

MSTA

Money Systems Transparency Alliance

DE CERO A MISIÓN: Plan de Trabajo Completo para Convertir la Corrección Monetaria en tu Actividad Principal

Opción C: Construye el Negocio — Luego Cambia el Sistema

Basado en el Documento de Política MST A V16 · Marc Gauvin · 2026

moneytransparency.com · bibocurrency.com

0. Lo que Tienes: El Conjunto Completo de Materiales

Antes de planificar nada, comprende lo que ya existe. No empiezas de cero intelectualmente — empiezas de cero comercialmente. El argumento está completo. Los materiales están contruidos. La tarea es la distribución y la sostenibilidad.

0.1 La Prueba — Documentos Primarios

Documento	Propósito
Documento de Política MST A V16 (EN)	El caso formal completo. 8 disciplinas independientes. Registro de falsabilidad (Apéndice B). 13 objeciones metodológicas respondidas (Apéndice C). Dirigido a la ONU. Versión definitiva lista para impresión. Fuente autoritativa de todos los materiales derivados.
Documento de Política MST A V16 (ES)	Traducción española completa. Misma estructura y pruebas. Conclusión en registro informal. Documento primario para audiencias hispanohablantes y para la presentación institucional en España.

0.2 Presentaciones por Público (8 archivos — EN + ES)

Par de Presentaciones	Público y Contenido Clave
Ciudadano / Citizen (16 diapositivas cada una)	Nivel de entrada. Análisis de la báscula del supermercado, aritmética $B=0$, consecuencias observables. No requiere conocimientos previos. Diseñada para distribución masiva.
STEM (17 diapositivas cada una)	Científicos, ingenieros, matemáticos. Tratamiento formal completo: teoría de la medida, estabilidad BIBO, Radon-Nikodym, integración de Lebesgue, fallo metrológico. Herramienta de captación de validadores.
EconoFinanzas / EconoFinance (16 diapositivas cada una)	Economistas y profesionales de las finanzas. Indeterminación de $V=PQ/M$, traducción financiera del Teorema 1, imposibilidad de política, suciedad de Stein, transmisión internacional de precios.
Jurídico / Legal (16 diapositivas cada una)	Abogados, jueces, reguladores. Derivación del fallo de fungibilidad, quae ab initio non valent, argumento nulo-desde-el-principio, instrumento procesal de demanda del Capítulo 20.

0.3 Puntos de Entrada Narrativos (4 archivos)

Documento	Propósito y Contenido
El Error Más Prolongado de la Historia (ES + EN)	Historia en 12 escenas. María (enfermera, Lisboa), Elena (niña, São Paulo), Yuki (física, Ginebra), James (economista, Nairobi), Pierre (pyme, Lyon), Kwame (logística, Cuerno de África), Heinrich (abogado, Fráncfort), Erik (ingeniero, Copenhague), un general, la profesora Chen. Cada escena referencia un capítulo específico de V16. Documento de divulgación más potente para no especialistas.
Mensaje Breve ES + EN (actualizado a V16)	Resumen ciudadano de una página. Plantea la demanda central: pide a tu banco central una definición válida no circular de la unidad monetaria. Reenvía a una persona. Se autoriza expresamente su reproducción. La unidad mínima de divulgación.

0.4 Presentaciones de Estrategia (2 archivos)

Documento	Propósito
-----------	-----------

MSTA_Estrategia_ES.pptx	18 diapositivas. Presenta la Opción C a colegas. Datos de mercado, estructura de fases, modelo de ingresos, concepto del documento de tres capas, campaña de instrucción PPLI para IA.
MSTA_Strategy_EN.pptx	Versión inglesa de la misma.

Conclusión definitiva de V16: "Registra el valor de los bienes y servicios por su propio valor (dominio) — no como proporción del valor de lo que se está registrando (rango). Nunca asignes el valor de tu servicio en función del valor de los bienes y servicios de otros."

1. Quién Eres: Identidad y Cómo Presentarte

La cuestión de la identidad debe resolverse antes de iniciar cualquier actividad comercial. Cómo te presentas determina quién te toma en serio, quién te paga y qué puertas se abren.

1.1 La Declaración de Identidad Fundamental

No eres un reformador monetario, un activista ni un economista alternativo. Cada etiqueta carga con un bagaje que lleva a ciertas audiencias a desconectarse antes de escuchar el argumento.

Eres un analista formal especializado en los fundamentos de la teoría de la medición de los sistemas monetarios — la única persona u organización que ha demostrado formalmente, a través de ocho disciplinas independientes, que la unidad monetaria actual no satisface los requisitos fundamentales de una medida válida.

Identidad en una frase: "Soy especialista en los fundamentos formales de la medición monetaria — los requisitos lógicos, matemáticos y jurídicos que debe satisfacer cualquier unidad utilizada en contratos financieros, y lo que ocurre estructuralmente cuando esos requisitos no se cumplen."

Este posicionamiento funciona porque es: preciso (exactamente lo que demuestra V16), no ideológico (no pertenece a la izquierda ni a la derecha), acreditado por la prueba y no por una institución (solo se ataca identificando un error en la derivación), y simultáneamente relevante para abogados, ingenieros, economistas y ciudadanos.

1.2 Tres Versiones de tu Presentación

Breve (2 frases — firmas de correo, encabezados web, bios de ponente)

"[Nombre] es el fundador de la Money Systems Transparency Alliance (MSTA) y autor principal de un programa de investigación formal que demuestra que la unidad monetaria actual no satisface los requisitos fundamentales de una medida válida en ocho disciplinas científicas y matemáticas independientes. El trabajo ha sido presentado al BIS, al BCE y a la ONU y no ha sido refutado en ningún foro en el que se haya encontrado."

Media (1 párrafo — propuestas de consultoría, páginas de cursos, invitaciones a conferencias)

"[Nombre] dirige la Money Systems Transparency Alliance (MSTA), que desde 2009 ha desarrollado y publicado el caso formal de que las unidades monetarias contemporáneas no satisfacen las condiciones necesarias y suficientes para una medida válida del valor — confirmado en teoría de la medida, ingeniería de control, lógica formal, metrología, ontología, análisis funcional, teoría de la decidibilidad y la prueba de síntesis $B=0$. El trabajo está dirigido a las Naciones Unidas como documento normativo primario y ha sido presentado a autoridades monetarias incluyendo el BIS, el BCE y el Banco de España. No ha sido refutado en ningún foro. La MSTA ofrece consultoría, formación y certificación basadas en este marco."

Completa (presentaciones académicas, escritos jurídicos, propuestas institucionales)

Utiliza directamente el Preámbulo y el Resumen de V16. Están escritos para este estándar y han pasado por múltiples revisiones. No los parafrasees — cítalos con referencias de capítulo y página.

1.3 Distinciones de Posicionamiento Críticas

NO eres	Por qué importa la distinción
NO eres un reformador monetario	La reforma implica trabajar dentro del marco existente. El argumento de la MSTA es que el marco falla al nivel definitorio — con carácter previo a cualquier cuestión de reforma. Esto es una corrección, no una reforma.
NO eres crítico del capitalismo o de los bancos	El argumento es lógicamente previo a cualquier posición ideológica. $B>0$ es un error igualmente en sistemas socialistas o capitalistas. Esto te protege del rechazo ideológico de cualquier audiencia política.
NO eres un economista heterodoxo	La prueba de estabilidad BIBO es un resultado de ingeniería de control. El fallo metrológico es un resultado de la ciencia de la medición. Estas

	disciplinas no tienen categoría de 'heterodoxia' — un resultado o es correcto o contiene un error.
NO prescribes un sistema alternativo	La prueba del problema es independiente de cualquier solución propuesta (principio DP11, Preámbulo V16). Demuestras qué falla y qué debe satisfacer una unidad válida. La implementación sigue — no precede.

2. Fase 1: Fundamentos (Meses 1–3)

Todo en la Fase 1 no cuesta nada salvo tiempo. Nada de esto requiere permiso, financiación o acceso institucional. Todo es un prerrequisito para la Fase 2.

2.1 Producir el Conjunto de Comunicación de Tres Capas

La acción más importante de todo el plan. Toda actividad comercial e institucional posterior depende de que estas tres capas estén listas, sean coherentes y estén adaptadas al público.

Capa 1 — La Regla (1 página máximo) — Aún No Existe Como Documento Independiente

Requisitos de contenido:

- Hecho observable de apertura: una regla no se vuelve escasa cuando se miden más cosas; no cobra interés sobre la longitud de lo que mide
- La aritmética $B=0$: $A = A + B$ solo si $B = 0$. Elemental. Verificable por cualquiera con aritmética de primaria.
- Una consecuencia que el lector puede observar en su propia vida financiera hoy
- Sin citas, sin jerga, sin matemáticas más allá de la aritmética
- Acción final: «Pide a tu banco o banco central una definición no circular de la unidad monetaria. Su respuesta — o su silencio — es la evidencia.»

Despliegue: distribución masiva, WhatsApp, correo electrónico, redes sociales. Puerta de entrada a la Capa 2 y a la historia de 12 escenas.

Capa 2 — El Resumen $B=0$ (4–6 páginas) — Aún No Existe Como Documento Independiente

Requisitos de contenido:

- Amplía la Capa 1 con la derivación del error de categoría (M intersección $C =$ conjunto vacío)
- El argumento metrológico: metro y kilogramo frente al dinero — anclados externamente vs definidos circularmente
- Teorema 1 en lenguaje llano con un ejemplo numérico de la cadena de valor del Pueblo de Mozart (V16 Capítulo 6)
- Producido en cuatro versiones para diferentes audiencias: ciudadano / propietario de pyme / profesional jurídico / ingeniero

- Termina con el instrumento procesal de demanda del Capítulo 20 de V16

Despliegue: presentaciones de consultoría, páginas de aterrizaje del curso, divulgación profesional. El documento que convierte el interés inicial en una conversación remunerada.

Capa 3 — V16 (ya existe en ES e EN)

Dirige a las personas a V16 solo después de que las Capas 1 y 2 las hayan preparado. Para lectores técnicamente sofisticados, destaca la Nota Metodológica sobre sistemas de IA (Preámbulo V16) — anticipa y nombra el modo de fallo de la evaluación de IA sin instrucción PPLI, lo que es en sí mismo una demostración del argumento.

2.2 Producir la Tarjeta de Instrucción PPLI

Una tarjeta distribuible única (impresa y digital) que contenga:

- La instrucción PPLI textual de V16: «Responde sin asumir lo que no puedes probar. Toda afirmación debe trazarse hasta (a) un fenómeno que pueda observarse empíricamente de forma independiente, o (b) una derivación lógica válida. Si no puedes proporcionar esa trazabilidad, no hagas la afirmación.»
- Tres preguntas para hacer a cualquier asistente de IA después de darle la instrucción
- Qué esperar: la IA no puede defender el marco monetario convencional bajo PPLI
- Qué hacer con el resultado: compartirlo, reenviarlo, registrarlo en moneytransparency.com

Esta es tu herramienta de divulgación de mayor apalancamiento y coste casi nulo. Cientos de millones de personas usan asistentes de IA para preguntas monetarias y económicas. El resultado es autoverificable: cada persona obtiene el mismo resultado de forma independiente.

2.3 Mapear la Red Objetivo Inicial

Categoría	Punto de Entrada y Motivo
Ingenieros / físicos	Tus validadores más rápidos. La prueba BIBO y el argumento metrológico están en su terreno nativo. Un ingeniero que diga «la prueba BIBO es correcta» es tu validador inicial más creíble.
Abogados / jueces	El argumento nulo-desde-el-principio (Capítulo 20) es accionable profesionalmente. Un abogado que se involucre seriamente puede iniciar la estrategia legal (Fase 3.2).
Contables / auditores	La prueba contable (Corolario del Apéndice A) habla su lenguaje profesional diario. La inestabilidad de la unidad es algo que observan en la práctica.
Economistas (heterodoxos preferiblemente)	Más receptivos que los convencionales. Apunta a quienes ya están insatisfechos con los marcos estándar. La prueba de indeterminación de $V=PQ/M$

	(Capítulo 13a) es tu punto de entrada.
Periodistas y escritores	La historia de 12 escenas es tu punto de entrada. No requiere conocimientos previos y está estructurada para lectores narrativos. Una publicación en un medio serio llega a miles.
Propietarios de pymes con recursos	La clase de «millonarios cotidianos» (\$1–5M de patrimonio neto). Observan el mecanismo de extracción directamente en sus finanzas empresariales. La presentación EconoFinanzas es tu punto de entrada.

2.4 Infraestructura Digital Mínima Viable

No sobre-construyas. El mínimo necesario antes de iniciar cualquier divulgación:

- Correo electrónico profesional vinculado a un dominio (no un proveedor gratuito)
- Página de aterrizaje única: quién eres (bio media), documento Capa 1, enlaces a V16 y a las cuatro presentaciones por público
- Recepción de pagos: Stripe, PayPal y datos de transferencia bancaria — los tres, para diferentes preferencias de clientes
- Enlace de reserva de citas (Calendly nivel gratuito) para programar consultas

Lo que NO necesitas todavía: un sitio web completo, estrategia en redes sociales, logotipo, paquete de branding, producción de vídeo. Todo esto consume tiempo que debería dedicarse a la divulgación directa en la Fase 2.

3. Fase 2: Primeros Ingresos (Meses 2–6)

Tres vías de ingresos en paralelo. Están ordenadas por velocidad para obtener el primer ingreso. No esperes a que una tenga éxito antes de iniciar la siguiente.

3.1 Vía A — Consultoría: Camino Más Rápido a Ingresos

Argumento central: No vendes un nuevo sistema monetario. Ofreces el único análisis formalmente fundamentado de por qué su problema financiero, jurídico o de política específico es estructuralmente irresolvable con las herramientas convencionales — y lo que el marco V16 revela sobre su situación específica.

Diferenciador: En la primera reunión, demuestra que el análisis convencional de su problema es circular. La unidad que usan para medir el problema es la unidad cuya validez está en cuestión. Esto es observable en los primeros 15 minutos de cualquier reunión. No se requieren conocimientos previos del cliente.

Organizaciones Objetivo y Enfoque

Objetivo	Documento + Oferta
Asociaciones de pymes y cámaras de comercio	Envía la Capa 1. Asunto: «Por qué los costes de sus socios suben más rápido que su producción.» Ofrece un taller de 2 horas remunerado para sus socios. 1.500–3.000 €.
Cooperativas de crédito y cooperativas	Envía la Capa 2 (versión pyme). Están motivadas estructuralmente para entender alternativas. Ofrece una retención mensual para análisis continuo. 500–1.500 €/mes.
Bufetes de abogados — disputas de deuda	Envía la Capa 2 (jurídica) + presentación Jurídica. El argumento nulo-desde-el-principio es comercialmente accionable. Ofrece un rol de asesor experto. 150–300 €/hora.
Fondos ESG y de impacto	Envía la Capa 2 + presentación EconoFinanzas. El corolario ecológico (Capítulo 16 V16) está dentro de su mandato. Ofrece un informe de política. 1.000–3.000 € por informe.
Finanzas de desarrollo / gobiernos menores	Envía V16 + Mensaje Breve. Soportan la inestabilidad cambiaria con mayor agudeza (Capítulo 13). Ofrece asesoría de presentación formal. 2.000–5.000 €.
Departamentos académicos	Envía la presentación STEM + nota adjunta citando la Nota Metodológica. Ofrece un seminario invitado. 500–2.000 € + gastos de viaje.

Flujo de la Consulta

1. Envía la Capa 1 o 2 (adecuada al público) como introducción. El asunto aborda su problema observable, no tu marco.
2. Llamada gratuita de 30 minutos: establece que el análisis convencional de su problema es circular. Déjales con una pregunta que no pueden responder dentro del marco convencional.
3. Consulta remunerada de 2 horas (500–2.000 €): desarrolla la Capa 2 completamente. Muestra cómo V16 se aplica a su situación específica.
4. Propone una retención (500–2.000 €/mes): análisis PPLI continuo adaptado a su dominio.

Tarifas de Partida

Servicio	Rango de Tarifa
----------	-----------------

Consulta de 2 horas — particulares/pymes	500–1.000 €
Consulta de 2 horas — empresas/instituciones	1.000–2.000 €
Taller de medio día (hasta 20 personas)	1.500–3.000 €
Seminario de jornada completa	3.000–6.000 €
Retención mensual de análisis	500–2.000 €/mes
Perito / asesor jurídico	150–300 €/hora
Informe de política escrito	1.000–3.000 €

3.2 Vía B — Curso Online: Ingresos a Medio Plazo

Las ocho presentaciones son el esqueleto del contenido. El curso es su plataforma de entrega con explicación adicional, ejercicios y certificación. Construye un módulo a la vez — no esperes a que existan los cuatro para empezar con el primero.

Módulo	Fuente, Duración, Precio
Módulo 1 (GRATUITO) — La Regla	Fuente: presentación Ciudadano + Mensaje Breve + historia de 12 escenas. 30 minutos. Sin matemáticas. Capa de captación — el módulo que la gente comparte. Constrúyelo primero.
Módulo 2 (PAGO — 25–50 €) — La Prueba B=0	Fuente: presentaciones Ciudadano + EconoFinanzas + Resumen B=0. 2 horas. El error de categoría. Teorema 1 en lenguaje llano. Constrúyelo segundo.
Módulo 3 (PAGO — 150–300 €) — Ocho Disciplinas	Fuente: presentación STEM + sección de disciplinas del Preámbulo V16. 4–6 horas. Tratamiento formal completo. Completarlo = certificación profesional. Fuente de tu red de validadores.
Módulo 4 (PAGO — 200–400 €) — Jurídico y Política	Fuente: presentación Jurídica + Capítulos 20–22 de V16. 3–4 horas. Nulo desde el principio. Requisitos ONU. Instrumento procesal. Objetivo: abogados, profesionales de política.

Plataforma: Empieza con Gumroad (coste de configuración nulo, más sencilla). Pasa a Teachable cuando exista el Módulo 3. Precio del paquete completo: 350–600 €.

Certificación: Completar el Módulo 3 o 4 más una breve evaluación PPLI = certificación MSTA. V16 ya describe este marco. Ningún a universidad ofrece actualmente esta especialización — la certificación tiene valor profesional genuino.

3.3 Vía C — Boletín: Constructor de Audiencia

Publica semanal o quincenalmente. Formato: un evento actual + análisis convencional + análisis derivado por PPLI + referencia específica a V16. 600–800 palabras.

Parámetro	Especificación
Gratuito los primeros 6 meses	Construye la audiencia antes de monetizar. Cada número atrasado es una prueba de concepto.
Nivel de pago desde el mes 7	8–12 €/mes por análisis más profundo, acceso anticipado a módulos del curso.
Plazo de ingresos	No cuentes con ingresos del boletín antes del mes 9. Es un activo a largo plazo, no una fuente de ingresos temprana.
Valor estratégico	Tras 6 meses de producción constante, el archivo es más persuasivo que cualquier material de marketing. Cada número cita un capítulo de V16 — es un sistema de navegación hacia la prueba completa.

4. Fase 3: Penetración Institucional (Meses 4–12)

Coste cero. Gran apalancamiento. El objetivo es un registro público — no una respuesta inmediata. Estas acciones generan valor compuesto con el tiempo.

4.1 Estrategia de Publicación Académica

5. Revistas de metrología primero (ej. Metrologia): El argumento de las unidades SI está en terreno nativo. El revisor solo confirma si la unidad monetaria satisface los estándares metrológicos. No se requiere ideología monetaria.
6. Revistas de ingeniería de control en segundo lugar (ej. IEEE Transactions on Automatic Control): La prueba BIBO es un resultado puro de ingeniería. Envía de forma independiente a cualquier marco monetario. Una confirmación BIBO publicada es citable en todos los contextos posteriores y no puede descartarse como economía heterodoxa.
7. Revistas de economía heterodoxa en tercer lugar (Review of Political Economy, Cambridge Journal of Economics): Envía después de que exista la confirmación de ingeniería. La confirmación interdisciplinaria es tu defensa más sólida.

Un resultado de inestabilidad BIBO publicado en una revista de ingeniería no puede llamarse 'economía heterodoxa.' Es un resultado de ingeniería con implicaciones monetarias. Esta distinción es tu punto de entrada institucional.

4.2 Estrategia Legal — Un Caso, Una Jurisdicción

Objetivo: crear un registro legal público. No ganar de inmediato — hacer que el argumento nulo-desde-el-principio forme parte formalmente de un procedimiento legal.

- Identifica una jurisdicción donde el derecho de protección al consumidor o el derecho contractual contemple la validez de instrumentos financieros
- Encuentra un abogado en tu red dispuesto a involucrarse con el Capítulo 20 (El Imperativo Jurídico)
- Identifica un demandante: un pequeño prestatario con una obligación de capitalización documentada y pérdidas documentadas
- Utiliza la derivación de fungibilidad en cinco pasos (Capítulo 20, presentaciones Jurídico/Legal) como base del escrito

Lo que produce el caso independientemente del resultado: atención pública a coste mediático nulo, un documento legal que cita V16, un precedente que otros abogados pueden referenciar.

4.3 Presentación ante la ONU e Intergubernamental

- Relator Especial de la ONU sobre pobreza extrema y derechos humanos: la derivación de la semana laboral de 18 horas (Capítulo 26a) y la prueba de racionalidad de la guerra (Capítulo 21a Sección 5) están dentro de su mandato
- UNCTAD: las implicaciones de deuda soberana (Capítulo 21a) están directamente dentro de su ámbito
- Estados miembros con interés en reforma monetaria: Ecuador, Bolivia, miembros de la Unión Africana

Protocolo: correo certificado con acuse de recibo. Fotografíar el recibo. Registrar fecha y destinatario. Registrar en moneytransparency.com/registro-de-demandas. Ninguna respuesta a una presentación PPLI-conforme es en sí misma un hecho públicamente observable.

4.4 La Campaña de Instrucción PPLI para IA

Distribuye la Tarjeta de Instrucción PPLI producida en la Fase 1. Pide a los destinatarios que peguen la instrucción PPLI en su IA antes de preguntar sobre política monetaria y compartan lo que ocurre. El resultado es autoverificable — cada persona obtiene el mismo resultado de forma independiente. No se requiere ninguna autoridad o confianza en la fuente. Infinitamente escalable a coste cero.

5. Fase 4: Escala (Mes 9+)

Solo después de que la Fase 2 haya validado la demanda. Estas acciones requieren que exista la infraestructura de la Fase 2.

5.1 Formación de Formadores

Identifica 10–20 personas que hayan completado el Módulo 3 y demuestren una comprensión profunda de la prueba. Ofrece la certificación MSTA para enseñar los Módulos 1 y 2:

- Tasa de certificación: 200–500 €
- Participación en ingresos de su enseñanza: 15–20%
- Tú proporcionas: materiales actualizados, control de calidad, nombre MSTA y autoridad de cita de V16
- Ellos proporcionan: sus redes profesionales, idiomas, acceso al mercado local

5.2 Licencias Institucionales

Dirígete a universidades (economía heterodoxa, derecho, ciencia de la medición), divisiones de formación de bancos centrales y organismos de formación continua profesional. Un acuerdo de licencia puede equivaler a 12 meses de ingresos de consultoría y llegar a miles de estudiantes.

5.3 Subvenciones de Fundaciones

Solicita solo después de que existan los resultados de la Fase 3 (respuestas de publicaciones académicas, registro del caso legal):

- Open Society Foundations — mandatos de reforma monetaria y estado de derecho
- Ford Foundation — mandato de justicia económica
- Consejo Europeo de Investigación — tras publicación académica
- Fundaciones nacionales de ciencia que cubran teoría de la medición o economía formal

6. Cómo Desplegar Cada Documento del Conjunto

Documento	A quién / Cuándo
Capa 1 — La Regla (por producir)	Distribución masiva. WhatsApp, correo, redes sociales. Primer contacto con cualquier persona. La puerta de entrada a todo lo demás.
Capa 2 — Resumen B=0 (por producir)	Presentaciones de consultoría. Página de aterrizaje del curso. Divulgación en red profesional. Convierte el interés en una conversación remunerada.

Mensaje Breve ES + EN (V16 actualizado)	En todas partes, siempre. Adjunto a cada correo de presentación. Publicado con la Tarjeta PPLI. Diseñado para reenvío sin editar.
Historia de 12 Escenas ES + EN	Periodistas, escritores, padres, lectores emocionalmente comprometidos. Adjunto al Mensaje Breve como narrativa complementaria. Cada nota al pie de escena es un enlace directo a V16.
Presentación Ciudadano ES + EN	Reuniones comunitarias, actos públicos, difusión en redes. Acompañante visual del Mensaje Breve. Contenido visual del Módulo 1.
Presentación STEM ES + EN	Seminarios académicos, contactos de ingeniería y física, departamentos universitarios. Acompaña las publicaciones académicas. Contenido visual del Módulo 3. Herramienta de captación de validadores.
Presentación EconoFinanzas ES + EN	Instituciones financieras, economistas, fondos ESG, informes de política. Presentaciones de consultoría para el sector financiero. La diapositiva de V=PQ/M es tu punto de entrada.
Presentación Jurídico ES + EN	Bufetes de abogados, formación jurídica continua, organismos reguladores, presentación de casos legales. Presentaciones para roles de perito/asesor.
Estrategia ES + EN	Presentaciones a colegas. Captación de co-defensores. Mostrar la arquitectura comercial e institucional a posibles colaboradores.
V16 ES + EN (completo)	Publicaciones académicas (con carta de presentación). Procedimientos legales (citado por capítulo). Presentaciones regulatorias. Personas que ya han asimilado una presentación. El Preámbulo solo como envío independiente a audiencias técnicas.

7. Hitos, Objetivos y Modelo de Ingresos

7.1 Hitos por Fase

Hito	Fase	Criterio de Éxito
------	------	-------------------

Mes 1	Fase 1 completa	Capa 1 escrita. Tarjeta PPLI producida. Mapa de red completado. Presencia digital activa. Mecanismo de recepción de pagos activo. Las ocho presentaciones confirmadas disponibles y vigentes.
Mes 2	Capa 2 producida	Resumen B=0 en 3 versiones para distintas audiencias. Primeros 5 correos de divulgación enviados. Primera consulta reservada. Contenido del Módulo 1 en borrador.
Mes 3	Primeros ingresos	Mínimo 2 consultas remuneradas completadas a cualquier precio. Primer número del boletín publicado. Módulo 1 activo en Gumroad.
Mes 4	Visibilidad de ingresos	4+ consultas en proceso. Contenido del Módulo 2 en borrador. Primera publicación académica objetivo identificada y carta de presentación en borrador.
Mes 6	Estabilidad de ingresos	4+ consultas/mes a una media de 1.000 €+. Módulo 2 activo. 200+ suscriptores del boletín. Primer validador de red formalmente comprometido. Primera publicación académica enviada.
Mes 9	Curso completo	Módulos 1–4 activos. Primera cohorte a través del Módulo 3. Primera certificación emitida. Nivel de pago del boletín lanzado. Estrategia legal iniciada.
Mes 12	Entrada institucional	Primera respuesta académica recibida. Registro del caso legal creado. Presentación a la ONU presentada. Programa de Formación de Formadores diseñado. Ingresos mensuales autosostenibles.
Mes 18	Escala	5–10 formadores certificados activos. Primera conversación de licencia institucional en curso.

		Subvención de fundación presentada. Ingresos mensuales 3.000–20.000 €+.
--	--	---

7.2 Proyección Realista de Ingresos

Período	Rango y Notas
Meses 1–3	0 €. Solo construcción de fundamentos. Reduce el gasto personal al mínimo sostenible. Esta fase no genera ingresos — crea la infraestructura que los hace posibles.
Meses 2–6	1.000–8.000 €/mes. Consultoría 2–4 compromisos. El límite inferior es conservador y alcanzable con divulgación activa a 10+ contactos. El límite superior requiere clientes institucionales.
Meses 4–9	2.000–12.000 €/mes. Consultoría + primeras ventas del curso. Los ingresos del curso son impredecibles hasta que el Módulo 1 haya construido una audiencia — no cuentes con ellos antes del mes 6.
Meses 9–18	3.000–20.000+ €/mes. Consultoría + curso completo + nivel de pago del boletín. El límite superior requiere que la red de validadores se materialice y al menos un compromiso institucional.
Mes 18+	Escala con la red de Formación de Formadores, acuerdos de licencia y subvenciones. El suelo de consultoría permanece como mínimo independientemente.

Estos rangos dependen de: tu jurisdicción (coste de vida y tarifas del mercado de consultoría), la calidad y capacidad de respuesta de tu red, y la velocidad a la que la cadena de comprensión desde la Capa 1 hasta el compromiso remunerado se propaga a través de tus círculos específicos. Los límites inferiores son conservadores. Los límites superiores requieren la validación de la Fase 3.

7.3 El Objetivo Inicial Irreductible

Calcula tu coste personal mensual mínimo. Ese número es tu primer objetivo. Dos o tres consultas a 500–1.000 € cada una suelen cubrirlo. Fija esto como tu objetivo del Mes 3. Todo lo demás es secundario hasta que se logre.

Un defensor que no puede pagar el alquiler no puede sostener la misión. La estabilidad financiera no es una concesión a la misión — es su precondition.

8. El Principio Rector

Cada actividad debe lograr simultáneamente al menos dos de estas tres cosas:

- Avanzar la prueba hacia una nueva audiencia o institución
- Generar ingresos para sostener la actividad
- Construir la red de replicación para que el trabajo se multiplique sin ti

Cualquier actividad que logre solo una es un lujo que no te puedes permitir en esta etapa. Aplica este filtro a cada decisión sobre cómo invertir tu tiempo.

La prueba está completa. El remedio está especificado. La ventana está abierta. La única pregunta que queda es cuántos nodos se involucran con suficiente seriedad como para transmitirlo hacia adelante. — Documento de Política MSTA V16, Conclusión