**HERO:** **El Futuro de la Banca en el Sudeste Asiático**

WHITEPAPER

**30de Julio de 2017**

**ÍNDICE**

INTRODUCCIÓN 2

ANÁLISIS DE MERCADO 3

MISIÓN Y VISIÓN 5

NUESTRA SOLUCIÓN 5

CÓMO FUNCIONA 6

HACIA DÓNDE NOS DIRIGIMOS 7

BENEFICIOS DE LA BLOCKCHAIN 13

REGULACIÓN 14

HERO TOKEN 15

DETALLES DE HERO TOKEN 16

VALOR PARA LOS INVERSORES 17

AGENDA DE BONUS EN HERO TOKENs 18

ESCROW DE FONDOS 19

HITOS DE FINANCIACIÓN 19

EXPERIENCIA DE LA COMPAÑÍA 25

EQUIPO E INVERSORES 26

CONCLUSIÓN 31

RESUMEN 32

REFERENCIAS 34

# INTRODUCCIÓN

2.000 millones de personas, cerca de un 40% de la población global(1), no están bancarizadas o están en bancarrota y no pueden acceder a crédito asequible, incluso teniendo trabajos bien pagados y estando conectados a Internet.

La industria de los servicios financieros hoy día está cargada de tensión debido a problemas que la hacen más exclusiva que inclusiva. Se trata de una de las industrias más centralizadas del mundo, y también la última industria en sentir los efectos transformativos de la revolución tecnológica. Los bastiones del antiguo orden financiero como los bancos defienden sus monopolios y muchas veces entorpecen innovaciones que podrían ser disruptivas para sus negocios. El sistema financiero funciona además sobre tecnología anticuada y está gobernado por regulaciones del s.XIX. Está plagado de contradicciones y desarrollos desiguales, haciéndolo lento, muchas veces falto de seguridad y muy opaco para muchos inversores.

Las instituciones financieras no proporcionan servicios a los no bancarizados puesto que simplemente no son rentables o suponen un riesgo demasiado alto. De hecho, dadas sus posiciones de monopolio especialmente en países en vías de desarrollo, no tienen incentivos para mejorar sus productos, aumentar la eficiencia, mejorar la experiencia del consumidor, o captar a las nuevas generaciones de clientes.

La tecnología blockchain puede liberar muchos servicios financieros del confinamiento de las viejas instituciones, promoviendo la competitividad y la innovación para proporcionar servicios financieros mejores, más rápidos y más baratos que aquellos constreñidos por los sistemas financieros formales y locales.

El ahorro y el préstamo son pilares fundamentales de la sociedad moderna, sirviendo ambos como combustible para el crecimiento económico en tiempos de necesidad financiera. Hoy día llamamos al primero capital, y al segundo crédito. El aumento creciente al capital para los no bancarizados puede tener un impacto positivo de proporciones históricas. Sin acceso al capital, la expedición de Cristóbal Colón a las Américas no habría ocurrido, y probablemente tampoco las siguientes exploraciones del “Nuevo Mundo”. Sin mecanismos de financiación adecuados, ni la Revolución Industrial ni el boom tecnológico de Silicon Walley se habrían podido expandir tan rápidamente. Tanto las economías nacionales como locales se ven afectadas por la facilidad o dificultad de acceder a capital. El acceso al crédito es también igual de importante. Si traduces los ejemplos mencionados a un nivel local, tendrás miles de millones de personas que no tienen acceso al crédito que les permita ir a la escuela, permanecer saludables y crear pequeños negocios; el crédito sigue siendo un obstáculo para la prosperidad económica de millones de personas, incluso si tienen talento, ambición y ética de trabajo para prosperar.

# ANÁLISIS DE MERCADO

El Sudeste Asiático es la región en la que más está creciendo Internet en el mundo. Con 260 millones de usuarios de internet en una población de más de 600 millones de personas, es el 4º mayor mercado de Internet en el mundo. Para 2020 los usuarios de Internet en la región se espera que alcancen los más de 480 millones de usuarios, liderados por Indonesia, el mayor mercado de crecimiento de Internet en el mundo. No es de extrañar que el crecimiento esté impulsado por la población joven de la región, con un 70% de la misma (frente al 57% de China) constituida por menores de 40.(2)

Solo el 27% de la población del Sudeste Asiático tiene una cuenta bancaria. En países pobres como Camboya los números caen a en torno al 5%. Esto son unos 438 millones de personas no bancarizadas en la región. (5) Filipinas tiene una de las menores tasas de penetración de la banca en Asia, con más del 70% de los adultos (de 15 años o más) no bancarizados. Datos del Banco Central sugieren que fuera de la metrópolis de Manila, los no bancarizados alcanzan el 80% de la población, y sólo 3 millones de familias tienen una tarjeta de crédito. Como resultado, el 72% de la población de más de 100 millones de personas depende de más de 18.000 casas de empeño para sus necesidades de caja.6) Con el 90% de los clientes de casas de empeños en el país perteneciendo a la población no bancarizada, dichas casas de empeños sirven como sus bancos. A diferencia de los EEUU, esto es común en mercados emergentes como Filipinas.

No obstante, hay un problema con las casas de empeños tradicionales en las que los no bancarizados confían, y son los tipos de interés excesivos que pueden llegar al 100% anual, haciendo imposible para las personas devolver sus préstamos y mejorar sus situaciones financieras ya de por sí preocupantes. Estos establecimientos generalmente aceptan joyas como avales, cosa que los más jóvenes no suelen tener. Y mientras que hay un gran número de casas de empeños, la mayoría de los filipinos pasa horas en la carretera buscando el mejor acuerdo. Sometidos a una de las peores situaciones de tráfico en el mundo,(7) puede hacer de esta una experiencia muy cara e incómoda.

La falta de acceso a servicios financieros básicos ha creado grandes barreras para que la gente salga de la pobreza haciendo casi imposible para ellos recibir crédito o ahorrar dinero. Esto sirve para negarles los servicios y oportunidades más básicas. Es por ello que eligen trabajar en el extranjero, dejando atrás a sus familias mientras trabajan en oportunidades y por la liberación financiera que los países desarrollados ofrecen. Esto no es justo ni inteligente, y el problema debe ser resuelto.

No obstante, hay esperanza.

Los últimos datos muestran que 56 millones de filipinos en el país están usando algún tipo de dispositivo móvil, y el 99% de ellos están en la plataforma de la red social Facebook. 8) Esto demuestra que aunque la mayoría de Filipinos puede que no estén bancarizados, son nativos digitales con conocimientos de tecnología que están listos para utilizar soluciones innovadoras que mejoren sus vidas.

# MISIÓN Y VISIÓN

La misión de Hero es revolucionar la industria bancaria para hacer el crédito más accesible y asequible para las personas no bancarizadas o en bancarrota comenzando por el Sudeste Asiático.

Desde 2015, hemos ayudado a miles de filipinos a acceder a créditos a corto plazo y este número está creciendo rápidamente. Como pioneros en los préstamos online en el Sudeste Asiático, nos hemos convertido en una de las startups Fintech más distinguidas en irrumpir en la industria multimillonaria del crédito. A través de nuestra plataforma ya estamos ofreciendo una solución revolucionaria a un enorme problema entre los no bancarizados y en situación de bancarrota en los mercados emergentes.

Con Sede en Singapur, operamos totalmente online sin una infraestructura de sucursales, lo que nos permite seguir operando con costes bajos y enfocarnos en nuestros clientes. Estamos transformando el crédito en una experiencia sin fricciones, transparente y altamente eficiente para el Sudeste Asiático.

Nuestra visión es innovar el sistema financiero actual que excluye a 2.000 millones de personas del sistema bancario a través de la tecnología para crear un sistema más inclusivo que permita a la gente acceder al crédito.

# NUESTRA SOLUCIÓN

‘La banca es necesaria, los bancos no.’ - Bill Gates

Uber no tiene nada que ver con los coches, y sin embargo creó una experiencia de transporte totalmente nueva. El valor de tener una red física está disminuyendo, especialmente una red tradicional de sucursales. Los costes asociados suponen un total del 60-65% de los costes totales de una empresa de préstamos con presencia física y una extensa red de oficinas. (9) Además, el 60-70% de los empleados están realizando trabajos manuales y estos procesos ineficientes se añaden al coste de operar una red física. Es más susceptible de errores y hay largos procesos de decisiones humanas involucrados. Creemos que los bancos el día de mañana se verán totalmente distintos a como se ven hoy. Pero mientras sigan operando hay una ventana de oportunidad para nuevos entrantes para innovar añadiendo un mayor valor con menores costes y crear una mejor experiencia de cliente, y Hero quiere ser quien lidere el cambio.

Presentamos HERO, el futuro de la banca que proporciona préstamos para no bancarizados y consumidores en bancarrota en el Sudeste Asiático. Con el éxito de esta venta de tokens, Hero pretende expandir su red de créditos basados en blockchain. Respaldada por capital riesgo como Softbank y Alibaba, que comparten la misma visión, la organización comenzó a operar en Filipinas en 2015 y desde entonces ha ayudado a miles de Filipinos a obtener acceso a crédito asequible.

Nuestro primer producto fue lanzado en 2015 y fue la primera casa de empeños online totalmente licenciada en el Sudeste Asiático. PawnHero convierte básicamente los teléfonos móviles en Casas de empeño. Dado que no mantenemos casas de empeño físicas y, en cambio, aprovechamos la tecnología, somos capaces de reducir los tipos de interés a menos de la mitad, proporcionando acceso a crédito más barato que mejora sus vidas. No nos limitamos a la joyería sino que también aceptamos entre otras prendas equipos electrónicos, relojes o bolsos. Los filipinos ya no necesitan abandonar la comodidad de sus hogares para obtener un crédito. En los últimos 2 años hemos proporcionado créditos a individuos que hubieran sido rechazados por las casas de empeño tradicionales debido al tipo de prenda así como por los bancos puesto que no cuentan con historial de crédito. Hemos mejorado el acceso al crédito usando Internet y queremos escalar nuestro impacto a través de la blockchain.

# CÓMO FUNCIONA

**Pawnshop en cada bolsillo**

PawnHero innova la experiencia de casa de cambio tradicional proporcionando un servicio híbrido virtual y físico. La plataforma operativa de PawnHero (“Opus”) combina una experiencia fronted para el usuario sin precedentes, con procesos operativos backend que permiten a PawnHero gestionar y controlar la experiencia del cliente y el negocio.

El cliente envía información sobre el objeto (“Solicitud”) en [pawnhero.ph](http://pawnhero.ph/) a través de su teléfono móvil u ordenador de escritorio. Después de que el cliente envía sus detalles a través de una serie de menús, Opus enlaza la solicitud con nuestro modelo de precios Magnus Loan que devuelve al instante numerosas ofertas de préstamos con diferentes condiciones para el cliente. El cliente entonces selecciona la oferta que prefiere y se le guía a través de los módulos de Información de Cliente, Método de Pago y Envío.

Opus negocia con un mensajero de PawnHero (“PawnTrooper”) la recogida del objeto en el domicilio del cliente sin cargos adicionales para él. En el momento de la recogida, el PawnTrooper completa los procesos legalmente requeridos de Know Your Customer (KYC), le expide un ticket de empeño al cliente, y recibe el objeto para transportarlo hasta nuestro Centro de Operaciones.

Una vez en el Centro de Operaciones, nuestros expertos tasadores autentifican el objeto y valoran las condiciones del mismo. Si se confirma la autenticidad del objeto y las condiciones del mismo coinciden con las presentadas en la Solicitud, entonces se le concede el crédito a través de Opus mediante el método de pago seleccionado por el cliente. Si el objeto no es auténtico, entonces se le devuelve al cliente y se le cobra una tasa de transporte de 100 pesos (2 dólares). Si el objeto es auténtico pero no está en las condiciones representadas en la solicitud, el tasador hace una estimación del valor actualizado sobre el objeto y Opus le envía una nueva oferta de crédito a través de SMS y email al cliente. Si el cliente acepta la oferta revisada, entonces se le concede el crédito a través de Opus mediante el método de pago seleccionado por el cliente. Si el cliente no acepta la oferta actualizada, entonces se le devuelve el objeto al cliente sin gastos para él.

PawnHero almacena los objetos pignorados en el Centro de Operaciones en un depósito centralizado seguro y controlado. Opus monitoriza los movimientos de los objetos pignorados a través del proceso hasta que los mismos bien se devuelven al cliente tras al pago del crédito a través de un PawnTrooper o el objeto es vendido.

En la fecha o antes de la fecha de vencimiento del crédito, el cliente puede pagar el mismo a través de varios métodos de pagos o solicitar una renovación del crédito. Si el cliente no paga o renueva el crédito en la fecha del vencimiento, entonces este entra en un periodo de aviso requerido legalmente de entre 1 mes para equipos electrónicos hasta 3 meses para objetos no depreciables. Una vez vencido el periodo de notificación, si el cliente no ha realizado el pago requerido y los intereses debidos, Opus completa el proceso de aviso público y subasta requerido legalmente y pone el objeto a la venta en nuestro Marketplace.

PawnHero ofrece múltiples opciones de pago para la emisión del crédito (“Emisión”) y la devolución del préstamo o renovación del mismo (“Devolución”). Los principales socios de pagos incluyen Paynamics, que ofrece múltiples transacciones OTC (*over the counter*) en bancos por todo el país, y Emisiones y Devoluciones en varias localizaciones de minoristas incluyendo tiendas de ultramarinos principales como los 7/11 y otras localizaciones de minoristas por toda Filipinas. También nos hemos asociado con una plataforma sobre blockchain que permite que quienquiera, incluyendo aquellos sin cuentas bancarias, acceder fácilmente a servicios financieros directamente desde su teléfono. Usando las monedas, los clientes tienen acceso a una cartera móvil y servicios como remesas, tiempo en antena, pago de facturas y compras online en más de 100.000 vendedores que aceptan la moneda digital. Otra opción incluye las retiradas de efectivo sin tarjeta en ATMs. PawnHero continua añadiendo opciones de Emisión y Devolución con las principales compañías en Filipinas en los negocios de banca, transferencia de dinero, e-wallet, dinero digital y minoristas locales.

# HACIA DÓNDE NOS DIRIGIMOS

**PROBLEMA**

En los países desarrollados tanto si solicitas tu primera tarjeta de crédito o buscas un préstamo, la compañía líder valorará un número por encima de todo lo demás: tu rating de crédito. Este número está pensado para representar tu solvencia y por lo tanto tu riesgo de impago. Es una amalgama de un número de inputs, desde por cuánto tiempo has sido prestatario hasta tu historial de pagos. Mientras que la mayoría de créditos dependen de él, los mercados más emergentes no tienen calificaciones de crédito centralizadas. Por otro lado, el cálculo es defectuoso. En primer lugar, es increíblemente restringente. Una persona joven sin historial de crédito puede tener una reputación excelente, un historial de cumplir con sus obligaciones o un familiar rico. Ninguno de estos factores en una calificación de crédito. En segundo lugar, las calificaciones no se actualizan en tiempo real: los datos pueden estar desactualizados o tener poca relevancia. Un pago tardío a la edad de veinte tiene poca repercusión en el riesgo de crédito de una persona a los cincuenta. En tercer lugar, las calificaciones crean incentivos perversos para los individuos. Cada vez más la gente utiliza sus tarjetas de débito para pagar en sus cuentas y esto hace difícil desarrollar un historial de crédito. Como no tienen un historial de crédito, no tienen una calificación de crédito y no pueden aprovechar el crédito.

FICO, la compañía dominante en calificaciones de crédito en EEUU, no tiene en cuenta la información más relevante en sus análisis de crédito. Marc Andreessen, Co-fundador de Netscape y Co-dundador de la firma de Capital Riesgo de Silicon Valley ANdreessen Horowitz dijo, “PayPal puede realizar una calificación de crédito en tiempo real en milisegundos, basado en tu historial de compras en eBay, y resulta una fuente de información mejor que los datos utilizados para generar tu calificación FICO”.(10)

Además al historial de crédito, la mayoría de los países en desarrollo también tienen un gran problema identificando a sus ciudadanos puesto que la mayoría no cumplen con los umbrales básicos de identidad, como tarjetas de identidad múltiples, certificados de residencia, o un historial de empleo formal porque viven en los límites de la sociedad. Trabajan, pero de manera informal. Reciben pagos, pero en efectivo. Tienen una tarjeta de identidad local, pero no un pasaporte. Viven en asentamientos informales que no se suscriben a servicios normales como electricidad y líneas fijas. Estos ciudadanos son desafortunadamente sujeto a prácticas de crédito predatorias muy agresivas porque viven en la economía informal. Por si esto fuera poco, los bancos en Filipinas no intercambian información de crédito entre ellos, lo que significa que tienes que construir tu historial de crédito en cada banco cada vez. Técnicamente uno puede obtener crédito de un banco, no pagarlo y abrir una cuenta bancaria con otro banco. Tampoco hay facilidad de intercambio interbancario unificado en el país, quedando tan solo un sistema de identidad unificado para crear un modelo de crédito.

**REPUTACIÓN**

La reputación es crítica para confiar en negocios y para el día a día. Hasta la fecha, los intermediarios financieros han usado la reputación como la base para establecer la confianza entre individuos y bancos. Como Rosa, propietaria de un pequeño negocio que quiere obtener un crédito para aumentar su pequeño negocio de e-commerce. En la mayoría de los casos, el oficial de préstamos basará su decisión en la documentación de la persona, su identidad y su calificación de crédito. Por supuesto, Rosa es más que la suma de un número de Seguridad Social, lugar de nacimiento, primera residencia e historial de crédito. No obstante, lo que el banco no sabe y no le importa es si es una empleada confiable, una voluntaria activa, una ciudadana comprometida, o la entrenadora del equipo deportivo de sus hijos. El oficial de préstamos puede apreciar que Rosa actúe con integridad, pero el sistema de calificación del banco no. Estos componentes de reputación son simplemente difíciles de formular, documentar y usar en los sistemas bancarios existentes.

**TAMAÑO DEL MERCADO**

El número de familias de clase media en Filipinas se prevé que crezca en un 41,8% entre 2015 y 2030.(11) Creemos que esto proporciona una gran oportunidad de reinventar la experiencia bancaria del consumidor, ofreciendo finalmente a los individuos la opción sobre cómo pedir prestado, mientras que todos los sistemas tradicionales les han dado la espalda demasiado a menudo.

**SOLUCIÓN**

Los préstamos asegurados proporcionan el punto de inicio de los préstamos sin prenda.

PawnHero utiliza Magnus, que es un modelo de fijación de precios de préstamos propietario que desarrollamos para fijar el precio de los préstamos que las casas de empeño conceden a sus clientes. Magnus fija el precio de los préstamos con un retorno sobre el crédito esperado del 2,99% al mes a través de ingresos por intereses y el posible beneficio de la venta del objeto pignorado en caso de que no se pagara el préstamo. El modelo determina la relación de valor del crédito (LTV) apropiada para cada préstamo en base al valor de mercado del momento sobre el objeto pignorado, la duración del préstamo, la probabilidad de impago, la depreciación prevista, y el tiempo estimado de venta del objeto. Magnus utiliza datos históricos de préstamos pasados junto a información públicamente disponible en Internet. El modelo se actualiza regularmente para iterar hacia la fijación de precios optima de los créditos sobre los bienes pignorados. A lo largo del tiempo, los datos que Magnus recopila le proporcionan a PawnHero una ventaja competitiva significativa mientras que asegura que PawnHero alcanza sus objetivos de retorno de capital.

Aunque PawnHero recopila información demográfica y financiera obligatoria de sus clientes, Magnus fija el precio de los préstamos basado solamente en el valor de los bienes pignorados y no penalizará al cliente en caso de impago. Esto se alinea con nuestra misión de asegurar el acceso a servicios financieros a los no bancarizados. PawnHero, no obstante, es capaz de correlacionar la información personal y financiera del cliente con los datos de transacción de sus préstamos para desarrollar aplicaciones predictivas de calificación de crédito.

Aprovechar la tecnología Blockchain nos permitirá proporcionar nuevas alternativas a nuestros préstamos avalados por empeños creando identidades únicas con una variedad de atributos, perfiles en medios sociales, experiencia laboral previa e historial de transacciones entre ellos, que posibilitan algoritmos mucho más robustos para conceder créditos y gestionar riesgos.

Blockchain puede capacitar a cualquier persona para tener una única y verificable identidad basada en la reputación que les permita participar de manera igualitaria en la economía. Las implicaciones de esta igualdad son profundas. Imagina un futuro en el que los no bancarizados y los que están en bancarrota puedan ser incrementalmente franquiciados porque HERO les proporciona préstamos de los cuales su uso y reembolso pueden ser monitorizados con todo detalle en la blockchain usando un sistema de contabilidad de triple entrada. En este nuevo futuro, cuando la gente devuelve microcréditos, están construyendo su historial de créditos que les permite asegurar mayores préstamos en el futuro para construir sus negocios.

HERO utiliza técnicas de machine learning avanzadas para crear nuestros algoritmos de calificación de créditos. También estamos asociados con una compañía de revisión de historial de identidad que será uno de los elementos que alimentará nuestro algoritmo de calificación de créditos. Los usuarios pueden enlazar su perfil Hero para proporcionar información sobre su identidad desde fuente ajenas a blockchain como: Facebook, Twitter, LinkedIn, eBay/Lazada/Zalora/Shopee/Carousell/PayPal/Amazon, o Google/Yahoo para añadir más profundidad y textura. Las actividades móviles pueden proporcionar información sobre la capacidad de una persona de hacer pagos regulares, mientras que los datos del comportamiento y no tradicionales pueden ser usados para comprender a los consumidores no servidos. Ninguna de esta información privada se publica. Los usuarios comienzan en la plataforma con una calificación baja de crédito pero su calificación puede mejorar, permitiéndoles construir una reputación que muestre que son prestatarios fiables.

A lo largo del tiempo tu identidad de crédito y valor de crédito estarán conectadas a tu dirección de cartera Hero, asegurando que los prestatarios tienen un desincentivo para el impago de sus préstamos. Usando los datos de transacción públicos que están disponibles en la blockchain, cada transacción puede contar incrementalmente hacia tu reputación y solvencia. Como monitorizamos tu capacidad de recibir y devolver los créditos a lo largo del tiempo, esto nos ayudará a construir nuestro modelo de crédito. Inicialmente empezaremos prestando a individuos, pero nos gustaría más adelante expandirnos a los préstamos comunitarios, en los que podemos tener docenas si no un par de cientos de personas recibiendo préstamos en nuestra plataforma. En este caso, no solo crearemos un modelo de crédito para los individuos sino modelos de créditos para comunidades completas no bancarizadas y finalmente pequeñas y medianas empresas (PYMEs). Esta es solo nuestra hoja de ruta inicial para los próximos 12 meses y es tan solo la punta del iceberg en términos de lo que podemos conseguir. No obstante, la especificación completa del sistema de contratos inteligentes Hero va más allá del alcance de este documento. En este momento no podemos compartir más que esto puesto que nuestra aproximación es básica para el éxito a largo plazo de Hero.

* Reputación:
  + HERO guardará las transacciones en la blockchain la devolución por parte del usuario mejorará su reputación. El riesgo de valoraciones negativas dañará al usuario crenado un incentivo para devolver los préstamos. El usuario será capaz de usar la misma identidad en múltiples DApps y beneficiarse de su continuidad como buena persona.
* Verificación de Identidad:
  + Regulaciones sobre Conoce a Tu Cliente (KYC) y Prevención de Blanqueo de Capitales (AML) nos obligan a conocer con quién estamos haciendo negocios y asegura que no estamos participando en lavado de dinero o terrorismo.
  + HERO usa un sistema centralizado que comprueba la ID (KYC / AMLA) para verificar la identidad en el mundo real.
* Protección de Privacidad:
  + Los usuarios están motivados a proporcionar información para construir su identidad de crédito, porque esto les permite obtener mejores tipos de interés y condiciones de préstamos.
  + Además, los individuos pueden decidir si y qué información les gustaría compartir con otras compañías. Son capaces de gestionar su propia identidad, y crear conexiones de confianza con otros iguales y nodos.

Hero elige trabajar con Ethereum que posibilita el desarrollo de aplicaciones programadas personalizadas sobre su blockchain, como contratos inteligentes, acceso a base de datos y almacenamiento. Los Contratos Inteligentes de Ethereum representan el principio básico de los contratos inteligentes de las casas de empeños, si bien estos se dan offline y de manera manual. La blockchain de Ethereum junto con el Machine Learning, la Inteligencia Artificial y el Internet de las Cosas están posibilitando innovaciones revolucionarias para que Hero construya confianza, inmutabilidad, transparencia y trazabilidad de las transacciones tanto en el sistema financiero como en la economía real.

Comprender la tecnología blockchain no es para la persona media. Hemos visto repetidas veces que el pobre necesita una razón para que le importe el bitcoin como moneda. El cliente no servido no verá los beneficios de usar bitcoin por su indiferencia; en vez de esto, necesitan que resuelva de manera sencilla un problema o haga sus vidas mejores. Bitcoin termina siendo un concepto complicado que, si no está ligado a una divisa fiat de confianza o un sistema de dinero móvil local, no tiene valor. Nuestro equipo ha vivido en mercado emergentes durante muchos años y comprende este reto muy bien. Entendemos que a no ser que haya un ecosistema en el que el bitcoin sea aceptado de manera ubicua en el mundo de la persona en bancarrota, significará muy poco para aquellos sin acceso a servicios financieros básicos. Hero usa la blockchain de bitcoin como back-end para realizar transacciones en divisas locales proporcionando una manera clara de asegurar que el cliente se siente cómodo con el producto, mientras que recibe los beneficios tecnológicos y en costes de la tecnología blockchain. Así, tenemos una red de más de 100.000 socios y vendedores que proporcionan varias opciones de depósitos y liquidaciones en las que los consumidores medios pueden confiar y comprender fácilmente.

**COMPETENCIA**

Los bancos son demasiado binarios – sí o no. No ven la zona gris y puede que cumplas 9/10 requisitos pero que por sus modelos de crédito tengan que tomar decisiones binarias y aunque hayas completado el 90% de las exigencias, tienes todavía un alto riesgo de no tener acceso al crédito. Queremos asegurar que los demás factores en la vida de las personas cuenten cuando se trata de concederles acceso al crédito.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | PawnHero | Hero – Préstamos no Garantizados | Casas de Empeño tradicionales | Bancos / Tarjetas de Crédito | Tiburones (5/6)  Esquemas de préstamos pago/día |
| Garantizado | Sí | No | Sí | No | A veces |
| Interés al mes | Tan bajo como el 2.99% (Bajo) | Tan bajo como el 2.99% (depende de calificación de crédito) (Bajo) | 4-20% (Alto) | Depende | 20% / día (Muy alto) |
| Penalizaciones | No | No | Sí | Sí | Sí |
| Tiempo de procesado | Rápido (1 día o menos) | Rápido(1 día o menos) | Medio (1 día o menos) | Lento(20 días o más) | Lento (1 día o menos) |
| Cronograma | Operando por más de 2 años | Lanzamiento el 1er Trim. 2018 |  |  |  |

Aparte del hecho de que los préstamos bancarios pueden tardar más de 20 días en completar el proceso de verificación, nuestra tecnología podría reducir esto a una fracción del tiempo usando técnicas de machine learning para construir algoritmos predictivos.

*"Purgatorio de Prosperidad: Un Ejercicio en Futilidad*

*Durante siglos, los bancos han confiado en los efectos de red. Cada consumidor sucesivo, marca, producto, dólar entrante y dólar saliente incrementa el valor de la red bancaria. No obstante, construir estas redes ha supuesto un coste. Si el dinero de un prospecto no le genera ganancias, al banco no le interesará mantenerlo. Así, los bancos tienen pocos incentivos económicos para captar clientes en la mitad inferior de la pirámide. Según Tyler Winklevoss, los bancos no sirven a la mayoría del mundo y no tienen planes existentes para servirlos. Sin embargo, las nuevas tecnologías podrían cubrir este paso. La blockchain tendrá el mayor impacto en áreas en las que las redes bancarias no existen o son muy pobres. La blockchain impulsarán muchas iniciativas incipientes, como los proveedores de servicios de dinero móvil como M-Pesa en Kenia, haciéndolos más abiertos, globales y rápidos.”*

**POR QUÉ GANAMOS Y EL IMPACTO QUE TENDREMOS**

La tecnología no crea prosperidad; la crean las personas.

Hemos estado haciendo frente a problemas reales e ineficiencias en el mercado, bien prestando o pagando. Queremos establecer confianza entre las partes cuando la confianza es necesaria. Nuestra tecnología no solo funciona para asegurar que los fondos de los préstamos se mueven al prestatario, sino que también aseguran que el prestatario los devuelve con intereses. Esto capacita a ambas partes con sus propios datos, mejora la privacidad y genera un nuevo tipo de identidad financiera persistente. Construyendo una aplicación descentralizada en la blockchain, Hero puede bajar drásticamente el coste y reducir significativamente las barreras para la obtención de crédito, haciendo los préstamos más accesibles y asequibles para los dos mil millones de personas que se dejan atrás actualmente. El crédito es el pilar que permite a la gente ser emprendedora y participar en la creación de riqueza.

* *Hoja de ruta a la prosperidad: La identidad financiera es la génesis para un amplio abanico de oportunidades económicas y financieras no no disponibles para más de 2.000 millones de personas de la población mundial. La tecnología blockchain permite a la gente de todos lo estilos de vida construir su propia prosperidad. Imagina esto, la riqueza que uno posee, para grandes números, finalmente 2.000 millones de personas.*

*UN PLAN PARA LA PROSPERIDAD Y LA INCLUSIÓN: La prosperidad primero y sobre todo trata sobre la calidad de vida de las personas. Para alcanzarla, la gente necesita tener medios, herramientas y oportunidades para crear riqueza material y mejorar económicamente. Pero para nosotros esto trata más que de simplemente dinero sino sobre la seguridad de la persona, la salud, educación, sostenibilidad medioambiental, oportunidades de configurar el destino de una persona y participar en la economía y en la sociedad. Para alcanzar la prosperidad, un individuo debe poseer, como mínimo, acceso a algún tipo de servicios financieros básicos. Esto y más es la promesa de Hero.*

# BENEFICIOS DE LA BLOCKCHAIN

¿Cómo puede la blockchan comenzar a tenel significado real en la vida de dos mil millones de individuos excluidos en todo el mundo?

Blockchain podría ser la solución. En primer lugar, esta tecnología representa una nueva herramienta poderosa para mejorar la inclusión financiera, crear disrupción potencial en muchas instituciones financieras y mejorar el rendimiento de los bancos en la economía global. Mediante la desintermediación de instituciones de crédito tradicionales y procesos radicalmente simplificados, la blockchain puede finalmente permitir préstamos instantáneos, sin fricciones, en los que las personas no tienen que esperar una cola durante una hora o más, recorrer largas distancias o arriesgar su vida aventurándose en vecindarios peligrosos de noche para conseguir su crédito.

En segundo lugar, mejorará la responsabilidad administrativa. Si los microcréditos se graban en la blockchain y todo el mundo tiene acceso a ellos, entonces se puede responsabilizar más a aquellos con mal comportamiento. La blockchain como tecnología tiene el potencial de combatir todas estas complejidades innatas al proceso de préstamo. Con los conceptos inherentes de libro abierto, plataforma descentralizada, contratos inteligentes y base de datos central integrada, transparencia de logros de blockchain, efectividad en costes, cumplimiento regulatorio y análisis de riesgos en el proceso de préstamo.

Reduciendo los análisis manuales, las duplicaciones de datos y la compatibilidad entre sistemas, el sistema le supone a la compañía ahorros en costes inmediatos. Los procesamientos de datos de préstamos pueden ser realizados exclusivamente en el libro distribuido reduciendo el riesgo e incrementando la transparencia y responsabilidad, la propia tecnología funciona como una regulación.

La tecnología blockchain crea un comleto juego de nuevos modelos de negocio previamente inimaginables, como Hero, que empodera tanto a individuos como a negocios.

# REGULACIÓN

*“Fintech toma muchas formas. Pueden ser entidades independientes como las casas de empeños Pawn Hero que facilitan algo con lo que la comunidad está familiarizada y algo que encaja bien en el marco regulatorio”, afirmó Nestor A. Espenilla, Jr. del Banco Central de Filipinas en un evento en la Universidad de Gestión de Singapur.(12)*

PawnHero está registrada y tiene su sede en Singapur. En las Filipinas PawnHero opera bajo PawnHero pawnshop Philippines Inc. como una institución financiera no bancaria con licencia del Banco Central de Filipinas (Bangko Sentral ng Pilipinas) (BSP). Puedes solicitar una copia de la licencia en su página web en el siguiente enlace: <http://www.bsp.gov.ph/banking/pawndir.asp?BankName=pawnhero&submit=Find> .

Nuestra ventaja radica en que ya tenemos la licencia para operar no solo en Filipinas sino también en Vietnam, Camboya y Laos y se está negociando con socios locales para entrar en Indonesia y Tailandia. Conseguir una licencia es el mayor reto, el proceso completo en Filipinas tardó más de 9 meses y requirió un pago mínimo de capital de 1 millón de dólares. Esto nos protege frente a quienquiera que quiera copiar nuestro modelo puesto que operar sin licencia sería ilegal. Esto hace a Hero diferente de otras ventas públicas, por ejemplo Everex, pues operamos dentro de los límites de las regulaciones gubernamentales pero usamos la innovación para aumentar nuestro impacto.

# HERO TOKEN

**¿QUÉ ES UNA VENTA DE TOKENS?**

Este documento proporciona un resumen completo sobre Hero, sus aplicaciones y beneficios, el equipo involucrado en el proyecto, la próxima solicitud de financiación de Hero (a veces llamada coloquialmente “ICO” o “venta colectiva”), la Corporación y los objetivos que Hero espera alcanzar.

Una venta de tokens es un evento en el cual un nuevo proyecto de criptomonedas vende parte de sus tokens de criptomonedas a primeros adoptantes y entusiastas a cambio de financiación. Para la parte que ofrece la venta de tokens, esta se ha convertido en una manera bien documentada y respetable de captar financiación para escalar un producto o servicio existente.

*La venta por parte del Distribuidor de tokens Hero junto con la venta de Tokens (la “Venta de Tokens Hero”) a ti como comprador estará sujeta a y gobernada por los T&Cs, que son un documento separado fijando los términos y condiciones del acuerdo entre el Distribuidor y tú en relación a la venta de tokens Hero. En el caso de que exista inconsistencias entre los T&Cs y este Whitepaper, prevalecerá lo dispuesto en aquellos.*

*El Distribuidor es un afiliado de PawnHero, y desplegará todos los ingresos de la venta de tokens Hero para financiar el proyecto de criptomoneda Hero y los negocios como se resumen en este Whitepaper.*

**¿POR QUÉ UNA VENTA DE TOKENS?**

Incluso aunque PawnHero ya tiene una licencia del Banco Central, un producto funcional y miles de clientes, llevar PawnHero al siguiente nivel requiere más capital para escalar nuestro impacto. Necesitamos continuar el desarrollo del producto, penetrar en nuevos mercados y contratar a personas con talento que nos ayuden a construir el negocio. Los ingresos nos permitirán acelerar la construcción de nuestros algoritmos de préstamos garantizados y no garantizados que necesitan un mayor volumen de préstamos de los que somos capaces de soportar en este momento. Ofrecer un token en vez de llevar a cabo rondas tradicionales de capital riesgo permite a la comunidad participar en la historia de éxito de PawnHero, en vez de limitarla a un pequeño número de fondos de capital riesgo tradicionales seleccionados. Emitiendo tokens Hero, los titulares de tokens se beneficiarán del futuro éxito de PawnHero. Una venta de tokens es rápida, transparente y eficiente para este propósito.

# DETALLES DE HERO TOKEN

El *(día aún por anunciar, visita www.herotoken.io)* a las 8PM en la Zona Horaria de Singapur ofreceremos el 80% de todos los Hero tokens que se crearán para que los pueda comprar el público en la Venta de Hero Tokens bajo el símbolo ticker Hero. El 20% restante de todos los tokens se distribuirán entre recompensas, primeros innovadores, asesores y fundadores para asegurar el interés a largo plazo y compromiso con los tokens y su valor futuro.

Cada token Hero se venderá por 1/200 ETH, esto es, 1 ETH te dará 200 tokens Hero. Por cada token y criptomoneda, recibirás Hero tokens a cambio, justo como si los compraras con Ether o Bitcoin. El tipo de cambio que se usará para el cálculo se basará en el tipo de cambio de la moneda o token que quieras usar con Ethereum.

Utiliza solo la dirección de cartera que hemos puesto a tu disposición en la página web en [www.herotoken.io](http://www.herotoken.io/) antes de la venta de tokens.

**NOMBRE DEL TOKEN**

Hero Token *(símbolo HERO)* – El Futuro de la Banca en el Sudeste Asiático

La cantidad de tokens creados para la cadena de Hero dependen de cuántas monedas se vendan durante la venta de tokens. Se aceptarán un máximo de 250.000 tokens Ethereum (ETH) para la compra de tokens Hero en esta venta de tokens. La cantidad máxima con que se contribuirá representará el 80% de todos los tokens Hero. Como no sabemos el total que será vendido, la venta de tokens opera sobre porcentajes para asegurar la justicia de para todos. Si se alcanzara la cantidad máxima antes del final de la venta el *(día aún por anunciar)*, que será 4 semanas después del comienzo de la venta de tokens, cerraremos la venta de tokens. En el caso de que esa cantidad máxima no se alcanzara para el final de la venta, el porcentaje del 80% de los tokens se ajustará debidamente, con la diferencia entre esta más baja cantidad y el máximo reservado para ventas futuras de tokens.

Los porcentajes de Hero Token son los siguientes.

* 80% de los tokens disponibles son para la venta al público
* 3% de los tokens disponibles son para primeros innovadores y asesores
* 2% de los tokens disponibles son para campañas de recompensas
* 15% de los tokens disponibles son para el alineamiento de los intereses a largo plazo de los fundadores

# VALOR PARA INVERSORES

Hero ha nacido para crear tanto un retorno financiero como un impacto social positivo. Un token Hero representa el derecho a recibir una recompensa, que es parte de los ingresos por interés generados. No representa participaciones en el capital de la compañía ni tienen un valor intrínseco. Todos los tokens, además, tendrán el derecho a recibir hasta un 20% de los ingresos por intereses. Los tokens se asignarán según prorrata de los tokens vendidos. Hasta un 20% de los ingresos por interés distribuibles se transfieren a la cartera específica de Ethereum (ETH) trimestralmente. El ETH es entones redistribuido a todos los titulares de tokens Hero según las condiciones del contrato inteligente (esto es, la participación en los ingresos se recibe según prorrata de las participaciones de los tokens poseídos). Los Hero a largo plazo distribuirán recompensas en periodos más cortos de tiempo, con un objetivo de distribución de recompensas mensual. Además, la empresa puede usar un porcentaje del beneficio para recomprar tokens Hero del mercado abierto a precio de mercado, con lo que el valor del token debería estar positivamente relacionado con el éxito de Hero.

Los tokens Hero están estratégicamente diseñados para añadir valor a la red de Hero:

•    Recompensas por los tokens que generan ingresos por intereses

•    Impacto social ayudando a quienes están en bancarrota a acceder a crédito asequible

•    Recompra: la compañía puede usar un porcentaje de los beneficios para recomprar tokens Hero del mercado abierto al precio de mercado de cada momento, por lo que el valor del token debería estar positivamente relacionado con el éxito del proyecto

No hay riesgo de impago de intereses en los créditos sobre empeños en PawnHero. PawnHero retiene todo el interés debido durante el tiempo del crédito por adelantado deduciendo el interés del capital cedido en crédito al cliente. Por ejemplo, un préstamo de 1.000 pesos Filipinos (PHP) con un plazo de tres meses y un interés mensual del 2,99% soportaría 89,7 PHP de interés. PawnHero solo le concede 910,3 PHP al cliente y así se queda los 89,7 PHP de interés íntegros sin riesgo de impago. Tras los tres meses de duración del préstamo, se pide al cliente que devuelva el préstamo pagando 1.000 PHP. Dependiendo de la garantía subyacente PawnHero le ofrece al cliente renovar el préstamo a un tipo de interés adicional. Los inversores reciben el 20% de los intereses colectivamente. Así, el 20% de 89,7 PHP. Para la distribución trimestral correspondiente del interés se tendrá en cuenta la suma de todos los créditos concedidos en el periodo.

Para participar en la venta de Hero tokoens puedes enviar las siguientes monedas desde una cartera que controles directamente (no los envíes desde una casa de cambio) a la cartera Hero.

•    Ethereum (ETH)

•    ETH Classic

•    Bitcoin (BTC)

•    Ripple

•    LiteCoin

•    Waves

La dirección de cartera estará disponible en nuestra página web [www.herotoken.io](http://www.herotoken.io/) antes de la venta de tokens. Los Hero tokens serán enviados al comprador después del final de la venta de tokens. La cualidad de transferibles comenzará el primer día de trading, que se planea que comience una vez que la venta de tokens termine en septiembre.

Tras esta venta de tokens, no se crearán Hero tokens adicionales.

# AGENDA DE BONUS DE HERO TOKENS

Un (1) ETH equivale a 200 Hero tokens. Esto significa que un token Hero vale 1/200 ETH. Se ofrecen tokens extra a quienes se comprometan pronto. Por favor, mira la tabla de abajo para la agenda de bonus de tokens.

•    Día 1 (first 3h) +30% de bonus en tokens;

•    Día 1 (3:01h-24h) +20% de bonus en tokens;

•    Día 2 y día 3 +10% de bonus en tokens;

•    Día 4 a día 7 +5% de bonus en tokens;

•    Días 8 a 14 2.5% de bonus en tokens;

•    Después del día 14 0% de bonus en tokens.

Los bonus en tokens se calcularán sobre los tokens que estés comprando. Por ejemplo, si tienes planeado comprar tokens por 50ETH en las primeras 3 horas, recibirás 10.000 tokens más otros 3.000 tokens como bonus (lo que representa un 30% de tu compra de 10.000 tokens), lo que hará un total de 13.000 tokens.

Recompensas:

•    Campaña en Facebook – 5.00% del pool de recompensas;

•    Campaña en Twitter – 5.00% del pool de recompensas;

•    Campaña en Reddit - 5.00% del pool de recompensas;

•    Campaña en Slack / Telegram – 5.00% del pool de recompensas;

•    Campaña Creativa (Imágenes y Vídeos) - 5.00% del pool de recompensas;

•    Campaña en Medios (Artículos en Blogs, Prensa) – 15.00% del pool de recompensas;

•    Campaña de Firmas– 10.00% del pool de recompensas;

•    Soporte de Traducciones – 15.00% del pool de recompensas;

•    Soporte Exclusivo – 30.00% del pool de recompensas;

•    Caza de Bugs y desarrollo creativo – 5.00% del pool de recompensas.

Las recompensas se distribuirán cuando termine la venta de tokens. Al final de la venta de tokens todos los tokens vendidos serán considerados como el 80% del suministro total. El 20% restante se distribuirá entones entre los fundadores y asesoras, y en recompensas de acuerdo a la información antes mostrada.

# ESCROW DE FONDOS

Todos los pagos recibidos por Hero tokens en conexión con esta venta de tokens serán mantenidos en escrow en una cartera multifirmas, con una estructura de claves múltiples. Ningún individuo podrá mover los tokens sin las claves de los demás gestores de claves.

# HITOS DE FINANCIACIÓN

Los hitos de financiación variarán significativamente entre las distintas cantidades de financiación recibidas en conexión con la venta de tokens Hero. Con el éxito de la venta de tokens, seremos capaces de desarrollar un modelo de calificación de créditos para expandir nuestras actividades de préstamos más allá de los préstamos garantizados. Los ingresos adicionales se usarán para lanzar operaciones en mercado adicionales en el Sudeste Asiático una vez que el negocio en Filipinas alcance la rentabilidad en 2019. Cada hito se espera que sea incremental sobre el anterior. Si bien los progresos que hemos alcanzado desarrollando nuestro primer producto prueban la validez de la utilidad de la tecnología para crear entidades financieras digitalizadas escalables, hay todavía mucho trabajo que hacer. Nuestro equipo está totalmente comprometido, pero la hoja de ruta y el ritmo de desarrollo dependerá del nivel de éxito de la venta pública. La hoja de ruta a continuación se basa sobre una financiación cercana a la cantidad máxima.

**Uso de los Ingresos de la venta pública**

**Fase 1** **~~–~~ Expandir el negocio de préstamos garantizados en Filipinas (4º T. 2017)**

El equipo de PawnHero ha viene trabajando duro desde principios de 2014. Nuestro primer producto, la plataforma de empeños (Magnus Opus) se ha desarrollado, testado y es operativa. El primer préstamo fue realizado en febrero de 2015 y desde entonces hemos analizado más de 100.000 solicitudes y concedido más de 1 millón de dólares en crédito.

Si la financiación relacionada con la venta de Hero tokens alcanza el equivalente a 10 millones de USD, los servicios de PawnHero pronto estarán disponibles en todo el país de Filipinas. En la actualidad PawnHero solo está al alcance de un pequeño porcentaje de la base de clientes potencial ya que solo tenemos presencia en la metrópolis de Manila dando servicio a un porcentaje relativamente pequeño de todo el país (solo a 12,8 millones de habitantes frente a más de 100 millones) y una parte muy limitada de la comunidad.

Además, una financiación a este nivel nos permitiría financiar

* El desarrollo de la plataforma de crédito única de Pawnhero y el algoritmo de crédito es vital para el éxito por lo que es nuestro gasto principal en el futuro próximo. El desarrollo incluye la plataforma operativa Magnus para optimizar las operaciones para escalar en toda Filipinas en un soporte multi-plataforma (WebApp, Android e iOS).
* Marketing: PawnHero ha pre-aprobado más de 100.000 solicitudes de crédito (14% CMGR YTD 2017). Mientras que hemos recibido un gran soporte en los medios, todos los esfuerzos en marketing han estado dirigidos principalmente a prensa y online. Para poder llegar a una mayor audiencia, los ingresos se usarán en marketing on line y medios tradicionales para llegar a la base de la pirámide de Filipinas para construir Hero como la próxima gran marca de consumo en Filipinas.
* Costes Operativos: Parte de los ingresos se usarán para financiar los costes operativos diarios y los gastos generales.
* Financiación del libro de préstamos: Los ingresos se usarán para soportar el crecimiento del libro de préstamos. Según requiere la regulación aplicable, PawnHero financiará el 50% de su libro de préstamos con 10 millones de dólares con un banco de inversión filipino y el 50% restante del libro de préstamos con el flujo de caja generado internamente y la financiación de capital.

**Análisis del Punto de Equilibrio**

PawnHero prevé llegar al punto de equilibrio sobre la base mensual del EBITDA durante el 3er trimestre de 2018 y sobre la base de los ingresos netos después de impuestos (NIAT) durante el 4º trimestre de 2019. Para alcanzar esta rentabilidad PawnHero prevé incrementar sus préstamos pendientes de pago a aproximadamente 85 millones de USD para el 31 de diciembre de 2020. PawnHero prevé que la oportunidad de mercado para los préstamos financieros no bancarios solo en filipinas sea de aproximadamente 3.000 millones de dólares para 2020. Así, PawnHero prevé una cuota de mercado de menos del 3% para conseguir sus objetivos en NIAT de 2020 de aproximadamente 17 millones de dólares.

Todas las previsiones son solo para Filipinas. En base al historial de crecimiento así como a la información que recibimos de la industria estos números estimados son más bien realistas que optimistas.

* Legal -   otras ventas colectivas tienen que gastar grandes cantidades en gastos legales antes de que puedan operar. Nosotros ya hemos hecho esto y como resultado esperamos tan solo unos gastos mínimos en el apartado legal. PawnHero está fundada y tiene su sede en Singapur. En Filipinas PawnHero opera bajo la PawnHero Pawnshop Philippines Inc. como una institución financiera no bancaria con una licencia del Banco Central de Filipinas (Bangko Sentral ng Pilipinas) (BSP). Puedes solicitar una copia de la licencia aquí <http://www.bsp.gov.ph/banking/pawndir.asp?BankName=pawnhero&submit=Find> . PawnHero ha nombrado a Accra Law como asesor corporativo que es una firma legal de primer nivel, conocida como una de las mejores del país.
* Consultoría y Asesoría – El equipo de asesores de PawnHero consiste en algunos de los mejores de la industria, incluyendo el antiguo Director General de una de las mayores cadenas de empeños en el mundo, que asiste como asesor al Consejo. Los asesores de PawnHero creen en el negocio y solo reciben una remuneración mediante opciones en acciones.
* Contabilidad – Como compañía de crédito, PawnHero comprende la importancia de unos libros “limpios”. Por tanto, hemos decidido trabajar con Ernst & Young como nuestro auditor.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Métricas Operativas** | |  |  |  |
|  |  | **2018F** | **2019F** | **2020F** |
| Media Mensual de Préstamos (000's) | | 2.266 | 7.745 | 15.837 |
| Interés Simple de los Préstamos en Empeños | | 2,99% | 2,99% | 2,99% |
| Crédito ofrecido al mes | | 17.621 | 60.219 | 121.826 |
| Cantidad media de créd. | | 129 | 129 | 130 |
| Duración media de créd. | | 4 | 4 | 4 |
| Gastos Grales. |  | 316 | 651 | 1.121 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **PyG de Préstamos (en dólares USD)** | |  |  |  |
|  |  | **2018F** | **2019F** | **2020F** |
| Ingresos por intereses | | 12 | 14 | 14 |
| Ingresos por ventas | | 5 | 11 | 14 |
| Otros ingresos |  | 1 | 2 | 3 |
| **Ingresos Netos** |  | **18** | **27** | **31** |
| Impuestos directos |  | 2 | 4 | 4 |
| Transportes y Seguros | | 3 | 3 | 3 |
| Costes de pagos |  | 0 | 0 | 0 |
| **Margen Bruto** |  | **13** | **20** | **24** |
| Coste de adquisición | | 9 | 6 | 4 |
| **Margen de Contribución** | | 4 | 14 | 20 |

**Fase 2 – Préstamos basados en Blockchain-Based sin Garantía - Individuales (1er Trim. 2018)**

Mientras que la Fase 1 nos permite alcanzar el éxito inicial de un modelo de préstamos basados en garantía, la Fase 2 será la presentación de nuestros préstamos sin garantía.

Los fondos adicionales nos permitirán crear una plataforma de crédito no garantizado full-stack que incluya el desarrollo de un sistema de calificación de crédito propietario como se ha mostrado previamente en este whitepaper. En vez de confiar puramente en los datos tradicionales, que no siempre están disponibles en los mercados emergentes, para determinar si el prestatario es un buen prestatario o no, planeamos aprovechar los datos de las RRSS populares, operadoras de telecomunicaciones y machine learning para determinar la solvencia del prestatario individual. La tecnología central que usará PawnHero en su plataforma de préstamos ya existe. La existencia de esta tecnología central debería asegurar a los participantes la factibilidad de alcanzar totalmente la visión de Hero.

Somos capaces de soportar más riesgo que casi cualquiera de nuestros competidores porque ya tenemos un gran historial de transacciones, pero siendo responsables del riesgo en caso de impagos de préstamos es esencial para que el negocio alcance la sostenibilidad a lrgo plazo.

Inicialmente Hero enfocará sus esfuerzos de crédito llevando a cabo los préstamos nosotros mismos, pero a medida que construyamos nuestro modelo de crédito, valoraremos los préstamos peer-to-peer. Antes de sumergirnos en los préstamos peer-to-peer, queremos tener millones de personas a quienes hayamos concedido crédito varias veces, permitiéndonos construir una valoración de crédito fiable sobre la que poder construir el negocio de préstamos peer-to-peer.

En el futuro, una vez que nuestro modelo esté probado, permitiremos a quienquiera que posea ETH/BTC u otras altcoins de valor depositar sus monedas con nosotros y ganar interés. Estamos empezando a ver cómo emergen plataformas de crédito P2P en el campo de la tecnología blockchain particularmente con tecnologías como Ethereum, sin embargo, porque no proporcionan un marco legal para el crédito y por tanto cualquier activo bloqueado como garantía debería ser igual o superior al crédito, estas plataformas están todavía en una etapa muy temprana y no ofrecerían una solución como la nuestra. En la mayoría de los países emergentes como Filipinas y Vietnam, el crédito P2P no está regulado y por lo tanto no es legal.

Además, en el ejemplo de BTC Jam, la compañía finalmente cerró porque no comprendió del todo a sus clientes y una gran parte de esto es asegurarnos de que tenemos implantación donde están nuestros clientes. BTC Jame taba en San Francisco, mientras que Hero ya efectúa operaciones en Manila: realizamos trabajo de campo, hablamos con nuestros clientes y comprendemos los riesgos y oportunidades de trabajar con estas comunidades.

**Fase 3 – Expansión Regional (3er Trim. 2018)**

PawnHero está siendo diseñado como una plataforma altamente escalable con la visión de acceder a otros mercados de no bancarizados y en bancarrota. Si nos aproximamos a la cantidad máxima, planeamos expandirnos en 3 nuevos mercados del Sudeste Asiático con Vietnam, Camboya y Laos como principales objetivos puesto que ya tenemos una licencia para operar en estos países.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Filipinas** | **Indonesia** | **Vietnam** | **Tailandia** |
| Poblaición | 104,2m | 258,71m | 92,64m | 68,3m |
| Población Online | 52% | 50.40% | 41.40% | 60% |
| Número de Bancos | 8,8 oficinas bancarias por 100k personas | 17,7 oficinas bancarias por 100k personas | 3,7 oficinas bancarias por 100k personas | 12,6 oficinas bancarias por 100k personas |
| Número de Casas de Empeños | 18.500 | Se permiten las casas de empeños privadas desde 2016, 2.000 de titularidad privada (OJK, 2016). Más de 5.000 oficinas (propiedad del Gobierno) | 30.000; 2,729 solo en Hanoi |  |
| Tamaño de Mercado | $2K-3K Mill (13) | $7,6K Mill | $26,55K Mill (14) | $5,3K Mill  (15) |
| Estado | Operando actualmente | Negociaciones con socios locales estratégicos | Licencia obtenida  Totalmente incorporado | Negociaciones con socios locales estratégicos |

Queremos estar seguros de que el modelo se amolda a todos los mercados en los que entremos. Esperamos utilizar los fondos en las siguientes áreas:

* Desarrollo de Software: esto incluye la localización y traducción del producto, integraciones API para proporcionar opciones convenientes de cash-in/cash-put para nuestros clientes.
* Desarrollo de Modelo de Crédito: pretendemos desarrollar un modelo de crédito que funcione con cada mercado local en el que entremos, asegurándonos que tenemos en cuenta los factores locales de cada uno y que hacen a cada mercado del Sudeste Asiático único.
* Operaciones: contratar y poner a funcionar a un equipo local para lanzar y operar en nuevos mercados.
* Marketing: esto incluye todos los gastos relacionados con: educar al público sobre nuestra plataforma y construir confianza en la comunidad.
* Legal: gastos de incorporación en mercados en los que no tenemos licencia todavía.

**Fase 4: Préstamos basados en Blockhain para PYMEs y Comunidades (2019)**

Hero ampliará su algoritmo de préstamos y calificación de créditos para proporcionar préstamos SME y factoring de facturas. La fortaleza de la economía de cada nación es reflejo directo normalmente de la viabilidad del sector de las PYMEs. En la mayoría de los casos, especialmente en países en desarrollo, Las PYMEs suponen un 35-4’% del PIB total.16) El motor del sector de las PYMEs en la economía es el acceso a fianciación asequible. Procesos bancarios extenuantes y altos tipos de interés parecen ser las mayores barreras para el éxito de las PYMEs, especialmente en países en desarrollo. Entre otros factores, el riesgo por la incapacidad de las PYMEs de devolver sus créditos juegan un papel enorme en la renuencia de la mayoría de los bancos cuando trata con estas organizaciones. Como la mayoría d elas PYMEs puede que no tengan activos que podrían suponer una garantía suficiente, la mayoría de los bancos prefieren tratar con compañías con un historial probado y activos tangibles. Así, mientras que los bancos buscan garantías para sus créditos, estas empresas tienen que conformarse con tan solo la idea de ir un paso más allá.

Con el éxito de nuestra venta de tokens, queremos aprovechar la tecnología blockchain para generar disrupción en los sistemas de préstamos existentes en el sector financiero. Una de las mayores ventajas de los sistemas de crédito de los préstamos basados en Blockchain es el ehcho de que ofrecen acceso a capital internacional y reducen la dependencia de los procedimientos bancarios. El sistema también ofrece a las PYMEs la oportunidad de independizarse de otras instituciones locales, ofreciendo una oportunidad igual a emprendedores tanto bancarizados como no bancarizados.

# EXPERIENCIA DE LA COMPAÑÍA

Transformar una industria requiere nuevas maneras de pensar y hacer. Hemos sido reconocidos por nuestras ideas, tecnología innovadora y éxito en los negocios. Estamos orgullosos de lo que hemos conseguido hasta ahora, y hay mucho por hacer.

**Hitos Clave**

* Producto Mínimo Viable (PMV) lanzado a comienzos de 2014 para validar el modelo revolucionario de casa de empeños online y asunciones clave
* Fundación y solicitud de licencia (2º Trim. 2014)
* Recaudamos 500.000 USD en capital semilla (3er Trim. 2014)
* El fundador, miembros del Consejo y empleados clave asistieron a los seminarios AML y KYC
* Holding, PawnHero Philippines Pte. Ltd fundada en Singapur (3er Trim. 2014)
* El Banco Central de Filipinas concede licencia para operar la primera casa de empeños en Filipinas y el Sudeste Asiático (enero de 2015)
* PawnHero comienza a operar en Filipinas y concede sus primeros préstamos (febrero de 2015)
* Se recaudan más de 2 millones de dólares en las pre-Series A de 500 startups, IMJ (ahora Spiral Ventures)
* Se asegura licencia para operar en Vietnam, Camboya y Laos (2016)
* Softbank y Alibaba invierten en PawnHero (2016)
* PawnHero asegura 10 millones de dólares USD para conceder más préstamos a los no bancarizados (2017)

En 2015, Pawnhero recibió el reconocimiento a “Startup más prometedora en Asia” en Echelon, el concurso regional de startups en Singapur con la participación de startups de 14 países. En 2016, el equipo de PawnHero ganó el Oro en Hack Osaka en Japón y fue más tarde premiada en los Asia CEO Awards en Manila.

* Startup más Prometedora en Filipinas, marzo de 2015
* PawnHero se presenta en Slush Asia en Tokio, Japón, en 2015
* PawnHero fue una de las 20 startups en participar en el campamento Fintech Maybank en 2016 en Kuala Lumpur, Malasia
* Startup más prometedora en Asia, junio de 2015
* Oro en el hack de Osaka, 2016
* Finalista “Empresa más Innovadora” en los Asia CEO Awards

# EQUIPO E INVERSORES

**Consejo de Dirección**

El Consejo de Dirección de PawnHero comparten una visión común y están activamente involucrados en decisiones estratégicas clave y el desarrollo.

**David Margendorff, Presidente del Consejo**

•    Fundador, compañía alelama de e-commerce

•    Miembro Fundador, CompareAsiaGroup (Nova Founders)

•    Estudió en Londres, Buenos Aires y Barcelona

A los 16, David comenzó su primer negocio de e-commerce. Nació en Alemania y ha vivido en 7 países en 3 continentes. David adquirió experiencia académica internacional de las Uniersidades de Londres, Buenos Aires, Bardelona y EEUU. Anteriormente lanzó una plataforma de comparaciones online líder en Malasia para productos financieros, de telecomunicaciones etc. lo que llevó a su expansión en Filipinas. CompareAsiaGroup es ahora la mayor web de comparativas financieras en Asia y la startup Fintech mejor valorada en el SE Asiático con inversiones de más de 100 millones de dólares por parte de inversores incluyendo Goldman Sachs, el Banco Mundial y Alibaba.

David trabajó para una firma de capital privado en Suiza, donde trabajó directamente en recaudación de fondos así como en análisis, evaluación y estructuración de oportunidades de inversión potenciales.

También ha trabajado para Ernst & Young, una de las organizaciones de servicios profesionales líderes en el mundo. Además, adquirió conocimientos en Finanzas Corporativas mientras trabajaba en la City de Londres. También fue un finalista en la mayor competición tecnológica de Deloitte en 2011 y recibió un premio a la innovación en el espacio de ecommerce alemán.

David ha dado muchos discursos sobre la inclusión financiera y formó parte del panel en:

* Slush Asia en Tokyo, Japón
* P&A Grant Thornton Business Forum 2015 sobre supervivencia en el Mundo Digital
* IMMAP Summit 2015 en Economías disruptivas
* Philippine International Banking Convention, 2015
* FF16, 2016 en Hong Kong
* The Power of X, 2016 en Manila
* The Annual Finnex Conference 2016 sobre Inclusión Financiera a través del Crecimiento Económico Sostenible
* The APEX Summit 2015 en Manila
* The Bridge Des 2016 en Tokyo, Japón
* Seamless Asia 2017, Manila

**Manny Ayala, Director**

Director General, Endeavor Philippines; Anterior Presidente, EO

Manny es el Director General de Endeavor Philippines, el tercer afiliado de Endeavor en el Sudeste Asiático.

Manny tiene un interés a largo plazo en ayudar a los emprendedores en convertirse en negocios más exitosos y ayudarles a desarrollar su sentido de agradecimiento. Antes de Endeavor, Manny fundó Hatchd, una incubadora tecnológica en Filipinas que ayudó a construir PawnHero. También es antiguo presidente de la Philippine Chapter of Entrepreneurs Oranization (“EO), donde lanzó los Global Student Entrepreneur Awards en toda Asia.

Manny fue co-fundador de IRG Ltd, una boutique de asesoría en fusiones y adquisiciones bon base en Hong Kong, donde trabajó en múltiples transacciones en los sectores de las Telecomunicaciones, Medios y Tecnología en todo Asia Pacífico. Antes de esto, Manny invirtió muchos años en la industria de la televisión en Asia, trabajando para Discovery Channel y Turner Broadcasting en puestos de Desarrollo de Negocio y Estrategia.

Many se siente en el Consejo de Direción de Sky Cable. Tiene un MBA de la Harvard Business School y un BA de la Universidad de Yale.

**Nix Nolledo, Director**

Presidente y CEO, Xurpas Inc.

Miembro fundador, IMMAP,

Emprendedor del Año, Filipinas 2015 (Ernst & Young)

Nico Jose Nolledo, más conocido como Nich en la industria tecnológica, es un emprendedor filipino. Es CEO y Presidente del Consejo en Xurpas, una empresa tecnológica que crea productos digitales para consumidores móviles. Está considerada la mayor empresa tecnológica del Sudeste Asiático en cuanto a capitalización de mercado.

Conocido como un innovador, Nix es considerado por muchos como una de las figuras más importantes en la industria tecnológica Filipina. Su currículum muestra Presidencias y asociaciones en muchas de las principales compañías tecnológicas del país como A-Solutions Inc., Havoc Digital, Fluxion Inc., y Hatchd. Tambén tiene un asiento en el Consejo de Dirección en Gurango Software, el mayor socio de Microsoft Dynamics en Filipinas.

Nix, graduado del Ateneo University’s Management Program, ha sido también Presidente y Director fundador de la Mobile Marketing Association of the Philippines, Inc. ascí como director fundador del consejo en la Digital Commerce Association of the Philippines. En 2015 fue elegico como Emprendedor del Año en Filipinas por Ernst & Young y como parte de los 10 Hombres Jóvenes más Sobresalientes de Filipinas. También fue seleccionado como uno de los principales 50 emprendedores en filiminas por la Entrepreneur Magazine.

**Kristi Bautista, Director**

Directora General, Asia Eurobankers Marketing Corporation

MBA, Asian Institute of Management

**Alexander Corpus, Director y Tesorero**

CFO, Xurpas;

CFO Hatchd, Manosa, Liberty Telecom

VP, Bank of America

**Equipo Core**

PawnHero emplea a 28 empleados a tiempo completo con gran experiencia en tecnología, emprendizaje y finanzas con experiencia previa trabajando en Morgan Stanely, Grab, PayPal, J.P. Morgan, eBay, Lazada, Zalora, KPMG, OLX, AyosDito, Rocket Internet entre otros.

**Consejo Asesor**

**Paul Rivera**

Co-fundador y CEO, Kalibrr (la única startup Filipina que consiguió entrar en Y Combinator)

Co-fundador, Maria Health

Emprendedor en serie

Ha trabajado previamente para Google

La familia comenzó en la industria de las casas de empeños en 1970

Tiene un Grado BA en Economía Política por la University of California, Berkeley

**Jimmy Cassels**

MD, Spiralytics; anterior CIO en Zalora (minorista de moda fundado por Rocket Internet con operaciones en varios países del Sudeste Asiático)

MBA, Stanford

**Jose Balderama**

Anterior Director General, Cebuana Lhuillier pawnshop *(Mayor cadena de casas de empeños en el mundo por número de salidas)*

**Sulficio Tagud Jr.**

Anterior CEO, 2GO Logistics

Anterior CEO, Negros Navigation Co., Inc.

MBA, Ateneo De Manila University Graduate School of Business

**Farouk Meralli**

CEO, mClinica Inc.

Co-founder, Machine Ventures

Director Ejecutivo y Co-fundador, Borderless World Volunteers

MBA, Harvard Business School

**John Bailon**

CEO y Co-fundador, Satoshi Citadel Industries

CEO y Co-fundador, Bitmarket.ph

CEO y Co-fundador, Rebit.ph

**Miguel Antonio Cuneta**

Co-fundador y CCO, Satoshi Citadel Industries

Co-fundador, Bitmarket.ph

Co-fundador, Rebit.ph

**Sam Kaddoura**

CFO, Satoshi Citadel Industries

CEO y Co-fundador, BuyBitcoin.ph

Analista Financiero Senior, SAP

**Inversores**

PawnHero acaba de recibir inversión de empresas de capital riesgo globales, incluyendo Softbank, Alibaba, 500 startups y socios de Inversión de IMJ entre varios inversores ángeles de Asia y Silicon Valley. Más recientemente PawnHero ha asegurado 10 millones de dólares de deuda para conceder más préstamos a los no bancarizados y en situación de bancarrota.

*“ La mayoría de los inversores en startups no van a casas de empeño a obtener crédito. Pero millones de personas en el Sudeste Asiático lo hacen a diario,” afirmó el socio de gestión de 500 Startups KhaileeNg. “PawnHero cambiará literalmente sus vidas, y en el proceso, nacerá la próxima gran historia de éxito de la región”.*

*“La casa de empeños online es precisamente el tipo de innovación que creo que puede ayuduar a los ciudadanos no bancarizados. Filipinas es el mercado ideal para proveer este servicio, pues los empeños son el principal medio de financiación en vez de la banca para estas personas”, añade Yasuhiro Seo, socio en Spiral Ventures.*

**Qué dice la Prensa**

**Forbes:** *"Dado que el 60% de la población en Filipinas no está bancarizada, las casas de empeños juegan un papel vital permitiendo que las personas obtengan liquidez y crédito, pues no pueden participar en el sistema bancario estándar… PawnHero sirve como modelo de crecimiento mientras otras casas de empeño tienen dificultades para conseguirlo. Sus tipos de interés más bajos son la guinda del pastel”.*

**Wall Street Journal:** *“PawnHero pretende liderar el boom de los smartphones en diveras maneras proporcionando a millones de filipinos no bancarizados una alternativa más barata y accesible a la casa de empeños tradicional”.*

**Techcrunch:** “Cada Smartphone o conexión a Internet se puede usar ahora como una casa de empeños en el país, aumentando el alcance de las casas de empeños online en el país”.

**TechInAsia:** *“PawnHero va a dar a las casas de empeño tradicionales una carrera por su dinero”.*

**PhilStar:** *“Pawnhero abrió el año pasado, ofreciendo una solución sencilla, justa y cómoda para las emergencias financieras a corto plazo de los filipinos”.*

**Rappler:** *“PawnHero convierte cualquier teléfono móvil conectado a internet en una casa de empeños. Con tasas de interés más bajas y una estructura de costes mucho menor en comparación con las casas de empeños tradicionales, no tener tiendas físicas supone no pagar por alquileres por ejemplo, PawnHero está destinada a triunfar…”.*

**GMA:***“PawnHero acepta más objeto que las casas de empeño tradicionales, dándote más opciones para cumplir con tus necesidades de efectivo a corto plazo”.*

**Quartz:** *“… Pawnhero… es una opción más segura en un país en el que las calificaciones de crédito son inexistentes y los “tiburones de préstamos” son frecuentemente la única solución para pedir prestado dinero”.*

**Business Mirror:** *“…el formato que PawnHero proporciona a los clientes en términos de empeños es una opción más segura en Filipinas, pues la mayoría de filipinos debería de otro modo pedir prestado dineroa los “tiburones de préstamos”.*

**PYMNTS:** *“PawnHero, una compañía startup de servicios de empeños móvil, está creando disrupción en el status quo financiero alternativo y pretende revolucionar la manera en que los consumidores filipinos interactúan con sus casas de empeños”.*

**TechBullion:** *“PawnHero es la primera casa de empeños del Sudeste Asiático. La compañía ofrece plazos flexibles de préstamos con un término mínimo de devolución de 4 meses y máximo de 15 meses. A diferencia de las casas de empeño físicas, la compañía acepta muchos objetos incluyendo menaje del hogar, joyería, equipos electrónicos, bienes de lujo y otros objetos personales como garantía de un préstamo garantizado”.*

**Qué dicen nuestros Clientes**

*"Rápido y sin problemas, ¡¡gracias!!"* - **Riza Chavez**

*“¡Cliente feliz! Negocios buenos y honestos. El personal es especialmente amable”* **– Rogel M. Sadac**

“PawnHero me ayudó un montón, recibí el dinero que necesitaba a tiempo." – **PH customer**

*“Empeños sin problemas y también gente muy profesional operando PawnHero. Es realmente seguro porque son muy estricto son la identificación de los clientes. Lo recomiendo totalmente.”* **– Lubert Alvaran**

*“PawnHero servicio increíble. Fácil, rápido y muy cómodo. Gracias especialmente a to Ms. Sam. ¡Genial!”* **– Rowena Radam**

*“¡Organización enviada por el cielo! He estado comprando cosas de MArtketPlace.ph durante 6 meses y todo lo que me ha llegado es de gran calidad a precios muy, muy asequigles. Específicamente para relojes de pulsera y bolsos de diseño. No he tenido ninguna queja sobre la autenticidad lo que es clave en cualquier producto que compro. En términos de funcionalidad, los dos relojes que compré funcionan de maravilla.”* **– Ben Segovia**

# CONCLUSIÓN

Hero es más que solo un token. Es una tecnología dispuesta a crear disrupción en la industria de los préstamos y a ayudar a aquellos que más lo necesitan.

Hero lanzó su primer producto mucho antes de anunciar su venta de tokens. Tenemos un equipo de dirección sólido, las licencias necesarias para operar este negocio, un historial probado en el Sudeste Asiático y a algunos de los mejores inversores del mundo trabajando con nosotros. En este whitepaper, Hero muestra una visión mayor y presenta una solución que usa tecnologías Blockchain y criptomonedas para hacer los préstamos más accesibles y asequibles a esos 2.000 millones de personas que actualmente se han dejado atrás, empezando por el Sudeste Asiático.

Nuestra visión definitiva es incrementar el nivel de vida de millones de personas en países emergentes proporcionándoles acceso a servicios financieros básicos y préstamos asequibles.

Hero presenta oportunidades de ganancia a aquellos que sean titulares de tokens Hero. Los individuos ganan recompensar reales que están directamente relacionadas con sus contribuciones. Esas recompensas tendrán un valor en dólares y serán líquidas.

***Hero es el Futuro de la banca en el Sudeste Asiático. El Futuro de los Préstamos Pertenece a la Blockchain.***

*Únete a nosotros en nuestro viaje y forma parte de la historia de éxito de Hero. Estamos emocionados de tenerte a bordo.*

*Para más información, visita* [*www.herotoken.io*](http://www.herotoken.io/)

# RESUMEN

|  |  |
| --- | --- |
| Descripción del Proyecto | HERO: El Futuro de la Banca en el Sudeste Asiático |
| Símbolo | HERO  *Importante: No estamos asociados con el token Hero operado con el ticker “HERO (É§)”con Dirección de Contrato: 0x96262……..3e771. No nos envíes ahí tu contribución* |
| Dirección de Cartera | **Usa solo la dirección de cartera de nuestra página web** [**www.herotoken.io**](http://www.herotoken.io/) |
| Detalles del Token | HERO es un token ERC20 en la blockchain de Ethereum |
| Fecha de Inicio | <FECHA POR ANUNCIAR>  <ZONAS HORARIAS> *Para actualizaciones visitar nuestra página web* |
| Fecha de Finalización | <FECHA POR ANUNCIAR>  <ZONAS HORARIAS>  (4 semanas después del inicio de la venta de tokens) |
| Precio del token Hero | 1 HERO token es igual a 0.005 ETH  (1 ETH comprará 200 tokens Hero) |
| Número total de Tokens Hero | El número final de tokens Hero se definirá después del final de la venta de tokens en base a las cantidades contribuidas. No se emitirán tokens con anterioridad al final del evento de venta colectiva. La distribuión de tokens Hero comenzará 2-3 días después del final de la venta de tokens |
| Porcentaje total de tokens Hero disponibles para el público | 80% |
| Porcentaje total de tokens Hero disponibles para primeros inversores y asesores | 3% |
| Porcentaje total de tokens Hero disponibles para recompensas | 2% |
| Porcentaje total de tokens Hero destinados a los fundadores para la alineación de los intereses a largo plazo | 15% |
| Objetivo de Ventas (Límite Fijo) | 250.000 Ethereum (ETH) en tokens Hero.  Se ofrecen tokens extra para aquellos que se comprometan temprano. Por favor, consulta la tabla sobre la agenda de bonus de tokens |
| Estado del Proyecto / Producto | Vivo y operativo |
| Escrow de Fondos | Fondos asegurados en una cuenta escrow multifirma |
| Recompensa de Titulares de Tokens | 20% de todos los ingresos por los intereses de los préstamos concedidos |
| Bonus para primeros inversores | •    Día 1 (first 3h) +30% de bonus en tokens;  •    Día 1 (3:01h-24h) +20% de bonus en tokens;  •    Día 2 y día 3 +10% de bonus en tokens;  •    Día 4 a día 7 +5% de bonus en tokens;  •    Días 8 a 14 2.5% de bonus en tokens;  •    Después del día 14 0% de bonus en tokens. |
| Recompensas | •    Campaña en Facebook – 5.00% del pool de recompensas;  •    Campaña en Twitter – 5.00% del pool de recompensas;  •    Campaña en Reddit - 5.00% del pool de recompensas;  •    Campaña en Slack / Telegram – 5.00% del pool de recompensas;  •    Campaña Creativa (Imágenes y Vídeos) - 5.00% del pool de recompensas;  •    Campaña en Medios (Artículos en Blogs, Prensa) – 15.00% del pool de recompensas;  •    Campaña de Firmas– 10.00% del pool de recompensas;  •    Soporte de Traducciones – 15.00% del pool de recompensas;  •    Soporte Exclusivo – 30.00% del pool de recompensas;  •    Caza de Bugs y desarrollo creativo – 5.00% del pool de recompensas. |
| Criptomonedas Aceptadas | •    Ethereum (ETH)  •    ETH Classic  •    Bitcoin (BTC)  •    Ripple  •    LiteCoin  •    Waves |

# REFERENCIAS

(1) The World Bank (2017). *Global Findex*. Available at: <http://www.worldbank.org/en/programs/globalfindex> (Accessed: 31st July 2017)

(2) Google Temasek (2016). *'e-Conomy SEA'*. Available at:  <https://docs.google.com/presentation/d/1Bp4KT-W8RF4ZorPUthts8X-B7QHBhsEnY1T5G7XifU0/pub?start=true&loop=false&delayms=3000&slide=id.g1421568192_0_11> (Accessed: 31st July 2017)

(3) Google Temasek (2016). *'e-Conomy SEA'*. Available at:  <https://docs.google.com/presentation/d/1Bp4KT-W8RF4ZorPUthts8X-B7QHBhsEnY1T5G7XifU0/pub?start=true&loop=false&delayms=3000&slide=id.g1421568192_0_11> (Accessed: 31st July 2017)

(4) Business World Online (2017). *'Pinoys spend more than 4 hours on social media daily*’ Available at: <http://www.bworldonline.com/content.php?section=Corporate&title=pinoys-spend-more-than-4-hours-on-social-media-daily&id=139579> (Accessed: 31st July 2017)

(5) TechInAsia (2016). *'There are 438m ‘unbanked’ people in Southeast Asia. Here’s how fintech can help.’ Available at:*[*https://www.techinasia.com/talk/438m-unbanked-southeast-asia-fintech*](https://www.techinasia.com/talk/438m-unbanked-southeast-asia-fintech) (Accessed: 31st July 2017)

(6) GMA (2012). *'BSP: 72% of Filipinos go to pawnshops to pay bills, get remittances’* Available at: <http://www.gmanetwork.com/news/money/content/264764/bsp-72-of-filipinos-go-to-pawnshops-to-pay-bills-get-remittances/story/> (Accessed: 31st July 2017)

(7) The Philippine Star (2016). *'Metro Manila traffic ranked among 10 worst in world’*Available at: <http://www.philstar.com/headlines/2016/10/20/1635484/metro-manila-traffic-ranked-among-10-worst-world> (Accessed: 31st July 2017)

(8) TechInAsia (2017). *'The full guide to Southeast Asia’s digital landscape in 2017’*Available at: <https://www.techinasia.com/talk/full-guide-southeast-asia-digital-landscape-2017> (Accessed: 31st July 2017)

(9) CNBC (2016). *'Citibank's plan to fight the fintech revolution’* Available at: [https://www.cnbc.com/2016/11/04/citibanks-plan-to-fight-the-fintech-revolution.html](https://www.cnbc.com/2016/11/04/citibanks-plan-to-fight-the-fintech-revolution.html?view=story&%24DEVICE%24=native-android-mobile) (Accessed: 31st July 2017)

(10) Tapscott, D. and Tapscott, A. (2016). *Blockchain Revolution. How the technology behind blockchain is changing money, business, and the world.*

(11) Eurominitor (2015). *‘Top 5 Emerging Markets with the Best Middle Class Potential’*Available at: <http://blog.euromonitor.com/2015/09/top-5-emerging-markets-with-the-best-middle-class-potential.html> (Accessed: 31st July 2017)

(12) Singapore Management University (2016). *'GOING CASHLESS WITH FINTECH’* Available at: <https://www.smu.edu.sg/perspectives/2016/09/28/going-cashless-fintech> (Accessed: 31st July 2017)

(13) Ken Research (2016). *'Philippines Pawnshop Market Outlook to 2020 - Convenience with Pawning and Remittance Services to Stimulate Growth’*Available at:  <https://www.researchandmarkets.com/research/z3s2wx/philippines> (Accessed: 31st July 2017)

(14) Reuters (2013). *'Pawnshops hit paydirt as Southeast Asians sweat before pay day'* Available at: <http://www.reuters.com/article/us-asia-pawnshops-idUSBRE98908520130910> (Accessed: 31st July 2017)

(15) Stoxplus (2017). *'Vietnam Consumer Finance continued to grow but momentum is slowing: Is the market too crowded?’* Available at: <http://stoxplus.com/News/Detail/266620> (Accessed: 31st July 2017)

(16) The CoinTeleGraph (2017). *'Blockchain-Based Loans Could Rescue SMEs Without Other Funding Options’*Available at: <https://cointelegraph.com/news/blockchain-based-loans-could-rescue-smes-without-other-funding-options> (Accessed: 31st July 2017)