

1. OBJETIVOS DEL BRÓKER:

1. Objetivos Generales

- 1.1. Ofrecer acceso seguro y eficiente a los mercados financieros mediante una plataforma intuitiva que fomente la inclusión financiera y elimine barreras económicas y tecnológicas.
- 1.2. Impulsar la confianza y la innovación en la inversión financiera a través del cumplimiento normativo, la transparencia y la implementación de tecnologías avanzadas.

2. Objetivos económicos generales

- 2.1. Alcanzar una cuota de mercado del 15% en el sector de brókers financieros nacionales durante los próximos 4 años intentando así mejorar nuestro volumen de operaciones en unos 100 millones de euros.
- 2.2. Aumentar las ventas del servicio financiero en los primeros 5 años un 18%.
- 2.3. Conseguir 1000 clientes en nuestros 2 primeros años.
- 2.4. Reducir los gastos operativos un 10% en dos años.

3. Objetivos Específicos

- 3.1. Brindar asesoramiento y soporte especializado mediante un equipo que ayude a los usuarios a tomar decisiones informadas y alineadas con sus objetivos.
- 3.2. Desarrollar una plataforma con herramientas avanzadas que permitan monitorear y optimizar las inversiones en tiempo real.
- 3.3. Cumplir con las regulaciones vigentes y promover la transparencia en comisiones, tarifas y estructuras de costos para generar confianza.
- 3.4. Ampliar la accesibilidad a los mercados financieros permitiendo que cualquier usuario pueda invertir sin barreras tecnológicas o económicas.
- 3.5. Implementar tecnologías innovadoras como trading automatizado, análisis de datos masivos e inteligencia artificial para mejorar la experiencia de usuario.

4. Objetivos del plan de marketing

- 4.1. Objetivos cuantitativos: Aumentar las ventas para generar una mayor rentabilidad, poder llegar a nuevos consumidores, fidelización de clientes y consolidación de nuestra posición en el mercado.

- 4.2. Objetivos cualitativos: Consolidar la imagen de la empresa en el mercado, establecer una buena relación con los proveedores, realizar una buena labor en la gestión financiera, implementar una cultura empresarial en la empresa.

JUSTIFICACIÓN Y VALORES DE LA EMPRESA

Esta empresa es necesaria para la sociedad ya que puede mostrar su aportación al mercado y su capacidad de satisfacer nuestras necesidades, alguna de las razones puede ser:

a. Identificación de las Necesidades del Mercado

Demanda insatisfecha de personas o empresas que necesitan ayudas para obtener servicios como productos financieros. Un bróker también puede facilitar transacciones a los clientes que no tengan conocimiento.

b. Rol de Intermediario

El bróker puede suponer un ahorro de tiempo y esfuerzo actuando como intermediario entre clientes y proveedores agilizando el trabajo, además los brókers tienen conocimientos los cuales pueden permitir negociar mejores condiciones para los clientes.

c. Tendencias Actuales

La tecnología permite que los brókers operen mediante plataformas en línea reduciendo gastos y haciendo crecer el mercado. Gracias al mayor acceso a información los brókers pueden usar herramientas avanzadas de análisis para hacer recomendaciones a cada cliente.

d. Generación de Valor

El bróker asume parte del riesgo buscando soluciones seguras para sus clientes y puede encontrar opciones disponibles para el cliente.

2. CREACION

Un bróker financiero se puede considerar como aquel proceso que requiere cumplir con requisitos regulatorios, una infraestructura técnica sólida y una estrategia de negocio clara. A continuación, indicamos los primeros pasos.

Para ello se deberá delimitar previamente los siguientes pasos:

2.1. Definir el modelo de negocio

- **Tipo de bróker:** Decidir si seremos un *Market Maker* (creas tu mercado interno) o un *ECN/STP* (actúas como intermediario directo con los mercados).
- **Mercado objetivo:** Determinar si trabajaremos con acciones, divisas (Forex), criptomonedas, futuros, opciones, etc.
- **Público objetivo:** Definir si nos enfocaremos en minoristas, instituciones o ambos.

2.2. Cumplir con la regulación

- **Elegir una jurisdicción:** Investigar las regulaciones locales e internacionales. Algunas jurisdicciones comunes para brókers son:
- **EE. UU.:** Regulado por la *SEC* o la *CFTC*.
- **Reino Unido:** Regulaciones de la *FCA*.
- **Australia:** Supervisado por *ASIC*.
- **Chipre:** Supervisado por *CySEC* (popular para Forex y CFD).

Solicitar una licencia: Cada país tiene sus requisitos específicos (capital mínimo, auditorías, presentación de documentos legales, etc.).

Cumplir con la normativa AML/KYC: Implementa un sistema para prevenir el lavado de dinero y verificar la identidad de tus clientes.

2.3. Establecer una infraestructura técnica

- **Plataforma de trading:** Adquirir una plataforma como MetaTrader 4/5, cTrader o desarrollar una personalizada.
- **Servidores:** Asegurarse de contar con servidores robustos para manejar las operaciones. Los servidores deben ser rápidos y seguros.
- **Sistemas de gestión de riesgos:** Implementar software para monitorear y gestionar las exposiciones al riesgo en tiempo real.
- **Pasarela de pago:** Configurar métodos para depósitos y retiros, incluyendo transferencias bancarias, tarjetas de crédito y criptomonedas.

2.4. Financiamiento y estructura legal

- **Capital inicial:** Necesitaremos fondos para cumplir con los requisitos regulatorios y operar de manera eficiente. Esto incluye costos de licencia, tecnología, marketing y personal.
- **Estructura legal:** Establecer una empresa registrada en la jurisdicción elegida y redactar contratos legales como términos de servicio y acuerdos con clientes.
- **Socios estratégicos:** Formar alianzas con proveedores de liquidez (para precios en tiempo

real) y bancos de confianza

2.5. Estrategia de adquisición de clientes

- **Marketing:** Diseñar campañas para atraer traders a tu plataforma. Usar redes sociales, SEO, campañas PPC y afiliados.
- **Soporte al cliente:** Implementar soporte multilingüe, preferentemente disponible 24/7.
- **Educación:** Proporcionar tutoriales, webinars y contenido educativo para principiantes. Seguridad y cumplimiento

Ciberseguridad: Implementar medidas para proteger datos y fondos de clientes.

Auditorías y reportes: Asegurarnos de cumplir con las auditorías y reportes que exigen los reguladores.

3. SERVICIOS OFRECIDOS

1. Servicios básicos

- **Plataforma de trading online:** Herramientas para la compra y venta de activos en tiempo real, incluyendo acciones, criptomonedas, y ETFs.
- **Educación financiera interactiva:** Cursos, webinars y tutoriales enfocados en principiantes.
- **Análisis de datos masivos:** Estadísticas en tiempo real y predicciones basadas en IA para decisiones informadas.
- **Soporte 24/7:** Atención al cliente multilingüe con asistentes virtuales y humanos.

2. Servicios diferenciadores

- **Planificación de inversiones personalizadas:** Asesoramiento automatizado basado en metas financieras.
- **Trading social:** Funcionalidad para seguir e imitar estrategias de inversores exitosos.
- **Estrategias automatizadas:** Creación de bots de trading personalizados según parámetros definidos por el usuario.
- **Gestión de carteras sostenibles:** Acceso a activos relacionados con energías renovables y empresas con políticas ESG.

3. Planes de suscripción

- **Plan Básico:** Acceso a la plataforma y gráficos en tiempo real.
- **Plan Avanzado:** Incluye análisis avanzados y alertas personalizadas.
- **Plan Premium:** Asesor financiero personal, análisis detallado y tarifas más bajas.

4. Innovaciones futuras

- **Espacio de simulación financiera:** Plataforma para practicar trading sin riesgo con fondos ficticios.

- **Integración con blockchain:** Sistema de transacciones descentralizadas para mayor transparencia y seguridad.
- **Herramienta de optimización fiscal:** Análisis para minimizar la carga fiscal de los inversores.

5. Acceso a oportunidades exclusivas

- **Inversiones pre-IPO:** Acceso a acciones de empresas antes de su salida a bolsa.
- **Crowdfunding corporativo:** Oportunidad de invertir en startups seleccionadas por Trextrade.

Trextrade tiene la capacidad de sobresalir mediante una oferta innovadora, personalizada y tecnológica, atrayendo especialmente a jóvenes inversores y usuarios intermedios interesados en la gestión avanzada de sus carteras financieras.