



DOSSIER DE FRANQUICIA

COMPRA Y VENTA DE ORO · CAMBIO DE DIVISA · PRÉSTAMOS SOBRE JOYAS

 **quickgold**
www.quickgold.es

OFICINA VALENCIA

Ronda Auguste y Louis Lumiere, 23. Nave 9 - 46980 Paterna
T. 960 253 682 - expansion@quickgold.es
www.quickgold.es

OFICINA MADRID


Avenida Montevalina 1A - 28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
T. 91 737 90 97 - expansion@quickgold.es
www.quickgold.es

> quickgold

- 4 LA COMPAÑÍA
- 6 MISIÓN Y VISIÓN
- 8 IMAGEN **quickgold**
- 10 EL MÉTODO **quickgold**
- 14 DATOS ECONÓMICOS
- 20 EXPANSIÓN
- 24 QUIÉNES SOMOS

*“Toda persona debe decidir una vez en su vida
si se lanza a triunfar, arriesgándolo todo,
o si se sienta a ver el paso de los triunfadores”*

Thomas A. Edison



Todo el mundo tiene derecho a tener su propio negocio

Todo emprendedor debe sentir ilusión y pasión por su proyecto. Ese ha de ser el motor que lo impulse en ese nuevo camino a recorrer, un camino a veces duro y difícil, pero gratificante y constructivo en cada obstáculo salvado.

El emprendedor afronta los desafíos de nuestro ambiente en proceso de cambio, con pasión decisión y valor, desafiando lo convencional y aprovechando las oportunidades que se le brindan.

UN GRAN NEGOCIO CON EL MÍNIMO RIESGO

La compañía

Si tuviera que definir la trayectoria de **quickgold** en un titular sería *“El triunfo de la adaptación o la rentabilidad de las malas noticias”*.

Cuando en 1993 mis hermanos se decidieron a abrir su primer negocio, el cambio de divisa se acababa de liberalizar y Palma de Mallorca era el emplazamiento ideal por datos de turismo. Seis meses después recibíamos la, para nosotros en ese momento, descorazonadora noticia de que España entraba en el proyecto de la moneda única: el 80% de nuestro negocio provenía de alemanes, franceses e italianos y tenía fecha de caducidad.

Vista la perspectiva mis hermanos se decidieron a diversificar en dos direcciones: la primera compatibilizar en el mismo espacio el cambio de divisa con otra actividad (en ese primer caso fue una tienda de conveniencia 24 horas); la segunda ir donde estaban los clientes y abrir oficinas de cambio en la zona de turismo británico, que ya entonces, apuntaba a no embarcarse en el euro.

La nueva situación nos hizo replantear el negocio y nos enseñó importantes lecciones:

- No hay negocio que dure una vida sin reinventarse
- Cada cambio de escenario genera nuevas oportunidades
- Compatibilizar negocios aparentemente incompatibles es muy rentable si se hace con éxito.

Con esas lecciones aprendidas, ya íbamos entrando en el siglo XXI. Yo me incorporaba al proyecto por esas fechas y nos encontramos con que el factor de la inmigración empezaba a tomar relevancia. En ese momento tomó particular importancia el envío de remesas al extranjero haciendo que el ya anunciado y temido tránsito al euro se hiciese batiendo récords de facturación. Esta bonanza nos duró (como a prácticamente el resto del Mundo) hasta finales de 2007. El panorama no podía ser más descorazonador mientras veíamos que nuestros clientes (turismo en barrena y los inmigrantes volviendo a sus países de origen) iban irremediamente a menos.

Y en esa situación decidimos incorporar a nuestras oficinas de cambio el servicio de compra de oro, lo que suponía la creación de la marca **quickgold**. Desde su origen tuvimos claro que la evolución está en nuestros genes y año tras año, hemos ido adaptándonos a las nuevas circunstancias y haciendo crecer el proyecto cada vez que nos encontramos con la adversidad. Es difícil prever lo que nos encontraremos pero estoy convencido de que nos enfrentaremos a nuevas dificultades. Tanto como de que estará en nuestras manos convertirlas en los éxitos por venir.

Rodrigo Fernández
Presidente

A rocket is shown launching vertically into space, leaving a thick trail of white smoke and fire. The background is a dark, starry sky. The rocket is positioned on the right side of the frame, pointing upwards.

**LA HONESTIDAD
ES RENTABLE**

Misión y Visión

MISIÓN

Proveer de servicios financieros de una manera ágil, fácil y transparente para todo tipo de personas.

VISIÓN

Establecer un nuevo concepto de negocio en el que se puedan resolver todas las gestiones cotidianas relativas al dinero.



TRANSPARENCIA. En **quickgold** todo queda a la vista del cliente. Los precios serán claros, así como nuestros pesajes y la forma de calcular el valor final de las tasaciones.

VERACIDAD. En **quickgold** nos comprometemos a cumplir siempre con nuestra imagen y nuestra publicidad siempre será veraz.

FIABILIDAD. En **quickgold** contamos con los mejores sistemas de tasación y verificación para que nuestras tasaciones se ajusten a la realidad. Nuestra formación se adecúa a la exigencia de nuestros clientes.

FLEXIBILIDAD. En **quickgold** escuchamos las propuestas de nuestros clientes con actitud de mejora para aportar nuevas soluciones a sus necesidades.

EMPATÍA. En **quickgold** entendemos la importancia de cada venta para cada cliente y les damos un trato personalizado.

PROFESIONALIDAD. En **quickgold**, la formación continua de nuestro personal garantiza la mejor atención al cliente. Satisfaciendo así sus preguntas y dudas.

**NUESTRA IMAGEN ES EL FIEL REFLEJO
DE NUESTROS PRINCIPIOS**



Imagen **quickgold**



MÍNIMO
RIESGO

MÁXIMA
RENTABILIDAD

El método **quickgold**

TRES NEGOCIOS EN UNO

MINIMIZAR GASTOS

SIN SOBRECOSTES DE PERSONAL

ESPACIOS PEQUEÑOS

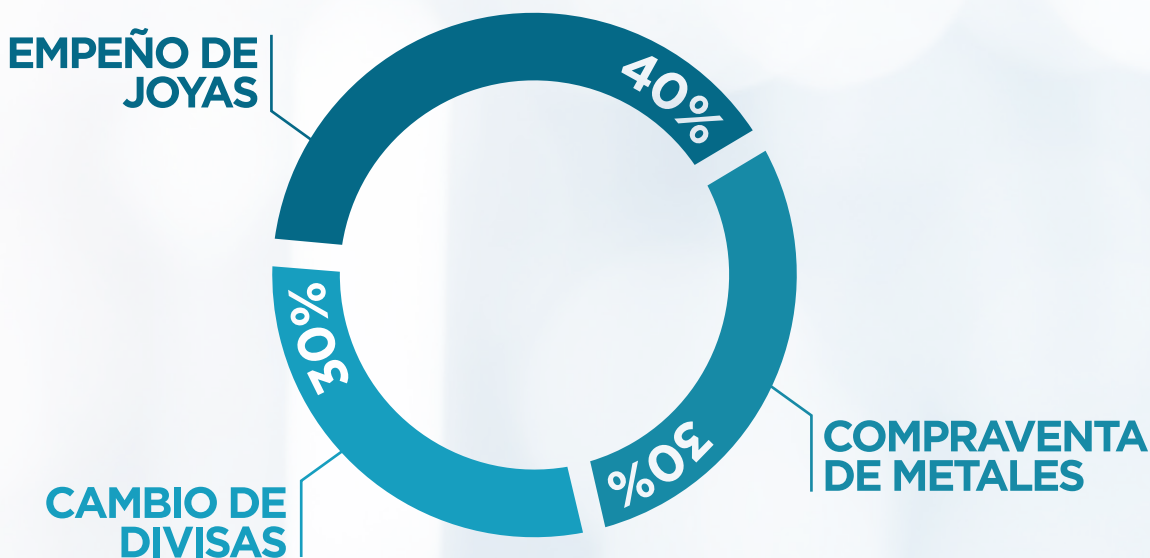
POCOS GASTOS FIJOS

30% 40% 30%

COMPRA Y VENTA DE METALES

EMPEÑOS SOBRE JOYAS

CAMBIO DE DIVISAS



quickgold desarrolla constantemente nuevas líneas de negocio en respuesta a las necesidades del mercado cambiante. Las nuevas líneas coexisten en la tienda, sin necesidad de inversión ni personal adicional.

De este modo rentabilizamos al máximo las tiendas, aumentando la facturación y manteniendo los gastos constantes y reducidos al mínimo.

FILOSOFÍA DE NEGOCIO

Nuestra política de expansión se caracteriza por abrir tiendas solo en las ciudades óptimas y dentro de ellas en localizaciones estratégicas. Así, todas nuestras tiendas son rentables y conseguimos el máximo beneficio.

MAXIMIZAR FACTURACIÓN

Amplio abanico de líneas de negocio.
Óptima gestión del negocio.
Correcta gestión de datos comerciales.
Excelente atención al cliente.

MINIMIZAR GASTOS

Control del gasto de publicidad y máximo rendimiento del mismo.
Las nuevas líneas de negocio no originan gastos extra.
Optimización de medios y recursos.

**RENTABILIDAD MÁXIMA
DE PEQUEÑOS ESPACIOS**

CLIENTE OBJETIVO

quickgold busca soluciones alternativas a los métodos de financiación tradicionales abarcando un amplio espectro de clientes objetivos.

ORO DE INVERSIÓN

Inversores a largo plazo, pequeños inversores, coleccionismo.

DIVISA

Turismo, inmigrantes, trabajadores desplazados.

COMPRA Y VENTA DE METALES

Herencias, financiación rápida, desuso.

EMPEÑOS SOBRE JOYAS

Crédito instantáneo, créditos puente, financiación de último recurso.



MINIMIZAR GASTOS
MAXIMIZAR INGRESOS



Datos económicos

INVERSIÓN INICIAL

GASTOS DE PROYECTO Y DOCUMENTACIÓN

INGENIERO	1.000 - 1.500€
LICENCIA DE OBRA	Depende de la provincia, corresponde a un porcentaje de entre el 2 y 4% del presupuesto de obra. Para el cálculo de las tasas y los impuestos no se toma en consideración el IVA.
LICENCIA DE APERTURA	Depende de provincia. Por regla general se tramita con la licencia de obra
DECLARACIÓN RESPONSABLE	Depende de provincia
MODELO 790 CÓDIGO 053	207, 67€ (2018) Esta tasa depende de Seguridad Privada del CNP. No se paga en todas las provincias

GASTOS DE INFRAESTRUCTURA Y OBRA CIVIL

OBRA CIVIL	400 - 600€ m ²
CRISTAL BR2	470€ m ²
PUERTA GRADO 5 ANTIBALA	1.400€
CAJA FUERTE GRADO IV	1.321€
CHAPA BR2 <small>Opcional</small>	57€ m ²
PASAMONEDAS	200€

ROTULACIÓN, SEGURIDAD Y EQUIPACIÓN TIENDA

ROTULACIÓN	3.000€
VINILAJE	1.500€
MOBILIARIO	1.500€
EQUIPAMIENTO TIENDA	3.000€
SEGURIDAD <small>CÁMARAS, SENSORES, etc.</small>	2.800€

CANON quickgold
20.000€

5000€ íntegros para la apertura de la tienda destinados a **publicidad**

Selección, asesoramiento o/y supervisión en el proceso de **selección del personal** de tienda
Formación de tienda: Comprobación de oro, plata, divisa,... utilización de herramientas, uso del programa, etc...

Formación sobre gestión del negocio

Uso software informático de **quickgold**

Asesoramiento desde la central de **quickgold** de local, obra y documentación requerida

Zona de exclusividad

Utilización y uso de la marca **quickgold**

Área manager de apoyo y asesoramiento de tienda

Antes de la firma definitiva se hará una reserva de zona de exclusividad en la que se tendrán que abonar 1.500 €, que se descontarán del canon de quickgold

CAPITAL NECESARIO
APERTURA
80.000 / 100.000€

ESTA CANTIDAD ES UNA MEDIA ESTIMADA PARA QUE EL NEGOCIO CREZCA DE MANERA CORRECTA DURANTE EL PRIMER AÑO. ESTE DINERO NO FORMA PARTE DE LA INVERSIÓN Y ES EXTRÍCTAMENTE CAPITAL DE MANIOBRA.

CUENTAS DE EXPLOTACIÓN

AÑO 1

CONCEPTO	COMPRAS	VENTAS	GASTOS DIRECTOS ¹	OTROS GASTOS ³	INCENTIVOS ⁶	MARGEN COMERCIAL	MEDIA MENSUAL
ORO	318729,56€	352.769,88€	3.187,30€	- €	379,05€	30.473,97€	2.539,50€
PLATA	13.728,00€	17.846,40€	137,28€	549,12€	19,95€	3.412,05€	284,34€
DIVISAS	541.400,00€	568.470,00€	- €	2.707,00€	266,00€	24.097,00€	2.008,08€
CONCEPTO	EMPEÑOS NUEVOS ⁴	CARTERA MEDIA	INTERESES	GASTOS DIRECTOS ²	INCENTIVOS ⁶	MARGEN COMERCIAL	MEDIA MENSUAL
EMPEÑOS ⁴	136.938,96€	23.435,64€	14.061,38€	2.812,28€	266,00€	10.983,11€	915,26€
TOTAL INGRESOS						68.966,13€	5.747,18€

GASTOS TIENDA					
CONCEPTO	IMPORTE	CANTIDAD		TOTAL ⁵	MEDIA MENSUAL
EMPLEADOS	965,00€	33 h/mes		13.046,80€	965,00€
EMPLEADOS	965,00€	33 h/mes		13.046,80€	965,00€
SEG. SOCIAL	315,00€	33 h/mes		4.258,80€	315,00€
SEG. SOCIAL	315,00€	33 h/mes		4.258,80€	315,00€
ALARMA	25,00€	x12 meses		300,00€	25,00€
LOCAL	1.500,00€	x12 meses		18.000,00€	1.500,00€
ASESORÍA	250,00€	x12 meses		3.000,00€	250,00€
BANCOS	10,00€	x12 meses		120,00€	10,00€
SUMINISTROS	100,00€	x12 meses		1.200,00€	100,00€
SEGURO	75,00€	x12 meses		900,00€	75,00€
CONSUMIBLES COMPROBACION	20,00€	x12 meses		240,00€	20,00€
CONSUMIBLES PAPELERÍA	30,00€	x12 meses		360,00€	30,00€
TOTAL GASTOS				58.731,20€	4.570,00€
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS				10.234,93€	

- 1 1% mensual de las compras de oro y plata destinado integramente publicidad.
- 2 1% mensual en concepto de royalty.
- 3 En la plata representan los gastos de afinaje, en la divisa corresponde al 0,5% en concepto de royalty.
- 4 En los totales están calculados los periodos vacacionales y posibles eventualidades.
- 5 Incentivos que se les da a los empleados por la consecución de objetivos. En la media mensual se restan al margen comercial.

AÑO 2

CONCEPTO	COMPRAS	VENTAS	GASTOS DIRECTOS ¹	OTROS GASTOS ³	INCENTIVOS ⁶	MARGEN COMERCIAL	MEDIA MENSUAL
ORO	476.200,00€	527.058,16€	4.762,00€	- €	758,10€	45.338,06€	3.778,17€
PLATA	19.340,00€	25.142,00€	193,40€	773,60€	39,90€	4.795,10€	399,59€
DIVISAS	896.422,05€	941.243,15€	- €	4.482,11€	798,00€	39.540,99€	3.295,08€
CONCEPTO	EMPEÑOS NUEVOS	CARTERA MEDIA	INTERESES	GASTOS DIRECTOS ²	INCENTIVOS ⁶	MARGEN COMERCIAL	MEDIA MENSUAL
EMPEÑOS ⁴	152.403,84€	61.300,00€	36.780,00€	7.356,00€	798,00€	28.626,00€	2.385,50€
TOTAL						118.300,15€	9.858,35€

GASTOS TIENDA					
CONCEPTO	IMPORTE ⁷	CANTIDAD		TOTAL ⁵	MEDIA MENSUAL
EMPLEADOS	1.242,30€	40 h/mes		16.795,90€	1.242,30€
EMPLEADOS	974,65€	33 h/mes		13.177,27€	974,65€
SEG. SOCIAL	363,60€	40 h/mes		4.915,87€	363,60€
SEG. SOCIAL	318,15€	33 h/mes		4.301,39€	318,15€
ALARMA	25,25€	x12 meses		303,00€	25,25€
LOCAL	1.515,00€	x12 meses		18.180,00€	1.515,00€
ASESORÍA	252,50€	x12 meses		3.030,00€	252,50€
BANCOS	10,10€	x12 meses		121,20€	10,10€
SUMINISTROS	101,00€	x12 meses		1.212,00€	101,00€
SEGURO	100,00€	x12 meses		1.200,00€	100,00€
CONSUMIBLES COMPROBACIÓN	20,20€	x12 meses		242,40€	20,20€
CONSUMIBLES PAPELERÍA	50,00€	x12 meses		600,00€	50,00€
TOTAL				63.236,62€	4.902,55€
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS				55.063,53€	

- 1% mensual de las compras de oro y plata destinado íntegramente a publicidad.
- 1% mensual en concepto de royalty.
- En la plata representan los gastos de afinaje, en la divisa corresponde al 0,5% en concepto de royalty.
- En los totales están calculados los periodos vacacionales y posibles eventualidades.
- Incentivos que se les da a los empleados por la consecución de objetivos. En la media mensual se restan al margen comercial.
- En los importes del segundo y tercer año está añadido un 1% de IPC a excepción del concepto seguro, ya que este se calcula en función del valor, (compras, empeños y divisas), que tengamos en nuestra caja fuerte.

AÑO 3

CONCEPTO	COMPRAS	VENTAS	GASTOS DIRECTOS ¹	OTROS GASTOS ³	INCENTIVOS ⁶	MARGEN COMERCIAL	MEDIA MENSUAL
ORO	590.365,44€	653.416,47€	5.903,65€	- €	1.263,50€	55.883,87€	4.656,99€
PLATA	23.846,00€	30.999,80€	238,46€	953,84€	66,50€	5.895,00€	491,25€
DIVISAS	946.402,20€	993.722,31€	- €	4.732,01€	1.330,00€	41.258,10€	3.438,17€
CONCEPTO	EMPEÑOS NUEVOS	CARTERA MEDIA	INTERESES	GASTOS DIRECTOS ²	INCENTIVOS ⁶	MARGEN COMERCIAL	MEDIA MENSUAL
EMPEÑOS ⁴	172.545,84€	103.337,21€	62.002,33€	12.400,47€	1.330,00€	48.271,86€	4.022,66€
TOTAL						151.308,83€	12.609,07€

GASTOS TIENDA				
CONCEPTO	IMPORTE ⁷	CANTIDAD	TOTAL ⁵	MEDIA MENSUAL
EMPLEADOS	1.254,72€	40 h/mes	16.963,85€	1.254,72€
EMPLEADOS	1.254,72€	40 h/mes	16.963,85€	1.254,72€
SEG. SOCIAL	367,24€	40 h/mes	4.965,03€	367,24€
SEG. SOCIAL	367,24€	40 h/mes	4.965,03€	367,24€
ALARMA	25,50€	x12 meses	306,03€	25,50€
LOCAL	1.530,15€	x12 meses	18.361,80€	1.530,15€
ASESORÍA	255,03€	x12 meses	3.060,30€	255,03€
BANCOS	10,20€	x12 meses	122,41€	10,20€
SUMINISTROS	102,01€	x12 meses	1.224,12€	102,01€
SEGURO	140,00€	x12 meses	1.680,00€	140,00€
CONSUMIBLES COMPROBACIÓN	20,40€	x12 meses	244,82€	20,40€
CONSUMIBLES PAPELERÍA	80,00€	x12 meses	960,00€	80,00€
TOTAL			68.612,43€	5.306,81€

BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS

82.696,40€

- ¹ 1% mensual de las compras de oro y plata destinado íntegramente a publicidad.
- ² 1% mensual en concepto de royalty.
- ³ En la plata representan los gastos de afinaje, en la divisa corresponde al 0,5% en concepto de royalty.
- ⁴ En los totales están calculados los periodos vacacionales y posibles eventualidades.
- ⁵ Incentivos que se les da a los empleados por la consecución de objetivos. En la media mensual se restan al margen comercial.
- ⁶ En los importes del segundo y tercer año está añadido un 1% de IPC a excepción del concepto seguro, ya que este se calcula en función del valor, (compras, empeños y divisas), que tengamos en nuestra caja fuerte.

CONTRASTA NUESTROS NÚMEROS

Si deseas contrastar esta información, tienes la posibilidad de contactar con nuestros franquiciados y/o visitar nuestros establecimientos

quickgold Alcalá de Henares Plaza de España número 2 local A8 ALCALÁ DE HENARES

quickgold Alcobendas C. de Manuel Serrano Frutos 2. ALCOBENDAS

quickgold Alfonso X El Sabio Av. Alfonso X el Sabio 2. ALICANTE

quickgold San Francisco Rambla Mendez Nuñez 13. ALICANTE

quickgold Almería Av. Pablo Iglesias 18. ALMERÍA

quickgold Diagonal 335 Av. Diagonal 335. BARCELONA

quickgold Sants-Montjuic C. Creu Coberta 68. BARCELONA

quickgold Sant Antoni C. Casanova 3. BARCELONA

quickgold Bilbao C. Ercilla 36. BILBAO

quickgold Cádiz C. Plaza de San José 4-6 local 1. CÁDIZ

quickgold Cartagena C. Juan XXIII 76. CARTAGENA

quickgold Castellón C. de Bayer 10. CASTELLÓN

quickgold Getafe C. Madrid 3. GETAFE

quickgold Alcalá C. Alcalá 184. MADRID

quickgold Cuatro Caminos C. de Bravo Murillo 117. MADRID

quickgold Delicias C. del ferrocarril 12 MADRID

quickgold Guzmán el bueno C. Guzmán El Bueno 57. MADRID

quickgold San Bernardo C. San Bernardo 24. MADRID

quickgold Tetuán C. Bravo Murillo 262. MADRID

quickgold Tirso de Molina Pl. Tirso de Molina 12. MADRID

quickgold Usera C. Antonio López 30. MADRID

quickgold Álamos C. Álamos 40. MÁLAGA

quickgold Camino Suárez C. Camino Suárez 32. MÁLAGA

quickgold La Aurora Av. de la Aurora 18. MÁLAGA

quickgold Antonio Marqués C. Antonio Marqués 17. PALMA

quickgold Sindicato C. Sindicat 44. PALMA

quickgold Reus Passeig de Prim 18. REUS

quickgold San Eloy C. San Eloy 43. SEVILLA

quickgold Tarragona Av. Prat de la Riba 8. TARRAGONA

quickgold Antiguo Reino C. Mestre Racional 3. VALENCIA

quickgold Archiduque Carlos C. Archiduque Carlos 81. VALENCIA

quickgold Av. del Puerto Av. del Puerto 216. VALENCIA

quickgold General Avilés Av. Burjassot 116. VALENCIA

quickgold Ayuntamiento C. San Vicente Mártir 29. VALENCIA

quickgold Plaza de España C. San Vicente Mártir 118. VALENCIA

quickgold Valladolid C. Angustias 5. VALLADOLID

quickgold Urzaiz C. Urzaiz, 80. Bajo Izquierda. VIGO

quickgold Zaragoza C. San Jorge 19. ZARAGOZA



Expansión

¿Y TÚ?, ¿DÓNDE VAS A ABRIR TU **quickgold**?



MÁS DE
35 TIENDAS

MÁS DE
10 AÑOS
DE EXPERIENCIA

MÁS DE
300.000 CLIENTES

quickgold es líder en su sector. Cuenta con más de 30 tiendas en España y con una experiencia avalada por más de dos décadas asesorando y recomendando a nuestros clientes.

*Ciudades con tiendas **quickgold** en noviembre de 2020

PASOS DE APERTURA

Contacto inicial con el candidato.

Envío de **Dossier-presentación** de la Franquicia.

Entrevista personal con el candidato.

Confirmación de **Aptitud del candidato** por parte de la Franquicia.

Definición del **área geográfica** de la apertura.

Firma **Precontrato**.

Búsqueda y **selección del local** / Financiación.

Constitución de la **Sociedad**.

Firma de Contrato de Franquicia.

Solicitud de licencias y trámites administrativos.

Realización de la **Obra**.

Selección y Formación del personal.

APERTURA

SERVICIOS DE CENTRAL

CENTRAL

COMERCIAL

Respaldo continuo de los **área mánagers**.

Asesoramiento comercial a empleados y franquiciados.

Análisis y conclusiones sobre los datos económicos.

ADMINISTRACIÓN

Apoyo y asesoramiento en:

- **Facturación.**
- **Gestión de tiendas.**
- **Análisis financiero.**

EXPANSIÓN

Evaluación y supervisión de candidatos

Asesoramiento local comercial

Diseño e imagen del local

Asesoramiento y supervisión de obras.

DOCUMENTACIÓN Y RRHH

Asesoramiento sobre **recursos humanos**.

Burocracia y **cumplimiento legal**.

Gestión **documental**.

MARKETING

Gestión de la publicidad, tanto offline como online.

Creación de campañas para potenciar cada una de las tiendas.

Gestión de **redes sociales**.

FORMACIÓN

Comprobación y sistemas de tasación de metales preciosos y divisas.

Utilización del **software de gestión**.

Formación en **procesos y protocolos**.

QUIÉNES SOMOS



quickgold pertenece al **Grupo OTSU**.

OTSU es una “compañía de compañías”. Un grupo especializado en la creación y desarrollo de proyectos a través de la identificación de un sector de oportunidad con el que nos identificamos en su génesis, visión y valores y captación de un líder de proyecto, con el máximo talento, capacitado y apasionado asimismo del sector.

dorsia
clínicas
belleza responsable

LE MORNE ■■
DESPACHO DE ABOGADOS

eva
Fertility Clinics

ECIGLOGÍSTICA

 **origen**
PSICOLOGÍA Y PSIQUIATRÍA


SETEK

 Consultants Network

*“Emprender es vivir unos años de tu vida
como la mayoría de la gente no lo hace.
Así puedes vivir el resto de tu vida
como la mayoría de la gente no puede.”*

Anónimo

OFICINA VALENCIA

Calle San Vicente Mártir 29 - 46002 Valencia
T. 96 105 69 33 - expansion@quickgold.es
www.quickgold.es

OFICINA MADRID

Avenida Montealina 1A - 28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
T. 91 737 90 97 - expansion@quickgold.es
www.quickgold.es

> quickgold

COMPRA Y VENTA DE ORO

CAMBIO DE DIVISA

PRÉSTAMOS SOBRE JOYAS

2020