



Robots. Drones. Inteligencia Artificial.
Compañía líder de vanguardia en entregas a
pedido con Bonos Cuatrimestrales de
Recompensa a la Lealtad

Libro blanco
Febrero 2018



Incorporada en Suiza

Food Forward Group GmbH, número de registro
CHE-315.646.394, Baarerstrasse 10, 6302 Zug, Office 2nd floor,
Baarerstrasse 10

1. Resumen Ejecutivo	3
2. Visión de Dorado	4
3. Mercado	5
4. ¿Por qué participar en la Crowdsale?	6
5. Modelo de Token Basado en el Suizo	7
6. Economía del Token & Efectos de Red	8
7. Aplicaciones Múltiples y Beneficios del token DOR	9
8. Nuestra línea de tiempo y hoja de ruta	10
9. Modelo comprobado de negocio	12
9.1 Modelo de negocio	12
9.2 Boceto del modelo de negocio	13
10. Oportunidades a nivel global	14
10.1 Problema	14
10.2 Solución	14
11. Mercado mundial de las entregas de pedidos	16
11.1 Crecimiento explosivo de lo digital, lo móvil y la mensajería = crecimiento explosivo en las órdenes	17
12. Plan de Expansión	18
12.1 Línea Temporal de la Expansión	18
12.2 Metas & Estrategia para Ingresar en el Nuevo Mercado	19
12.3 Recolección de fondos exitosa	19
13. Tecnología de cadena de bloques y contrato inteligente	21
14. Tecnología y plataforma	23
14.1 Mapa de la Arquitectura Técnica	24
15. Detalles de la ICO	25
15.1 Asignación de Tokens & uso de los fondos	25
15.2 Línea Temporal	26
15.2 Detalles del Crowdfunding	26
16. Token bloqueado por 3 años	27
17. Equipo	28
17.1 Mesa Directiva	28
17.2 Equipo de Liderazgo (bloqueo de token de 3 años)	29
18. Aviso Legal del DOR TOKEN y Crowdsale	33

1. Resumen Ejecutivo

Food Forward Group GmbH, número de registro CHE-315.646.394, registrada en Suiza, Baarerstrasse 10, 6302 Zug, Oficina en el 2do Piso (en adelante, "Food Forward", "Dorado" o la "Compañía") opera y administra la plataforma Dorado, que se basa en el PMV - comercialmente disponible para la entrega de alimentos - foodoutgroup.com, (SIA Foodout Group, código de compañía 40203064523) que ya está operando en 6 países, con +50M \$ en ventas totales, 1M de usuarios activos, + 4M de pedidos y 6227% de crecimiento en 3 años.

El plan de Dorado es ir más allá de la entrega de alimentos, innovar, ser global, entregar todo lo que el cliente desea.

La plataforma Dorado transformará la forma en que las mercancías se mueven por las ciudades al permitir que cualquiera haga entregas de pedidos. Nuestra revolucionaria plataforma HyperLocal Logistics en cadena de bloques conecta a los clientes con mensajeros locales, drones, robots que pueden entregar cualquier cosa desde cualquier tienda o restaurante en minutos.

Datos Históricos y Números Importantes del Grupo Foodout

2014

Fundado

\$50M+

Ventas totales

\$4M

Capital
acumulado

6

Países

200+

Equipo

6227%

Crecimiento en
Ventas

4M+

Pedidos

1M+

Usuarios en la
plataforma

** The listed numbers are for the operational fork of Dorado, foodoutgroup.com*

2. Visión de Dorado



Desde que iniciamos [Foodout](#), una PMV de Dorado, hemos estado transformando continuamente la forma en que las personas compran cosas. Combinando sus últimas innovaciones en tecnología de chat-bot impulsada por Inteligencia Artificial, las entregas por drones y robots con la infraestructura actual de Foodout, su operación y la big data de millones de pedidos, Dorado se aventura a reinventar la experiencia de ordenar en cadena de bloques, mientras mejora las ineficiencias comerciales causadas por los humanos.

"Utilizando nuestra propia investigación, la big data y la experiencia como emprendedores, Dorado está desarrollando herramientas que cambiarán la forma en que elegimos, ordenamos y entregamos los productos. Los estilos de vida modernos exigen un servicio mucho más integrado: hoy en día casi todo se puede pedir a través de aplicaciones y mensajeros a la velocidad de la luz, pero la industria de la entrega ha sido demasiado lenta para adaptarse a estos cambios. Aquí es donde Dorado interviene con la visión de ser el catalizador de un cambio importante," explica Jonas Karosas, cofundador de Dorado.

Afortunadamente, no somos los únicos que creemos en nuestra visión para transformar la industria. El negocio está soportado por inversionistas institucionales de primera categoría.

3. Mercado

El mercado de pedidos de 215B \$ está listo para nuestra irrupción

¿Cuál es el potencial?

El mercado de entrega de pedidos está listo para la disrupción.

No se puede negar que la economía de los pedidos transformará la forma en que las personas realizan transacciones o utilizan los servicios. Piense en Uber, piense en Airbnb, los servicios que invaden el entorno empresarial y cómo aportan una facilidad indescriptible a la vida del cliente mediante los teléfonos inteligentes.

Dorado hará lo mismo con las entregas de pedidos.

Con el pivote actualmente en curso hacia la tecnología e innovaciones de la cadena de bloques, creemos que estamos siendo testigos de un cambio claro que revolucionará el mercado de las entregas de pedidos de 215B \$.

Incluso un 1% del mercado total haría de Dorado una compañía líder a nivel global. Con las recientes innovaciones tecnológicas y un equipo experimentado apuntamos a mucho más.

4. ¿Por qué participar en la Crowdsale?

1

La INNOVACIÓN está en nuestro ADN

Dorado está en camino a convertirse en el líder futuro del mercado para ofrecer a sus clientes una forma más fácil de pedir y recibir material por medio de Drones, Robots, IA y una red de "uber" como mensajeros humanos.

2

Bonos Pagados cada 4 meses del 7% de las Ventas Netas

Solo para los token activos de Dorado que usan la plataforma o los servicios Dorado, Food Forward Dorado ofrece una comisión trimestral de bonificaciones dentro del ecosistema de 7% de ventas netas a todos los titulares de tokens activos de Dorado para usar la plataforma o los servicios. La bonificación se otorgará en Dorado Tokens (también llamado "DOR"). La cantidad de DOR adicional se calculará dentro del ecosistema y se basará en el 7% de las ventas netas de Food Forward.

3

Modelo de Negocio Comprobado

Como afirmamos antes, Food Forward y la plataforma Dorado son la rama operacional del [Foodout Group](#).

4

Equipo Experimentado con Registro de Monitoreo Comprobado

Nuestro equipo estrella de gestión tiene un historial comprobado de expansión e internacionalización exitosa. Estos logros se deben al desarrollo del grupo de productos y tecnología innovadores, su ejecución comercial de primera clase y excelentes estrategias de marketing comprobadas.

5

Los Tokens del Equipo se bloquean por 3 años

Nuestros objetivos son a largo plazo: constituirnos como un líder de entrega descentralizado global. Para demostrar esto, los tokens del equipo estarán bloqueados durante 3 años. (Los tokens de Crowdsale no se bloquearán. Solo los Miembros del Equipo).

6

Mercado Objetivo

Con las recientes innovaciones tecnológicas y un equipo experimentado, aspiramos a superar incluso los éxitos ya obtenidos con el Grupo Foodout.

7

Planes de Expansión Concreta

Tenemos planes y equipos concretos listos para lanzarnos en 24 países en 5 años. Nuestro plan es conquistar todos los mercados principales y más prometedores.

8

Demanda del Token

La demanda de tokens de Dorado es impulsada por el crecimiento de la comunidad de usuarios y el uso del token en la plataforma. Habrá 5 utilidades del Token, cada utilidad fue diseñada para crear efectos de actividad y de red en la plataforma.

5. Modelo de Token Basado en el Suizo

Este es un token visionario – a largo plazo. Mientras más pueda retenerlo, mayor potencial obtendrá.



Bonos Pagados Cada Cuatro Meses

Para todos los titulares de tokens activos de Dorado, Dorado ofrece pagos de bonificaciones por comisiones trimestrales dentro del ecosistema de 7% de ventas netas a todos los propietarios de tokens de Dorado.



Demanda del Token

Dorado token value growth is driven by the growth of the platform and network effects. The demand is correlated to growth of platform.



Token Basado en Suiza.

Dorado Token is issued by a Swiss based company, clarified with Swiss Regulatory Authorities.



Token de Utilidad DOR.

El Token Dorado cumple con ERC20. El token aparecerá en la lista de algunos Intercambiadores. Los tokens serán accesibles para las personas que no los hayan adquirido durante la venta de tokens.

6. Economía del Token & Efectos de Red

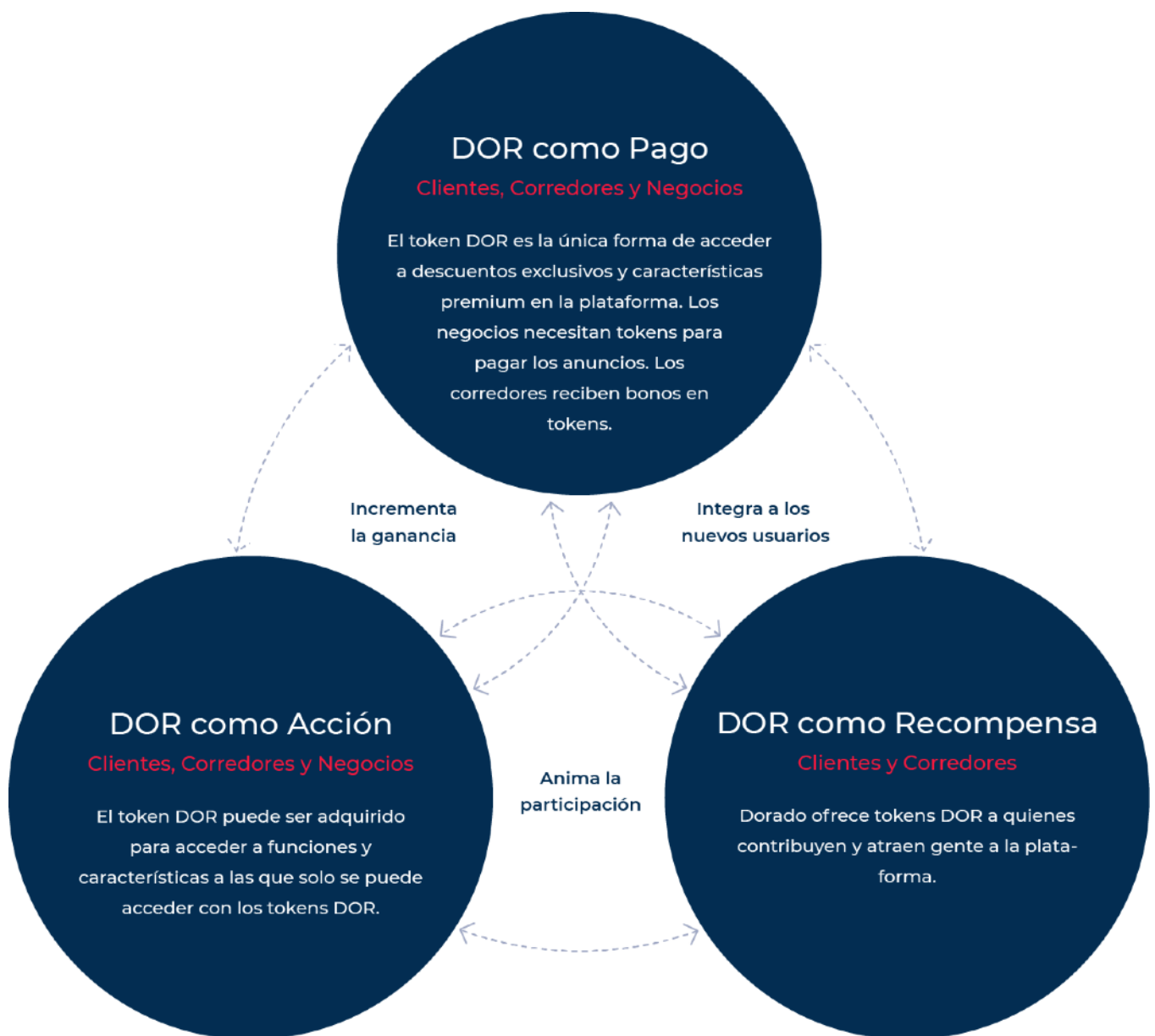
El token DOR es el corazón de Dorado. El Token es un componente crítico en nuestros esfuerzos para mejorar el espacio de la entrega de pedidos y resolver los problemas reales que los clientes, los negocios y los mensajeros encuentran a diario.



El principio es simple: cada nueva tienda comercial o marca que se encuentra en la plataforma, atrae a más usuarios hacia ella y aumenta la demanda de mensajería. Tenga en cuenta que cada negocio nuevo coloca calcomanías y publicidades de Dorado en sus ventanas, mesas, etc. Los mensajeros llevan las bolsas con el nombre Dorado, los usuarios les cuentan a sus amigos sobre el increíble servicio que brindamos. Drones y Robots zumban en las calles con el logotipo de Dorado. Pronto, a donde sea que vaya en la ciudad, cada 10 minutos ves a Dorado. Los efectos de red comienzan y el ciclo comienza de nuevo, pero con el doble de fuerza, lo que permite que Dorado crezca más rápido con menos inversión en marketing.

7. Aplicaciones Múltiples y Beneficios del token DOR

Los token estimulan la lealtad de los participantes y nos permiten alinear los incentivos de todos entorno a una simple premisa: crear una compañía verdaderamente de vanguardia en el sector de la entrega de pedidos con una comunidad que se beneficia en su conjunto. Con el token nuestra meta es crear efectos de red.



8. Nuestra línea de tiempo y hoja de ruta

2014

Lanzamiento

Fue lanzado el Grupo Foodout.

2017

Líder en 6 países

El Grupo Foodout se convierte en un actor principal en Ucrania, Bielorrusia, Lituania, Letonia, Estonia e Irán.

2021-2023

Expansión Más Amplia & Dominio Global

Marketing agresivo en los mercados existentes para fortalecer la posición de líder del mercado y expansión a 10 países más en 2 años.

2014-2017

Crecimiento masivo del 6227% en 3 años

Enfoque sostenido en la ejecución del negocio. Inversión realizada con los fondos más respetados y confiables. Con los fondos adquiridos, empieza la expansión agresiva en la región.

2018-2021

Expansión A Través de la Innovación

La expansión a nuevos horizontes. Modelos innovadores en la entrega de pedidos. Planes concretos y equipos listos para la expansión a 14 países en 4 años.

2023-2025

Expansión Mundial Más Amplia

Nombre casero como “Uber” para las entregas de pedidos. Si necesita cualquier cosa en menos de una hora piense en Dorado.

**Los años 2014-2017 son para la rama Dorado, foodoutgroup.com*

”

“Nuestros objetivos son el desarrollo a largo plazo de la plataforma Dorado.

Para demostrarlo esto, el equipo Dorado y los fundadores bloquearán sus tokens durante 3 años. Estamos trabajando para construir un líder global en la entrega de pedidos y para nosotros esto no es un "veamos cómo va esto cómo resulta esta cosa."



Jonas Karosas

Co-Fundador y CEO de Dorado

*** Los tokens de la Crowdsale no estarán bloqueados.** Para demostrar el compromiso a largo plazo, solo el Equipo y los Fundadores bloquearán sus tokens por 3 años.

9. Modelo comprobado de negocio

9.1 Modelo de negocio

Este es un modelo de negocio que es una mezcla entre un sistema que funciona por comisión por tarifa de transacción y una plataforma con servicios de listado y publicidad.

1

Comisión para Negocio

Dorado cobra una comisión del 20-30% sobre los pedidos de las empresas para la entrega, la plataforma tecnológica y el soporte. Por ejemplo, si una familia ordena una cena por 30 USD, el restaurante prepara la comida y nosotros la entregamos. El restaurante conserva el 70% de la factura total y nosotros tomamos el 30% (10 USD); por lo tanto, ambas partes se benefician.

2

Comisión de Entrega al Cliente

Dependiendo del mercado, le cobramos a los clientes una tarifa de entrega de 2 a 5 USD. Esto es lo suficientemente bajo como para alentar a las personas a ordenar, pero también garantiza un flujo adicional de ingresos.

3

Comisiones de Lista

Dorado cobra a las empresas por tener su negocio en la lista de los 3 principales resultados en la página de resultados que el cliente ve cuando buscan. Si, por ejemplo, una tienda de farmacia desea ser vista con más frecuencia y, por lo tanto, recibir más pedidos, puede lograrlo pagando una tarifa adicional.

4

Servicios de Publicidad Premium

Por una tarifa adicional, ofrecemos promociones adicionales a través de nuestros canales de comercialización. Pueden lograr una mayor exposición al elegir uno o más de los medios que ofrecemos, como correos electrónicos promocionales, publicaciones en redes sociales, anuncios publicitarios y más.

5

Terceros y servicios

Dorado recibe ingresos adicionales de servicios adicionales de publicidad de terceros, como Google AdSense.

9.2 Boceto del modelo de negocio

1. SOCIOS CLAVE

- ♦ Restaurantes & Negocios Al Detal (Farmacias, Electrónicos etc.)
- ♦ Personal de Entrega (Corredores)

3. RECURSOS CLAVE

- ♦ Tecnología
- ♦ Negocios al detal aliados y sus productos
- ♦ Personal de Entrega
- ♦ Drones
- ♦ Robots
- ♦ Bots de Inteligencia Artificial

5. TITULARES DE TOKEN

- ♦ Bonos de Pago
- ♦ Vouchers
- ♦ Recompensas por Lealtad

6. CANALES

- ♦ Sitios web
- ♦ App Móvil para Android
- ♦ App Móvil para iOS
- ♦ Smartwatch App
- ♦ Chat Bots de Inteligencia Artificial en Facebook y Whatsapp

2. ACTIVIDADES CLAVE

- ♦ Nuevas alianzas con negocios al detal
- ♦ Contratación de Personal de Entrega
- ♦ Adquisición de Usuarios
- ♦ Gestión y Procesamiento de Órdenes
- ♦ Creación y Gestión de Infraestructura Tecnológica
- ♦ Asistencia al consumidor
- ♦ Innovación a través de los Robots, Drones e IA

4. Propuesta de Valor

Usuarios:

- ♦ Los Usuarios pueden ordenar lo que sea en los negocios aliados
- ♦ Dorado carga una tasa nominal de entrega.
- ♦ Los artículos son entregados en menos de una hora.
- ♦ Innovación a través de Robots, Drones e IA

Negocios al detal y aliados:

- ♦ Base ampliada de consumidores
- ♦ Órdenes adicionales (paga solo por las órdenes)
- ♦ Consciencia de la Marca

Corredores Aliados

- ♦ Gana buenas sumas por orden.
- ♦ Sin turnos. Trabaja cuando quieras o puedas.
- ♦ Gana buenas propinas de los usuarios.

7. Propuesta de Valor

Usuarios:

- ♦ Las personas que no quieren a las tiendas a comprar las cosas
- ♦ Las personas que quieren ordenar alimentos – cocinados por restaurantes o víveres.
- ♦ Las personas que quieren entrega a la casa de productos de sus tiendas locales.

Negocios al Detal:

- ♦ Negocios que quieren llegar a nuevas audiencias a través de la tecnología.
- ♦ Negocios que quieren una fuente adicional de ingresos.

8. ESTRUCTURA DEL CLIENTE

- ♦ Preparación Tecnológica y Costo de Arranque
- ♦ Salarios de los empleados permanentes
- ♦ Pagos de los corredores aliados
- ♦ Innovaciones tecnológicas. Investigación y Desarrollo.

9. FUENTES DE INGRESOS FOOD FORWARD

- ♦ Tasa de entrega cargada a los usuarios.
- ♦ Comisión entre el 20% y el 30% cargada al negocio
- ♦ Precio en Lista, para aparecer más arriba en los resultados de búsqueda de la plataforma de negocios al detal.
- ♦ Terceros

10. Oportunidades a nivel global

10.1 Problema

- Clientes

- ◆ Farmacias, Tiendas de Víveres y otros negocios que no realizan entregas
- ◆ Díficil encontrar lo que quieres Solo los restaurants de comida rápida entregan
- ◆ Llamadas telefónicas frustrantes
- ◆ Procesos de orden complicados y largos
- ◆ Órdenes erróneas
- ◆ Largos tiempo de espera
- ◆ Sin monitoreo de órdenes
- ◆ Y mucho más.

- Negocios

- ◆ Sin conocimientos de TI, e-commerce, apps, logística y marketing.
- ◆ Restricciones de Capital / No pueden permitirse una gran inversion en experticia y tecnología
- ◆ Presupuestos reducidos de marketing

10.2 Solución

+ Clientes

- ◆ Selección amplia y conveniente
- ◆ Fácil y rápido de ordenar
- ◆ Amplia variedad de negocios a elegir
- ◆ Entrega eficiente
- ◆ Monitoreo simple
- ◆ Sin Dolores de cabeza, proceso sencillo.

+ Negocios

- ◆ Mayor alcance entre los clientes Alcanzar una nueva generación de clientes
- ◆ Más ventas, costos más bajos
- ◆ Datos útiles del consumidor

Las principales ventajas de los pedidos en línea que están impulsando su aumento masivo de popularidad es que ordenar en línea o a través de un teléfono inteligente ejerce menos presión sobre los clientes. El proceso sin interrupciones no causa dolores de cabeza y soluciona la mayoría de los problemas de los clientes. Todo lo que tienen que hacer es mirar su menú en la comodidad de su sofá, automóvil u hogar, y seleccionar lo que suena mejor para ellos, tomarse el tiempo para sopesar sus opciones sin importar el tiempo de nadie más.

Para las empresas, generamos un canal de ingresos adicional, abriendo una nueva opción para sus clientes: entrega a pedido. Con nosotros, las empresas pueden alcanzar un mayor alcance del cliente sin una gran inversión inicial. Las empresas solo pagan cuando los pedidos de los clientes, por lo que pueden controlar su costo y estructura de inversión. Es una situación de ganar-ganar para todas las partes: clientes, negocios y Dorado.

11. Mercado mundial de las entregas de pedidos

1. La penetración de la entrega de pedidos en línea aún es baja



Globalmente, aproximadamente 1 de cada 10 personas orden cosas en línea

2. Enorme mercado de pedidos



Tamaño global del mercado: **\$215 Billones**
Personas en línea: **30%**



Tamaño estimado del mercado global: **\$510 Billones**
Personas en línea: **61%**

3. Y en una de las industrias más segmentadas

El 90% de las empresas comerciales no tienen experiencia en TI, comercio electrónico, inteligencia artificial, chatbots, aplicaciones, logística y marketing. Aquí es donde entra Dorado, con una solución todo en uno para que las empresas se unan a su plataforma.

11.1 Crecimiento explosivo de lo digital, lo móvil y la mensajería = crecimiento explosivo en las órdenes

El mercado de entregas a pedido en todo el mundo se sitúa en € 215 mil millones USD. Los analistas de Morgan Stanley estiman que los mercados crecerán un 25% anualmente, impulsados por el cambio en la tecnología y las innovaciones. Esto hace que nuestro sector particular sea uno de los de más rápido crecimiento y uno de los más prometedores. El mercado está listo para un jugador global que irrumpa en la escena de la entrega de pedidos, como lo hizo UBER para la industria del taxi, o AIRBnB para los hoteles.

Investigaciones recientes de McKinsey & Company indican que en 2016 la penetración en línea del mercado total de pedidos aumentó en un 10 por ciento y estiman que las tasas de penetración continuarán creciendo, en 5 años alcanzando el 65 por ciento anual.

Es el crecimiento explosivo en dispositivos como teléfonos inteligentes, tabletas y computadoras lo que está impulsando la expansión masiva de la entrega de pedidos. ¿Por qué? Porque tener un dispositivo móvil a su alcance hace que ordenar en línea sea tan fácil como 1,2,3.

"(...) El auge de la tecnología digital está remodelando el mercado. Los consumidores acostumbrados a comprar en línea a través de aplicaciones o sitios web, con la máxima conveniencia y transparencia, esperan cada vez más la misma experiencia cuando se trata de pedir algo," señala un estudio notable de McKinsey.

Hoy en día, las personas pasan largas horas yendo y viniendo del trabajo antes y después de 8-10 horas de trabajo. Esto significa que con frecuencia no tienen el deseo ni el tiempo para preparar comidas para ellos y sus familias.

Como resultado, cada vez más profesionales que trabajan recurren a pedidos en línea convenientes para recogerlos en el camino a casa. Dorado proporciona un servicio que brinda comodidad a su puerta, eliminando las preocupaciones de su lista. También es un servicio que es poco probable que disminuya la demanda: nuestras vidas no van a ralentizarse en el corto plazo.

** El plan de expansión podría ajustarse a los cambios en el panorama competitivo.*

12. Plan de Expansión

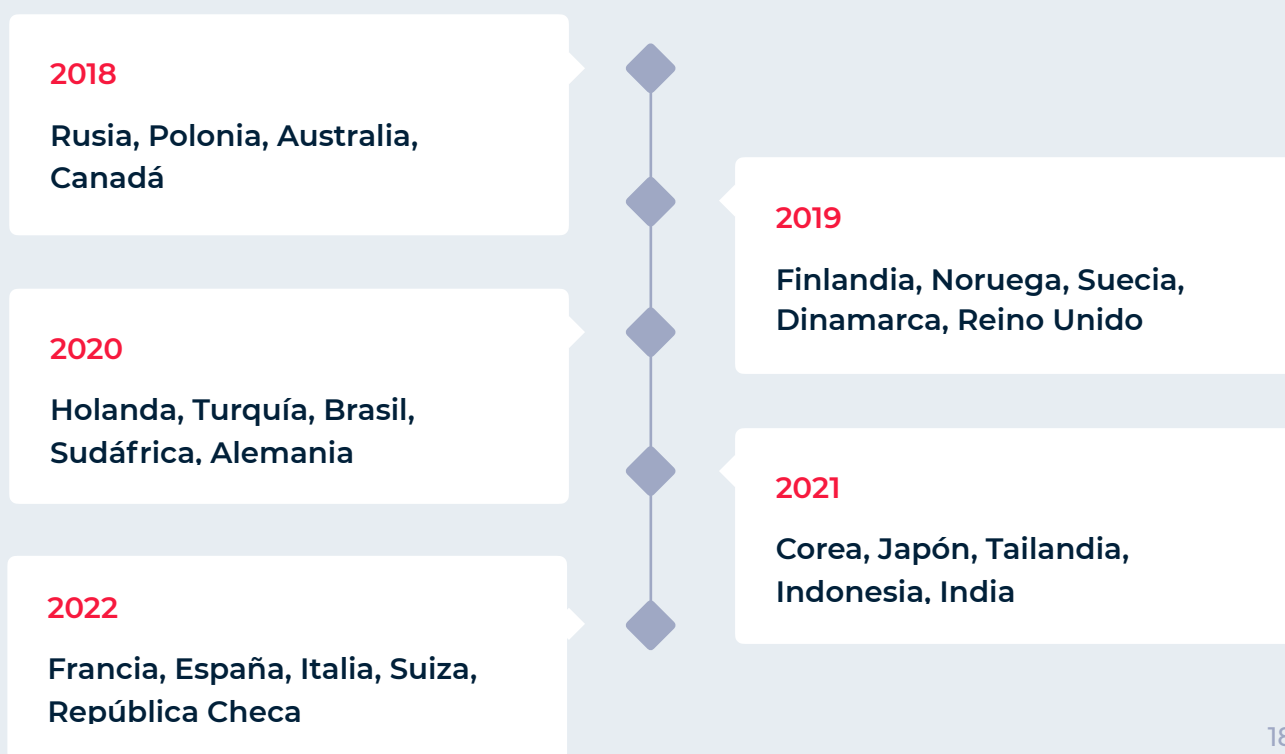
El objetivo de Dorado es captar una participación mayoritaria del mercado de entregas a pedido en los países destinatarios, que representa el 20% de la cuota de mercado total (casi 60B \$) para fines de 2020.

Nuestra estrategia y táctica comercial ha demostrado ser transferible y de fácil aplicación en todos los mercados en los que hemos incursionado. Esto hace que la expansión adicional solo sea natural.

Lo que la ICO nos permite hacer es llevar a cabo estos planes con mayor velocidad y confianza. Nos permite pensar en regiones, no solo en países, a un ritmo mucho más rápido. Al mismo tiempo, ofrece grandes beneficios y recompensas para los titulares de fichas. Nuestra visión es que crezcamos y prosperemos juntos.

Al elegir ciertos países como nuestro punto de entrada regional, aprendemos lecciones cruciales que luego pueden adaptarse a la plataforma Dorado, a su vez asegurando el éxito a medida que el negocio se expande aún más.

12.1 Línea Temporal de la Expansión



12.2 Metas & Estrategia para Ingresar en el Nuevo Mercado

Fast 1 - **COMPLETADA**

Análisis inicial del mercado.
Contratación de Equipo Local.
Conversaciones iniciales con negocios y aliados en medios.
Alianzas estratégicas.
Contratación del Gerente General del País.
Análisis de restaurantes y del mercado.

Fase 2 - **EN MARCHA**

Adaptación a la plataforma web y móvil.
Adaptación a las apps Android e iOS.
Adaptación a la plataforma logística.
Adaptación del ChatBot de Inteligencia Artificial. .

Fase 3

500 negocios con preacuerdos listos para unirse a la plataforma Dorado durante el lanzamiento.
Contratación de corredores para que se ocupen de las órdenes.

Fase 4

Lanzamiento oficial con 500 negocios y 150 corredores.
Campaña de marketing masivo y ejecución.
Expansión a todas las principales ciudades del mercado.

Fase 5

Desarrollo del mercado y del ecosistema.
Promoción masiva del producto.
Mejora continua del producto para una operación más rápida y mejor.
Convertirse en líderes del mercado.

12.3 Recolección de fondos exitosa

Una recaudación de fondos exitosa permitiría al equipo de Dorado cambiar su enfoque del desarrollo a la expansión y mercadotecnia que creará una reacción de red de cadena positiva: más negocios asociados conducen a más clientes, más pedidos y más mensajeros.

”

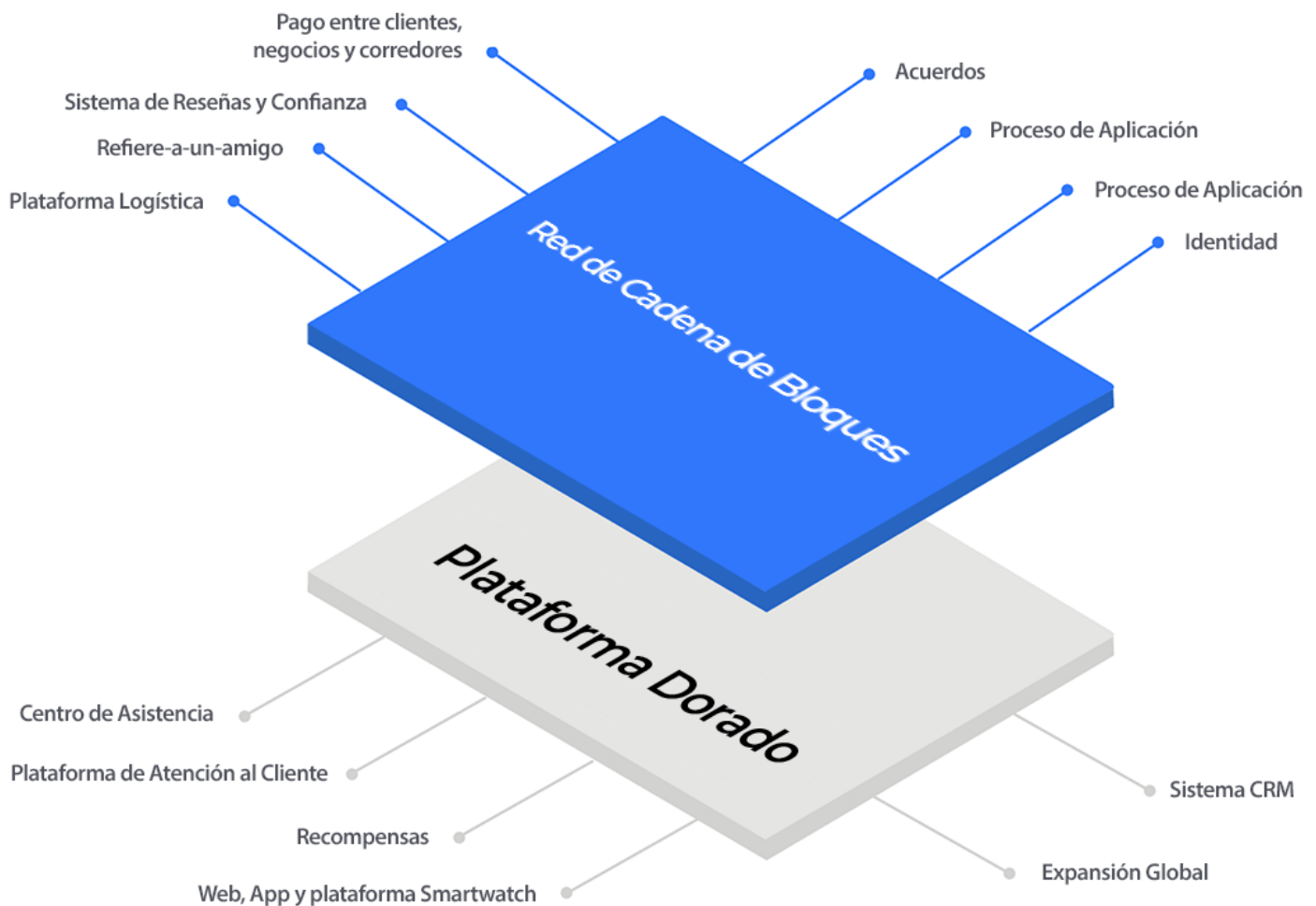
“Antes de co-fundar Dorado, lideré empresas de tres mil millones de dólares en [Yandex](#), [Ebay](#) and [Ozon](#) y veo los mismos rasgos en Dorado que vi en ellas. Un equipo dedicado y valiente, un producto escalable y viral y un gran mercado que aún está sin explotar.”



Evgeny Tikhomirov

Co-Fundador & Jefe de Operaciones @ Dorado

13. Tecnología de cadena de bloques y contrato inteligente



Ventajas Clave

Dorado es una empresa de alta tecnología, y siempre estamos buscando formas de innovar y ofrecer a nuestros clientes una experiencia increíble.

Los clientes esperan cada vez más que los servicios como Dorado sean más rápidos, más inteligentes y más intuitivos. Todo lo que necesita para que el proceso sea conveniente, relevante y confiable con ayuda de esa expectativa. Para garantizar que nuestra plataforma esté disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana, los 365 días del año, nuestra infraestructura se construyó no solo con la confiabilidad, sino también con la escalabilidad. Nuestros equipos de ingenieros de software, gerentes de productos, diseñadores e investigadores están constantemente probando nuevos sistemas basados en datos de clientes y comentarios.

Características exclusivas de la cadena de bloques en la plataforma

- ◆ Identidad de los usuarios, negocios y corredores.
- ◆ Pagos. Todo el “ciclo de pagos” desde el cliente a Dorado al negocio y al corredor.
- ◆ La plataforma logística que conecta a los clientes con los corredores y los negocios. Conecta a miles de corredores autónomos con la plataforma Dorado. Además, los algoritmos y cálculos para una entrega más rápida.
- ◆ Reseñas y evaluaciones de los negocios por parte de los clientes.
- ◆ Reseñas y evaluaciones de los corredores por parte de los clientes.
- ◆ Programa equivalente a “Amazon prime”.
- ◆ Conoce a Tu Corredor.
- ◆ Monitoreo de la orden.

Por ejemplo, un proceso desarrollado por completo en la cadena de bloques podría fluir como sigue. (es solo uno de muchos casos):

- ◆ Los clientes compran tokens DOR que serán almacenados y gastados en la plataforma Dorado.
- ◆ Los clientes ordenan comida, asignan los tokens para incentivar en los clientes el uso de tokens adicionales de descuento que serán ordenados usando los tokens DOR.
- ◆ El corredor acepta entregar la orden. Algunos de los tokens DOR se mueven del Depósito de la Aplicación del Contrato Inteligente a la cuenta de los Corredores a través de los contratos inteligentes.
- ◆ Los negocios aceptan la orden. Lo mismo ocurre con los corredores. Obtiene su porción de tokens que se transfieren a sus cuentas a través de los contratos inteligentes. (Suma del Total de la Orden menos la comisión del Corredor menos la comisión de la plataforma Dorado = la cantidad que se queda el negocio.)

14. Tecnología y plataforma

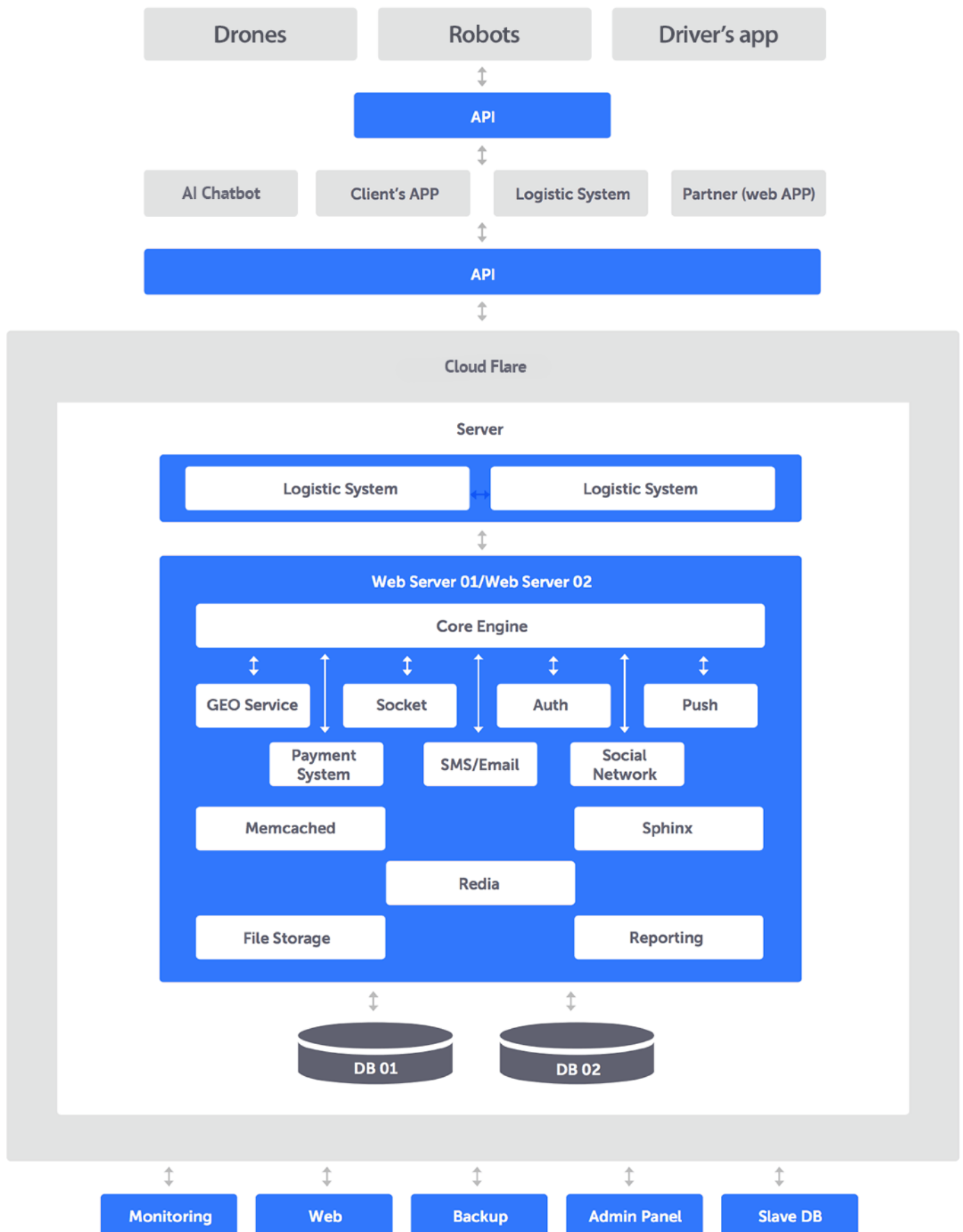
Plataforma de mercado	Móvil	Fuerte base
<ul style="list-style-type: none">◆ Plataforma innovadora para todos los dispositivos◆ Interfaz amigable con el usuario◆ Selección de negocios de acuerdo a la dirección de los clientes◆ Reseñas y evaluaciones de negocios y corredores◆ Menús completos con imágenes◆ Versiones sensibles para móvil y tablet◆ Monitoreo de la entrega en tiempo real	<ul style="list-style-type: none">◆ Chatbot de Inteligencia Artificial en Telegram, Messenger, WeChat, Viber y otras plataformas principales◆ Apps móviles para Android e iOS◆ Una de las apps mejor evaluadas en Europa◆ Primero en captar el canal móvil de crecimiento más rápido◆ Se enfoca en la mejor experiencia de entrega de pedidos	<ul style="list-style-type: none">◆ Sistema propio de gestión de órdenes vía call center◆ Integración con sistemas de gestión de órdenes de los negocios: Navision & R-Keeper◆ Múltiples opciones de pago, incluyendo todos los principales bancos y sistemas alternativos de pago electrónico◆ Los estándares más altos de la protección de datos del cliente

Dorado es una empresa de alta tecnología, y siempre estamos buscando formas de innovar y ofrecer a nuestros clientes una experiencia increíble.

Los clientes esperan cada vez más que servicios como Dorado sean más rápidos, más inteligentes y más intuitivos. Todo lo que hacemos para que el proceso sea conveniente, relevante y confiable nos ayuda a alcanzar esa expectativa.

Para garantizar que nuestra plataforma esté disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana, los 365 días del año, nuestra infraestructura se construyó no solo con la confiabilidad, sino también con la escalabilidad. Nuestros equipos dedicados de ingenieros de software, gerentes de productos, diseñadores e investigadores están constantemente probando nuevos sistemas basados en datos de clientes y comentarios.

14.1 Mapa de la Arquitectura Técnica

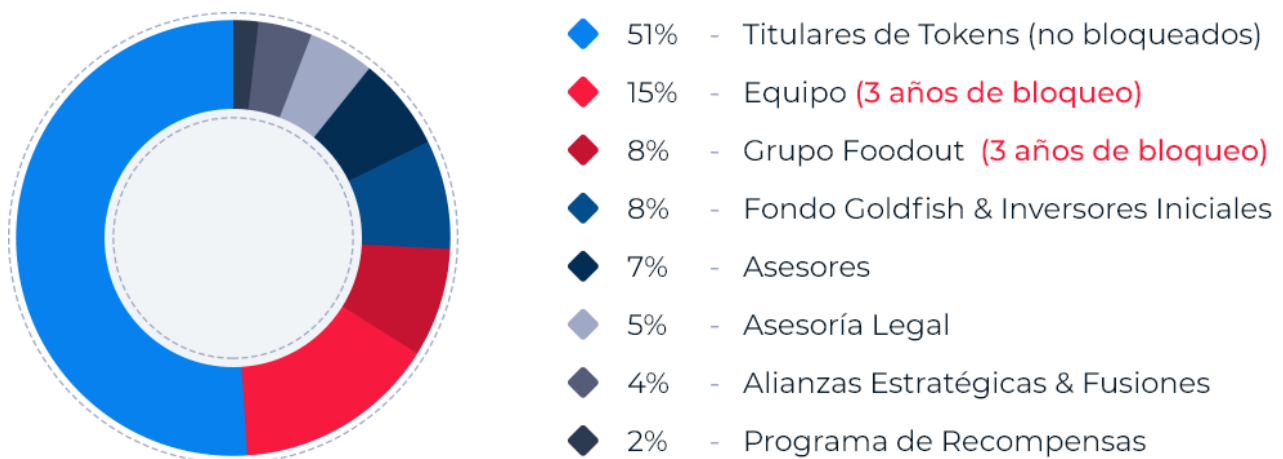


15. Detalles de la ICO

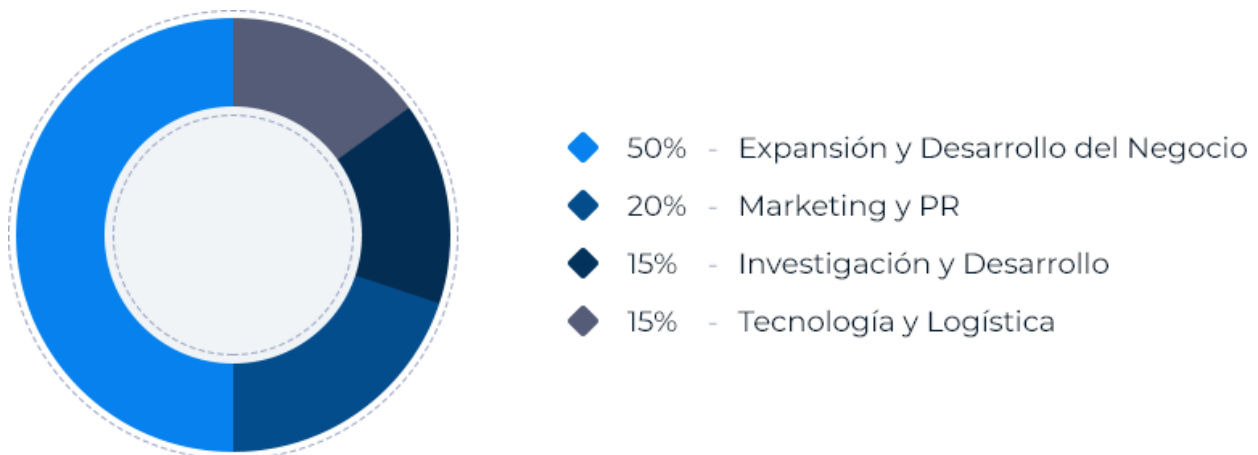
15.1 Asignación de Tokens & uso de los fondos

La divisa aceptada durante la ICO es Ether, BTC, Litecoin y Tarjeta de Crédito.

Asignación de los Tokens



Uso de los fondos



15.2 Línea Temporal

Fechas	Bono, %	Duración	Límite Rígido, DOR
Feb 7 - Feb 21	33% Bono	14 días	70,000,000
Feb 21 - Mar 7	30% Bono	14 días	70,000,000
Mar 07 - Mar 21	27% Bono	14 días	70,000,000
Mar 21 - Abr 04	22% Bono	14 días	75,000,000
Abr 04 - Abr 18	17% Bono	14 días	75,000,000
Abr 18 - May 02	12% Bono	14 días	75,000,000
May 02 - May 16	7% Bonus	14 días	75,000,000

Máximo suministro de token: **510,000,000**

15.2 Detalles del Crowdfunding

3,450 ETH Límite Suave	Nuevos Países 3
30,000 ETH Límite Medio	Nuevos Países 11
76,500 ETH Límite Rígido	Nuevos Países 24

- ◆ La divisa aceptada durante la ICO es el Ether, BTC, Litecoin.
- ◆ La generación se detendrá (“Límite Suave”) tras haber recibido el equivalente en ETH fijado en 3450 ETH. Esta cantidad está sujeta a cambio antes del evento de Creación de Tokens.
- ◆ La Creación de Tokens durará 98 días, si el Límite Rígido no es alcanzado antes.
- ◆ La Creación de Tokens tiene un límite rígido: tras alcanzar este límite, la creación de tokens se detendrá y no se aceptarán más contribuciones. La cantidad del límite rígido que se venderá en la venta abierta es de 76,500 ETH.
- ◆ Si la campaña de Crowdsale no alcanza el límite suave (fijado en 3450 ETH) todos los fondos serán reembolsados automáticamente a los titulares de DOR según el contrato inteligente Ethereum.
- ◆ Los tokens que no sean vendidos durante la Crowdsale serán desechados automáticamente por el contrato inteligente.

16. Token bloqueado por 3 años

El Equipo Dorado bloqueará sus tokens por 3 años.

Como muestra adicional de transparencia y compromiso a largo plazo, Dorado Team, Founders y Foodout Group bloquearán sus tokens durante 3 años. Debido a la tendencia creciente de las ICO que parecen haber sido solo una herramienta para que los fundadores pongan más dinero en sus bolsillos, hemos decidido que este es un gesto crucial de serio compromiso con el proyecto. Sabemos que estamos comprometidos, pero esta parece ser la forma más sencilla de demostrarlo también a nuestros inversores. Las fichas de Crowdsale no se bloquearán, solo las del equipo de Dorado.

17. Equipo

17.1 Mesa Directiva



Xiaochen Zhang

Presidente del Blockchain Frontier Group

Xiaochen lidera la implementación de FinTech4Goods y la estrategia del Blockchain Frontier Group que pretende introducir soluciones de vanguardia fintech y de cadena de bloques en los mercados emergentes a través de la incubación, la aceleración y la inversión. Tiene más de 16 años escalando ideas innovadoras en Norte América, África, América Latina, Europa y Asia.



Pedram Assadi

Jefe de Operaciones @ Uber Eats (Medio Oriente)

Pedram actualmente lidera las operaciones regionales en el Medio Oriente para UBER Eats, una compañía con un capital de mercado de \$60Bn y tiene más de 8 años de experiencia en el comercio electrónico, estrategia y operaciones. Antes de unirse a UBER, trabajó en posiciones ejecutivas en IBM, Rocket Internet y Amazon. En este caso, es responsable de la expansión y de las alianzas estratégicas.



Tomas Martunas

Director de Foodout Group. Gerente Asociado de Goldfishfund

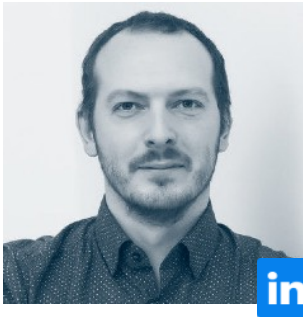
Gerente Asociado en Goldfish Fund – El Fondo de Capital Conjunto que invierte en Líderes Globales. Inversionista experimentado desde temprana edad. Espectacular experiencia de emprendimiento y operacional. Director de varios departamentos en Swedbank. Co-fundador del Mobofree - No.1 mercado social en Nigeria. CEO, App Camp – La compañía No.1 desarrollo de App en el Báltico.



Vladimir Kholyaznikov

Co-Fundador y CEO de KupiVIP

Emprendedor, Inversionista & asesor de Estrategia. Co-Fundador y CEO de uno de los actores rusos más importantes del comercio electrónico KupiVIP.ru (Facturación anual 250M \$USD). Vladimir estará compartiendo su vasto conocimiento, su red y experiencia para convertir a Dorado en otra compañía de un billón de dólares.



Ignas Mangevicius

Experto de Cadena de Bloques & Co-Fundador de Edgeless

Asesor, expert de Cadena de Bloques, Co-Fundador de Edgeless (capital de mercado +200M \$), que tuvo una de las primeras y más exitosas ICOs. Ignas es un inversor temprano en Dorado y está asesorando a Dorado en todas las actividades de ICO y cadena de bloques.



Volodymyr Kryvko

Gerente Asociado & Miembro de la Junta Directiva

Gerente Asociado en [Chernovetskyi Investment Group](#), una de las más grandes compañías de inversión de Europa del Este, Miembro de la Junta Directiva de compañías como [Kray Technologies](#), [DOC.ua](#), [Foodout Group](#), [zakaz.ua](#), [Kidoz](#), y [Softcube](#). Antes de unirse a CIG, Volodymyr lideró la Junta Directiva de la Independent Insurance Company, y también dirigió el [Pravex Bank](#).

17.2 Equipo de Liderazgo (bloqueo de token de 3 años)

Dorado ha reunido un equipo de gestión experta con una amplia gama de habilidades. Acumulativamente tienen experiencia en: administración de restaurantes, entrega de alimentos, hospitalidad, comercio electrónico, aplicaciones, operaciones bancarias, cumplimiento, mercados, procesamiento de pagos, inteligencia artificial, mercadotecnia en Internet y economía. Nuestro equipo gerencial tiene un historial demostrado de creación y expansión de +100M de compañías.



Jonas Karosas

Co-Fundador / CEO

Co-Fundador de Dorado. Co-Fundador del Foodout Group, que en 3 años Jonas se convirtió en líder en 6 países. Socio en The Goldfish Fund. Miembro de la Junta Directiva en CILI (cadena más grande de restaurantes en el Báltico) & Observador de Junta en el Pigu Group (sitio de comercio electrónico de crecimiento más rápido en la región CES/CIS). +8 años de experiencia en comercio electrónico, apps, start-ups y capitales conjuntos. El trasfondo extenso de Jonas y su experiencia en tecnología y en industrias de capital conjunto le permiten ser excelente en su negocio. Es diligente y está al día con las últimas innovaciones de la industria.



Tadas Cekavicius

Jefe de Desarrollo Comercial

Tadas es un ejecutivo con múltiples talentos, que se adapta rápidamente a nuevos retos y aporta un gran valor al negocio de Dorado. Antes de unirse a Dorado, Tadas fue CEO en 3 compañías de gran crecimiento en el comercio electrónico (CreditInfo, Reilab y Tickets.It) y recientemente fue Gerente General de "Taxify", que recientemente recolectó USD de DIDI Chuxing, la app más grande de aventones en China y Asia.



Evgeny Tikhomirov

Co-Fundador / Jefe de Operaciones

Evgenyi ha construido 3 grandes compañías de Internet en Rusia. Era Jefe de Operaciones en eBay Russia, Director Comercial en Jefe en Yandex (el Google de Rusia) y Director Comercial en Jefe en OZON.RU (el Amazon de Rusia). Un verdadero emprendedor de corazón y un ejecutivo experimentado. Dorado será su cuarta empresa de un billón de dólares.



Erfan Hesam

Co-fundador / Jefe de Innovación y Logística

Erfan es fundador de varias compañías de gran crecimiento: kooorier.com (servicio de entrega de pedidos), SEMfleet (gestión de equipamiento y mercado para equipo logístico, usado por la compañía más grande de logística en Noruega y por IKEA), Simplematics (desarrollo de hardware para la industria logística como sensores de presión de neumáticos y modems). Más recientemente, Erfan fundó woopit.com, que es la compañía que Dorado adquirirá para entrar en el mercado polaco.



Mykhailo Daniuk

Jefe de Tecnología

Mykhailo es un evangelista de la cadena de bloques y una Estrella cuando se trata del desarrollo de la columna tecnológica de una compañía. Tiene 10 años de experiencia en TI. Estuvo involucrado y desarrolló proyectos como Unisystem, GoGames, PayU, GillBus, Zakaz, eda.ua. Con mucha experiencia en su campo, es capaz de ofrecer no solo trabajo técnico, sino más importante, liderazgo técnico y asesoría.



Valdas Vėgėlė

Jefe Financiero

Socio estratégico vital para el CEO de Dorado. Nosotros en Dorado nunca vimos el rol del CFO como simplemente quien se ocupa de las habilidades financieras tradicionales. Lo que estábamos buscando, era alguien con una mente estratégica y responsabilidades de cara al mercado. Valdas trajo esto y más a la mesa: analizando las fortalezas y debilidades financieras de Dorado, la planificación empresarial proactiva y los cambios en el proceso.



Rasa Andriuškevičienė

Jefe Comercial

Habiéndose forjado en el operador de telecomunicaciones más popular [Tele2](#), Rasa ahora está en Dorado y es el activo más valioso cuando se trata de relaciones B2B. Ella es la que analiza los mejores restaurantes del mercado y los atrae para unirse a la plataforma Dorado. Rasa también tiene su mano en el pulso de todos los cambios y desarrollos del mercado, asegurando que Dorado esté siempre a la vanguardia.



Vaiva Budinaite

Jefe de Logística

El negocio de entrega de pedidos demanda un controlador maestro de logística y Vaiva es exactamente eso. Ella tiene un fuerte dominio de todo el ciclo de pedidos - precisamente por eso Dorado es venerado por los procesos que se ejecutan sin problemas y sin complicaciones para el cliente. Vaiva también es irremplazable en la asignación y administración de recursos de personal de acuerdo con las necesidades cambiantes.



Eglė Gružauskienė

Jefe de Producto

Habiendo comenzado su carrera como experta en mercadotecnia, Eglė conoce los pormenores de la visión del producto, la comercialización y el desarrollo. No sería demasiado audaz decir que ha sido inestimable en la construcción de un producto sólido que tiene un valor sostenible en términos de ingresos y ganancias para Dorado. Ella es experta en guiar un producto desde una idea en su infancia hasta conceptos accionables, cronogramas estrictos, planificación financiera y de mercadeo y una ejecución general triunfante.



Eugenijus Toleikis

Jefe de Crecimiento y Marketing

El hombre detrás de los planes de expansión y las estrategias de marketing minuciosamente detallados y exitosos. Su magia en Dorado: preparar una estrategia de marketing digital ganadora y administrar los presupuestos de marketing. Supervisión de TI, equipos de marketing digital, esfuerzos de marketing de los gerentes de los países. Facilitar el tráfico, los usuarios, los usuarios leales y el crecimiento de la cesta para garantizar el crecimiento de los ingresos. Analizar datos de clientes, generar ideas y proporcionar propuestas para desarrollo de productos, fijación de precios y acciones de marketing.



Ievgen Kazantsev

CEO en la región CIS/CEE

Cerebro de la región CIS. Cuando decimos que hemos reunido un equipo fuerte, lo decimos en serio. Ievgen trae a la mesa un conocimiento único de la industria alimentaria de Ucrania, Bielorrusia y Rusia. Enorme mercado, alfabeto cirílico: sabe cómo funciona y cómo escalarlo.



Ali Reza Sadeghian

Gerente General de Irán

Increíble talento en negocios internacionales, marketing, finanzas y optimización de producción. Cofundador y presidente de iraní Modern Business Co, fundador de NetBarg.com (el primer y más grande sitio iraní de compra-venta) y tik8.com (Directorio en línea de tickets para evento), chilivery.com (empresa de entrega de pedidos de alimentos con el más rápido crecimiento en Irán) y Saremiz.ir (sistema de orden de alimentos corporativo).



Tanel Ader

Gerente General de Estonia

La clave de nuestro éxito ha sido seleccionar personas en los respectivos mercados, que conozcan el negocio y que hayan demostrado su valía en él. Tanel no es una excepción, ya que ha llevado a tres negocios de entrega de alimentos al éxito antes.



Eugenia Obrazova

Gerente General de Bielorrusia

No podríamos imaginar a nadie mejor para llevarnos a Bielorrusia que Eugenia. Competente, conocedora y apresurada, ha ayudado a Foodout a convertirse en la aplicación de distribución de alimentos número 1 en su país.



Lauris Kokins

Gerente General de Letonia

Después de haber hecho su carrera en la industria alimentaria, Lauris conoce sus pormenores. Ya se trate de la gestión estratégica de la empresa, el desarrollo, la gestión del personal, el mantenimiento interno del sistema de calidad, el trabajo con los proveedores, el diseño técnico y la apertura. Es el profesional con el que se puede hablar.



Justin Kundrot

Jefe de Optimización de Motores de Búsqueda (SEO)

Gurú de la SEO, que piensa de forma creativa, estratégica e identifica y resuelve problemas como un verdadero profesional. Justin es clave para ayudar a Foodout a crecer. Optimiza nuestros productos web o móviles para una visibilidad y experiencia eficientes en la búsqueda orgánica.

Certificación de Google Analytics, que es una de las razones por las cuales sus soluciones siempre se basan en resultados a largo plazo, basados en análisis de datos reales y pruebas coherentes a gran escala. El sombrero blanco le queda perfecto, por lo tanto, Justin siempre está contento de garantizar el cumplimiento total de las pautas y las mejores prácticas de Google.

18. Aviso Legal del DOR TOKEN y Crowdsale

Los Términos y Condiciones ("T&C") se aplican al comprador del Token DORADO ("DOR" o "DOR Token") y al futuro usuario de la plataforma DORADO. POR FAVOR, LEA ESTOS TÉRMINOS CUIDADOSAMENTE ANTES DE PARTICIPAR EN LA VENTA DE TOKENS. LOS T&C AFECTAN SUS OBLIGACIONES Y DERECHOS LEGALES, INCLUIDOS, ENTRE OTROS, LAS EXENCIONES DE DERECHOS Y LA LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD. SI NO ESTÁ DE ACUERDO CON ESTOS TÉRMINOS DE VENTA, NO ADQUIERA TOKENS.

Al adquirir el DORADO DOR durante el período de venta del token (la "Venta de Tokens"), estará sujeto a estos T&C y a todos los términos incorporados por referencia. Su adquisición de Tokens DOR está sujeta a estos T&C.

Aplicabilidad

Los siguientes T&C constituyen el acuerdo (el "Acuerdo") entre Food Forward Group GmbH ("FoodForward" o la "Compañía"), una Sociedad de Responsabilidad Limitada suiza por Acciones con número de registro CHE-315.646.394 y usted (referido a como "Usuario") con respecto a la adquisición del DOR y/o el uso futuro de los servicios ofrecidos a través de la plataforma DORADO. Al utilizar nuestros servicios, acepta estar sujeto a la última versión de los T&C. Usted está en conocimiento de que DORADO puede cambiar estos T&C en cualquier momento a su exclusivo criterio. El uso continuado de la plataforma DORADO o la retención de los Tokens DOR significa que usted acepta los términos nuevos o modificados.

Servicios

DORADO es una plataforma de entrega bajo demanda administrada por FoodForward donde cualquier usuario puede ordenar comida/otros servicios de sus restaurantes/socios preferidos. Cualquier Usuario que desee acceder a la plataforma puede hacerlo a través de aplicaciones móviles, sitios web, chatbots de mensajería, para realizar el pedido y rastrear la entrega. El acceso a la plataforma DORADO requiere el uso del Token DOR como medio de pago de la tarifa de la transacción.

El Token DORADO

Para financiar el desarrollo del ecosistema del DORADO, se venderán tokens al público a cambio del pago de criptomonedas. El Token DOR es una moneda que permite al usuario acceder a la plataforma DORADO, para ordenar comida u obtener un descuento para ordenar comida. A través de la venta de Tokens, el Usuario adquiere los derechos contractuales para usar la plataforma DORADO.

Dado que el token DOR se considera un comprobante para el uso futuro de la plataforma, después del uso de los Tokens DOR, hasta el 50% de estos serán destruidos, y el resto será puesto nuevamente en un intercambiador y estará disponible para el futuro Usuario que desee utilizar la plataforma DORADO, esto tiene la finalidad de ayudar a FoodForward a cubrir sus costos de funcionamiento, que incluyen los impuestos que debe cancelar sobre el monto total del cupón cobrado.

Además, a través de un programa de lealtad basado en un contrato inteligente, por cada transacción en la plataforma DORADO, el Usuario recibirá un nuevo token equivalente al 2,33% del valor total de la transacción realizada menos el IVA (7% de los ingresos netos) en la plataforma DORADO, lo que es una especie de descuento. El nuevo Token DOR recibido será equivalente a los puntos de lealtad, que podrán canjearse/gastarse solo en la plataforma.

El Token DOR no cuenta con la calificación legal como garantía, ya que no otorga ningún derecho sobre dividendos o intereses. El Token DOR es final y no reembolsable. El Token DOR no es una acción y no otorga ningún derecho a participar en las juntas generales de la Compañía. DOR no puede tener un rendimiento o un valor particular fuera de la plataforma DORADO. Por lo tanto, la adquisición y el uso del Token DOR no se realizarán con fines especulativos. El token DOR se puede adquirir durante la Venta de Tokens directamente de la Compañía o después de la Venta de Tokens en la Compañía o a través de un intercambiador. Al realizar el pedido para adquirir el Token DOR y, si corresponde, se solicitará información adicional de debida diligencia, para confirmar que usted está haciendo una oferta a la Compañía para adquirir Tokens DOR de conformidad con los T&C. FoodForward tendrá la exclusiva discreción de aceptar dicha oferta y transferirle Tokens DOR o rechazar dicha oferta si no corresponde con los requisitos de los T&C o de debida diligencia del cliente.

Cualquier usuario futuro que adquiera Tokens DOR reconoce expresamente y representa que ha revisado cuidadosamente los T&C y entiende completamente los riesgos, costos y beneficios asociados a la adquisición del Token DOR como se indica en los T&C.

Conocimiento requerido

El usuario que se comprometa a adquirir DOR en relación con la Venta de Tokens debe asegurarse de que comprende y tiene una gran experiencia en criptomonedas, sistemas de cadena de bloques y servicios, y que comprende los riesgos asociados con la Venta de Tokens, así como el mecanismo relacionado con el uso y la custodia de las criptomonedas.

FoodForward no será responsable de ninguna pérdida de Tokens DOR o situaciones que imposibiliten el acceso al Token DOR, lo que puede resultar en acciones u omisiones del futuro Usuario o cualquier persona que se comprometa a adquirir DOR.

Además, a través de un programa de lealtad, basado en un contrato inteligente, por cada transacción en la plataforma DORADO, el Usuario recibirá un nuevo token equivalente a 2,33% del valor total de la transacción realizada menos el IVA (7% de los ingresos netos) en la plataforma DORADO, que es una especie de descuento. El y operaciones DORADO) o cualquier otro riesgo según lo indicado en los T&C, no debería adquirir Token DOR nuevo. Token DOR recibido será equivalente a los puntos de lealtad, que podrán canjearse/gastarse solo en la plataforma.

Conoce a tu Cliente (CTC)

Habrà un procedimiento CTC que los Usuarios que adquieran DOR por una cantidad igual o superior a 4 (cuatro) ETH deberán realizar dentro de la plataforma DORADO para contribuir a la Venta de Tokens. El procedimiento CTC se realizará de forma voluntaria.

El Usuario entiende que su solicitud para adquirir el Token DOR será aceptada y que recibirá el DOR solo después de haber pasado satisfactoriamente a través de un proceso de FoodForward o CTC de un tercero. Esto significa que el DOR no se distribuirá hasta que el usuario haya pasado con éxito este chequeo. Si el Usuario no aprueba la verificación CTC, la oferta para adquirir DOR será rechazada y él/ella no recibirá su DOR. Se requiere una cuenta de Usuario válida en la plataforma DORADO para recibir Tokens DOR.

Si el monto contribuyente del Usuario junto con cualquier contribución que haya realizado anteriormente para adquirir Tokens DOR es menor que el equivalente de 4.000 CHF en ETH como se anunció en [www.cryptocompare.com] u otra plataforma aceptable para la Compañía en la fecha en la que la oferta para adquirir DOR se realice, la oferta para adquirir DOR será aceptada y el DOR se transferirá inmediatamente sin completar con éxito el procedimiento de CTC. Sin embargo, una vez que se haya realizado la transferencia de DOR a la billetera del Usuario, esta última estará sujeta a un CTC voluntario. Se le pedirá al Usuario que proporcione algunos datos personales. La participación en este proceso es voluntaria y no obligatoria.

Los usuarios aceptan que FoodForward puede negarse a aceptar la oferta de adquirir DOR que no cumpla con la debida diligencia interna.

Riesgos

La adquisición y el almacenamiento de Tokens DOR implica varios riesgos, en particular que FoodForward podría no ser capaz de iniciar sus operaciones y desarrollar su plataforma. Por lo tanto, y antes de adquirir Token DOR, cualquier Usuario debe considerar cuidadosamente los riesgos, costos y beneficios de adquirir DOR dentro de la Venta de Tokens y, si es necesario, obtener asesoramiento independiente al respecto. Cualquier persona interesada que no esté en posición de aceptar ni comprender los riesgos asociados con la actividad (incluidos los riesgos relacionados al no desarrollo de la plataforma, en esta etapa o más adelante).

Descargo de Responsabilidad Importante

El T&C, el libro blanco o cualquier información relacionada disponible en la plataforma DORADA no debe ni puede considerarse como una invitación a participar en una inversión. No constituyen ni se relacionan de ninguna manera ni deben considerarse como una oferta de valores en ninguna jurisdicción. Los T&C, el libro blanco o cualquier información relacionada disponible en la plataforma DORADO no incluyen ni contienen ninguna información o indicación que pueda considerarse como una recomendación o que pueda usarse para basar cualquier decisión de inversión. Este documento no constituye una oferta o invitación para vender acciones, valores o derechos pertenecientes a FoodForward o cualquier empresa relacionada o asociada. El Token DOR se usará como un medio de pago privado una vez que los servicios estén accesibles y no está destinado a ser utilizado como una inversión. Cualquier información en los T&C, el libro blanco o cualquier información relacionada disponible en la plataforma DORADO se proporciona con fines informativos únicamente y es relevante para el día en el que fue escrita, FoodForward no ofrece ninguna garantía en cuanto a la precisión e integridad de esta información ahora o en el futuro.

FoodForward será una entidad operativa que administrará la plataforma DORADO. FoodForward no es un intermediario financiero de acuerdo con la Legislación Suiza y no está obligado a obtener ninguna autorización para propósitos de normas Anti Lavado de Dinero.

Las autoridades reguladoras están constantemente analizando minuciosamente las empresas y operaciones asociadas a las criptomonedas en el mundo. En ese sentido, las medidas regulatorias, investigaciones o acciones pueden afectar el negocio de FoodForward e incluso limitar o impedir que desarrolle sus operaciones en el futuro. Cualquier persona que se comprometa a adquirir Tokens DOR debe saber que el modelo de negocio de FoodForward y los T&C pueden cambiar o puede ser modificados debido a nuevos requisitos regulatorios y de cumplimiento de cualquier ley aplicable en cualquier jurisdicción. En tal caso, cualquier persona que se comprometa a adquirir Tokens DOR reconoce y comprende que ni FoodForward ni ninguna de sus filiales serán responsables de ninguna pérdida o daño directo o indirecto causado por dichos cambios.

FoodForward hará todo lo posible para iniciar sus operaciones y desarrollar la plataforma DORADO. Cualquier persona que se comprometa a adquirir DOR reconoce y entiende que FoodForward no ofrece ninguna garantía de

que vaya a alcanzar su objetivo.

La adquisición de Tokens DOR no otorgará ningún derecho o influencia sobre la organización y el gobierno de FoodForward a los Usuarios. Estos Tokens se emitirán mediante un proceso técnico denominado «Blockchain». Este es un protocolo de TI de código abierto sobre el cual la Compañía no tiene ningún derecho o responsabilidad en términos de su desarrollo y operación. El mecanismo de distribución de Tokens estará controlado por un sistema de Medición Inteligente (Smart Contract); esto implica un programa de computadora que se puede ejecutar en la red Ethereum o en otra red de cadenas en bloque que sea compatible con el lenguaje de programación Smart Contract. El usuario reconoce y entiende, por lo tanto, que FoodForward (incluyendo sus cuerpos y empleados) no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida o daño que resulte o se relacione con la incapacidad de usar el Token DOR.

El Token DOR se basa en el protocolo de Ethereum. Por lo tanto, cualquier mal funcionamiento, función no planificada u operación inesperada del protocolo Ethereum puede causar que la red del Token DOR funcione mal o funcione de una manera inesperada.

Los empleados de FoodForward pueden operar con Token DOR a precio de mercado en caso de desconocimiento de la información que puede modificar el precio del Token DOR.

Representación y garantías
Al participar en la Venta de Tokens y al realizar la oferta para adquirir DOR, el Usuario acepta los T&C y, en particular, representa y garantiza a la Compañía (y la Compañía al aceptar la oferta se basa en tales declaraciones y garantías) que ella/él:

I. está autorizado y tiene plenos poderes para adquirir Tokens DOR de acuerdo con las leyes que se aplican en su jurisdicción de domicilio;

II. no es ciudadano, residente o entidad de los EE. UU. ("Persona Restringida") ni está adquiriendo el Token DOR ni está firmando en nombre de una Persona Restringida;

III. está familiarizado con todas las regulaciones relacionadas en la jurisdicción específica en la que se basa y que la adquisición de tokens criptográficos en esa jurisdicción no está prohibida, restringida o sujeta a condiciones adicionales de ningún tipo;

IV. no está actuando con el propósito de inversión especulativa;

V. vive en una jurisdicción que le permite a FoodForward vender el Token DOR a través de un crowdsale sin requerir ninguna autorización local;

VI. no adquiere Tokens DOR en una jurisdicción que sea calificada como problemática en relación con el token por razones de seguridad ;

VII. no utilizará la Venta de Tokens para ninguna actividad ilegal, incluidos, entre otros, el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo;

VIII. es el único responsable de determinar si la adquisición de Tokens DOR es apropiada para él/ella;

IX. está adquiriendo Tokens DOR exclusivamente para el uso de la plataforma DORADO;

X. entiende los riesgos asociados con la Venta de Tokens (incluidos los riesgos relacionados con el no desarrollo de la plataforma y las operaciones de DORADO);

XI. entiende el uso de criptomonedas y sus riesgos asociados; y

XII. reconoce y acepta que el crowdsale de Tokens DOR se lleva a cabo dentro de un entorno legal suizo que aún está en desarrollo.

Derechos de propiedad intelectual

En la medida en que existan derechos de propiedad intelectual u otros derechos de propiedad intelectual en la plataforma DORADO, tales como software, instrucciones, análisis o programas, esos derechos de autor existentes y futuros y otros derechos intelectuales e industriales (en adelante, "Derechos de propiedad intelectual") pertenecen exclusivamente a FoodForward y sus compañías afiliadas y usted, como propietario de DOR o usuario de la plataforma DORADO, no tiene ni tendrá ningún derecho relacionado con dichos derechos de propiedad intelectual.

Limitación de Responsabilidad

FoodForward, así como sus funcionarios, directores, agentes, empresas conjuntas, empleados, proveedores y asesores y cualquier persona en su nombre, no asume ninguna responsabilidad por cualquier pérdida derivada de la Venta de Tokens o la adquisición del Token DOR, que surja de o esté relacionada al uso de la plataforma DORADO o cualquier interrupción técnica o mal funcionamiento de la plataforma DORADO.

La limitación de responsabilidad establecida anteriormente no será aplicable en caso de que FoodForward, o un empleado de FoodForward, haya causado el daño por mala conducta intencional o por negligencia grave.

Divisibilidad. Si se considera que alguna de las disposiciones de los T&C o del Acuerdo es inválida, nula o no exigible, las disposiciones restantes continuarán en pleno vigor y efecto.

Ley Aplicable y Jurisdicción

Los T&C, el uso de la plataforma y la adquisición de Tokens DOR a través de la Venta de Token o de otro modo están sujetos y se rigen por la Legislación Suiza, con exclusión del derecho privado internacional suizo y de cualquier tratado internacional. Cualquier Usuario y FoodForward acuerdan buscar una solución amistosa antes de iniciar cualquier acción legal. Todas las disputas que surjan de estos T&C se resolverán por arbitraje de conformidad con las Reglas Suizas del Arbitraje Internacional de la Cámara de Comercio Suiza vigentes en la fecha en que la Notificación de Arbitraje se presente de conformidad con estas Reglas. El panel de arbitraje consistirá de un solo árbitro. La sede del arbitraje será Zug, Suiza. Los procedimientos arbitrales se realizarán en inglés.



Incorporada en Suiza

Food Forward Group GmbH, número de registro CHE-315.646.394,
Baarerstrasse 10, 6302 Zug, Office 2nd floor, Baarerstrasse 10