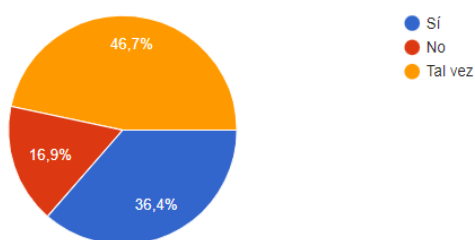
¿Qué conocimiento tienes sobre las criptomonedas?

195 respuestas



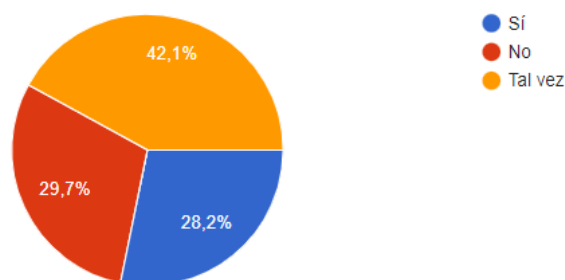
¿Invertirías en un NUEVO PRODUCTO financiero de bajo riesgo, que te ofrece una rentabilidad mayor que los productos financieros existentes de bajo riesgo?

195 respuestas



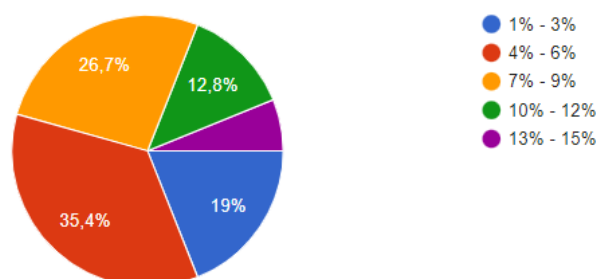
Si el producto financiero fuera sobre las criptomonedas, ¿aún estarías dispuesto a invertir en él?

195 respuestas



Teniendo en cuenta que el producto financiero es de bajo riesgo, ¿cuál crees que debería ser el rendimiento anual esperado? Adjuntamos una tabla con los retornos de los principales productos de inversión del mercado

195 respuestas



### Anexo 3. Pérdidas y ganancias escenario pesimista

#### RESULTATS

Pèrdues i Guanys	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019
Vendes	25.254	85.898	175.443
Variació d'existències	0	0	0
Treballs realitzats per l'empresa per al seu actiu (I+D)	0	0	0
Aprovisionaments	0	0	0
Despeses de personal	(101.105)	(101.105)	(101.105)
Altres despeses d'exploració	(18.919)	(18.349)	(18.471)
Amortització de l'immobilitzat	(1.087)	(1.527)	(1.890)
Imputació de subvencions d'immobilitzat no financer i altres	0	0	0
<b>A) RESULTAT D'EXPLOTACIÓ</b>	<b>(95.857)</b>	<b>(35.083)</b>	<b>53.978</b>
Despeses financeres	(487)	(1.603)	(1.394)
<b>B) RESULTAT FINANCER</b>	<b>(487)</b>	<b>(1.603)</b>	<b>(1.394)</b>
<b>C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (A+B)</b>	<b>(96.344)</b>	<b>(36.686)</b>	<b>52.583</b>
Impost sobre beneficis	14.452	5.503	(15.775)
<b>D) RESULTAT DE L'EXERCICI</b>	<b>(81.892)</b>	<b>(31.183)</b>	<b>36.808</b>

## Anexo 4. Pérdidas y ganancias escenario optimista

<b>RESULTATS</b>			
<b>Pèrdues i Guanys</b>	<b>31/12/2017</b>	<b>31/12/2018</b>	<b>31/12/2019</b>
Vendes	42.158	143.336	292.405
Variació d'existències	0	0	0
Treballs realitzats per l'empresa per al seu actiu (I+D)	0	0	0
Aprovisionaments	0	0	0
Despeses de personal	(101.105)	(101.105)	(101.105)
Altres despeses d'explotació	(18.919)	(18.349)	(18.471)
Amortització de l'immobilitzat	(1.087)	(1.527)	(1.890)
Imputació de subvencions d'immobilitzat no financer i altres	0	0	0
<b>A) RESULTAT D'EXPLOTACIÓ</b>	<b>(78.953)</b>	<b>22.356</b>	<b>170.940</b>
Despeses financeres	(487)	(1.603)	(1.394)
<b>B) RESULTAT FINANCER</b>	<b>(487)</b>	<b>(1.603)</b>	<b>(1.394)</b>
<b>C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (A+B)</b>	<b>(79.440)</b>	<b>20.753</b>	<b>169.546</b>
Impost sobre beneficis	11.916	(3.113)	(50.864)
<b>D) RESULTAT DE L'EXERCICI</b>	<b>(67.524)</b>	<b>17.640</b>	<b>118.682</b>

## Anexo 5. Plan de tesorería del escenario esperado del año 2 y 3

### Año 2

ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10.000
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10.000
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	12.000
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	12.000
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5.297	6.959	7.686	9.556	10.075	11.529	8.309	8.725	9.452	9.867	12.152	15.061
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
988	0	0	1.007	0	0	1.007	0	0	1.007	0	0
6.285	6.959	7.686	10.562	10.075	11.529	9.316	8.725	9.452	10.874	12.152	37.061

108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108
108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.045	1.049	1.054	1.058	1.063	1.067	1.072	1.076	1.080	1.085	1.089	1.404
1.045	1.049	1.054	1.058	1.063	1.067	1.072	1.076	1.080	1.085	1.089	1.404
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.826	1.826	1.826	1.826	1.826	1.826	1.826	1.826	1.826	1.826	1.826	2.066
10.370	6.793	6.793	9.804	6.793	10.001	10.370	6.793	6.793	9.804	6.793	10.001
5.217	5.217	5.217	5.217	5.217	8.425	5.217	5.217	5.217	5.217	5.217	8.425
3.577	0	0	3.011	0	0	3.577	0	0	3.011	0	0
470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470
1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106
154	149	145	141	136	132	127	123	118	114	109	155
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
13.502	9.925	9.925	12.936	9.925	13.133	13.502	9.925	9.925	12.936	9.925	13.733
40.149	32.932	29.966	27.727	25.353	25.503	23.899	19.713	18.513	18.039	15.977	18.205
32.932	29.966	27.727	25.353	25.503	23.899	19.713	18.513	18.039	15.977	18.205	41.533

Año 3

ene-19	feb-19	mar-19	abr-19	may-19	jun-19	jul-19	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17.375	18.858	19.812	18.328	19.494	18.116	17.375	17.799	19.917	20.765	22.672	23.414
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.007	0	0	1.031	0	0	1.026	0	0	1.026	0	0
18.382	18.858	19.812	19.359	19.494	18.116	18.401	17.799	19.917	21.791	22.672	23.414

137	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108
137	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.410	1.415	1.421	1.427	1.433	1.439	1.445	1.451	1.457	1.463	1.469	1.476
1.410	1.415	1.421	1.427	1.433	1.439	1.445	1.451	1.457	1.463	1.469	1.476
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.862	1.862	1.862	1.862	1.862	1.862	1.862	1.862	1.862	1.862	1.862	1.862
10.370	6.793	6.793	9.804	6.793	10.001	10.370	6.793	6.793	9.804	6.793	10.001
5.217	5.217	5.217	5.217	5.217	8.425	5.217	5.217	5.217	5.217	5.217	8.425
3.577	0	0	3.011	0	0	3.577	0	0	3.011	0	0
470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470
1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106
149	143	137	131	125	119	113	107	101	95	89	83
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

0	0	0	4.665	0	0	0	0	0	6.997	0	2.332
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

13.927	10.321	10.321	17.997	10.321	13.529	13.898	10.321	10.321	20.329	10.321	15.862
41.533	45.987	54.523	64.014	65.376	74.548	79.135	83.638	91.115	100.711	102.172	114.523
45.987	54.523	64.014	65.376	74.548	79.135	83.638	91.115	100.711	102.172	114.523	122.075

Anexo 6. Plan de tesorería del escenario pesimista del año 2 y 3

Año 2

ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10.000
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10.000
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	12.000
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4.155	5.193	6.751	7.582	8.102	8.517	6.647	6.336	7.478	7.894	8.102	9.140
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
988	0	0	1.007	0	0	1.007	0	0	1.007	0	0
5.143	5.193	6.751	8.589	8.102	8.517	7.654	6.336	7.478	8.901	8.102	31.140

108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108
108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.045	1.049	1.054	1.058	1.063	1.067	1.072	1.076	1.080	1.085	1.089	1.404
1.045	1.049	1.054	1.058	1.063	1.067	1.072	1.076	1.080	1.085	1.089	1.404
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.826	1.826	1.826	1.826	1.826	1.826	1.826	1.826	1.826	1.826	1.826	2.066
10.370	6.793	6.793	9.804	6.793	10.001	10.370	6.793	6.793	9.804	6.793	10.001
5.217	5.217	5.217	5.217	5.217	8.425	5.217	5.217	5.217	5.217	5.217	8.425
3.577	0	0	3.011	0	0	3.577	0	0	3.011	0	0
470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470
1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106	1.106
154	149	145	141	136	132	127	123	118	114	109	155
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
13.502	9.925	9.925	12.936	9.925	13.133	13.502	9.925	9.925	12.936	9.925	13.733
31.697	23.337	18.606	15.432	11.085	9.261	4.645	-1.203	-4.792	-7.239	-11.274	-13.098
23.337	18.606	15.432	11.085	9.261	4.645	-1.203	-4.792	-7.239	-11.274	-13.098	4.310



