

MicroMoney

para la comunidad

Grandes volúmenes de datos

Para el negocio

Cómo atraer a 2.000 millones de personas que no son atendidas por los
bancos
en la criptoeconomía Global

Contenido

Descripción general

Introducción

Estudio del mercado

Problema Global

Nuestra solución

Nuestra misión

¿Cómo funciona MicroMoney?

Nuestra historia: Dos años de duro trabajo

Breve análisis

Etapas de desarrollo

Aplicación para la evaluación de la capacidad crediticia sobre la base de la RNA

Beneficios ofrecidos

MicroMoney para la cripto-comunidad: Formación de un cripto-ecosistema

MicroMoney para las personas: micro-créditos y un historial de créditos fiables

Préstamos rápidos para los dos mil millones de personas no atendidas por los bancos

Nuestros productos

Ayudar a los clientes a crear un historial de créditos para el futuro

Primera compañía en el mercado que opera exclusivamente en línea

Superación financiera

MicroMoney para los negocios: captación de nuevos clientes con la ayuda de "grandes datos"

Oficina de historiales de créditos y "grandes datos" basados en blockchain

Demanda y ejemplos de aplicación

MicroMoney para socios locales: Escalamiento global de negocios

Esquema combinado de negocios

¿Por qué lanzamos una campaña para comercializar tokens?

Desarrollo en el mercado global comenzando por África y Asia

Breve análisis de inversión en la región asiática por 5 años

Desarrollo del negocio

Etapas claves

¿Qué son los tokens AMM?

Esquema de la oferta inicial de los tokens

Razones del éxito y los resultados buscados

Personal directivo

Fundadores

Consejo de Expertos

Asociados

Conclusiones

Anexos

Anexo1. Enlaces de referencia a planes de negocios y modelos financieros

Anexo 2. Breve análisis de inversiones por países

China

Myanmar

Indonesia

Sri-Lanka

Malasia

Hong Kong

Tailandia

Singapur

Filipinas

Camboya

Vietnam

Anexo 3. Descargo de responsabilidad

Descripción general

Hasta la fecha, más de 2.000 millones de personas no se benefician de cuentas bancarias o acceso a servicios bancarios. Todas estas personas carecen de vínculos económicos a nivel regional y mundial, ya que siguen utilizando dinero en efectivo y no tienen acceso a los servicios financieros básicos. Ellas presentan inconvenientes para obtener préstamos debido a la ausencia de un historial de crédito.

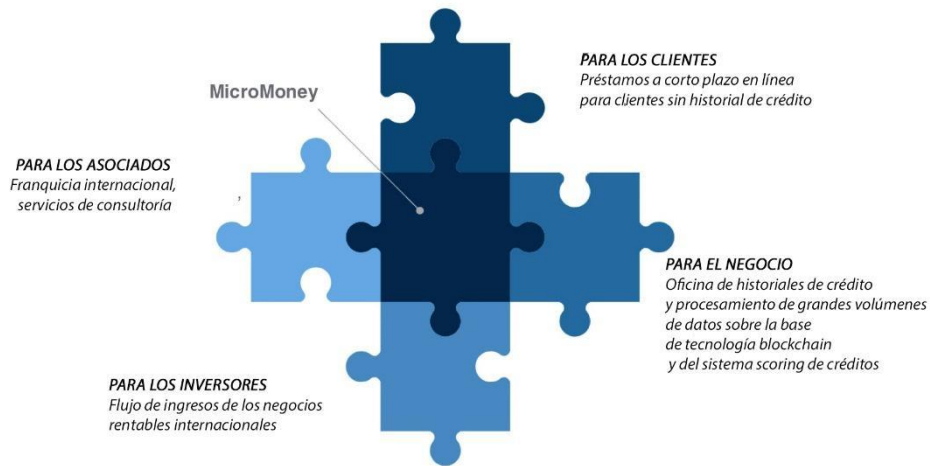
La compañía MicroMoney se propone resolver este problema.

La empresa MicroMoney fue creada como una organización financiera destinada al microcrédito. Ella continua desarrollando su labor con el objetivo de convertirse en una agencia descentralizada con historial de crédito y en centro para el procesamiento de grandes cantidades de datos en base a blockchain (cadena de bloques). Desde el 2015, ofrecemos préstamos de corto plazo a personas físicas y a pequeñas empresas para satisfacer sus emergencias financieras utilizando un innovador sistema de evaluación de la capacidad crediticia basado en una red neuronal artificial (RNA).

En un futuro a largo plazo podremos ayudar a los 2 mil millones de personas que no tienen cuentas bancarias o acceso a los servicios bancarios a pasar la identificación electrónica de identidad, formar una calificación de la capacidad de créditos de la misma y obtener una reputación financiera. El sistema funcionará fuera de los límites estatales y sin intermediarios. Nuestro propósito es integrar en el nuevo sistema cripto-económico descentralizado global a todas las personas no atendidas por los bancos.

A la vez, adicionamos grandes cantidades de datos que manifiestan las necesidades de los clientes y su conducta en la red. El uso colectivo y el intercambio de "grandes cantidades de datos", posibilitan a los bancos, instituciones financieras, empresas que trabajan en el comercio electrónico, así como a los vendedores minoristas de todo el mundo, desarrollar eficazmente su negocio. Todos estos participantes obtienen acceso a los clientes que anteriormente no recibían servicios. De este modo disminuyen los riesgos asociados con la entrada en los nuevos mercados. Además, las compañías adquieren la posibilidad de estudiar mejor las necesidades de sus clientes.

Los servicios financieros para personas que no son atendidas por los bancos o no tienen acceso a servicios bancarios y el procesamiento de grandes cantidades de datos para los negocios combinados con una franquicia mundial forman el ecosistema de MicroMoney.



En la actualidad, MicroMoney está desarrollando nuevas filiales en Indonesia, Sri Lanka y Filipinas. En calidad de un mercado perspective beneficioso, la compañía examina países como Vietnam, Malasia, Singapur, Hong Kong y China. Las filiales en estos países iniciarán su actividad en el tercer trimestre de 2017, primer trimestre de 2018. Con el propósito de continuar desarrollando el negocio y crear nuevos productos, MicroMoney decidió llevar a cabo una oferta primaria de tokens.

Introducción

De acuerdo con un informe de McKinsey¹, en el año 2010, aproximadamente 2.500 millones de adultos, es decir, casi la mitad de toda la población adulta mundial, no hizo uso de los servicios financieros formales para reunir fondos o para obtener préstamos. A pesar del empeño de integrar a esas personas en los servicios financieros, en el año 2017, el número de personas que no utilizaban los servicios bancarios ascendió aproximadamente a 2.000 millones. Esto quiere decir, que las personas se ven obligadas a usar únicamente el dinero en efectivo en sus vidas cotidianas y no tienen la posibilidad de solicitar a los bancos los servicios correspondientes para satisfacer sus necesidades. Al necesitar un préstamo recurren a la ayuda de amigos o familiares, ya que por regla general los bancos, no aceptan sus solicitudes de préstamos. La causa de la denegación es casi siempre la misma, la falta de un historial de crédito. Pese a que las instituciones financieras informan de una disminución gradual del número de individuos no atendidos por los bancos, no existe un mecanismo fácil para que las personas excluidas del sistema bancario puedan resolver sus problemas.

¿Por qué para los bancos es tan difícil incluir la categoría descrita de individuos entre su público objetivo? Principalmente las personas que no tienen acceso a servicios bancarios pueden proporcionar ganancias. No obstante, incluirlas en el público objetivo ofrece grandes riesgos y bajos márgenes para los bancos. La tecnología blockchain puede resolver problemas relacionados con las restricciones clásicas pero obsoletas, utilizadas en el sector bancario. La mencionada tecnología le facilita a las instituciones financieras aumentar la competencia en el mercado, así como cambiar los productos ofrecidos por el sector financiero. Las condiciones actuales posibilitan e incluso obligan a todos los participantes del mercado a ofrecer servicios rápidos y asequibles de alta calidad a la población de todo el mundo que no tiene acceso a servicios bancarios.

En la actualidad, se puede decir que el acceso a la asignación de créditos y servicios de ahorro es parte de los derechos humanos. Además, los servicios financieros con frecuencia son la principal fuente de ingresos para algunas economías, estimulando el desarrollo de todas las demás esferas. Las grandes posibilidades financieras representan un aumento del nivel de vida en todo el mundo en las siguientes direcciones: acceso a servicios educativos y de salud con mayor calidad, formación de nuevas pequeñas empresas y el aumento de la economía nacional en su totalidad.

Estudio del mercado

Las estadísticas de los países en desarrollo demuestran, que generalmente la población de esos países no dispone de cuentas bancarias o no tiene acceso a los servicios bancarios. Pero las cifras también indican que estos países se distinguen por un nivel elevado del uso de Internet y servicios móviles.

¹[http://mckinseyonsociety.com/downloads/reports/Economic-Development/Half the world is unbanked.pdf](http://mckinseyonsociety.com/downloads/reports/Economic-Development/Half%20the%20world%20is%20unbanked.pdf)

Seguidamente se presentan ejemplos de países y regiones que demuestran estas tendencias:

África (población: 1,1 millones de habitantes)

El 80% de la población carece de cuentas bancarias, sin embargo, 63 personas de cada 100 utilizan teléfonos móviles. Los especialistas estiman que este factor ayudará a resolver el problema de acceso a los servicios bancarios.

India (población: 1.300 millones de habitantes)

Actualmente la India tiene el mercado de Internet de más rápido crecimiento en el mundo. En el año 2015, el aumento del número de usuarios fue del 51,9 %. Sin embargo, la India se encuentra en el séptimo² lugar por el número de personas sin acceso a los servicios bancarios. Un informe³ editado por PricewaterhouseCoopers, muestra que en año 2015 el número de personas no atendidas por los bancos fue de 233 millones.

China (población: 1.300 millones de habitantes)

China cuenta con 731 millón de usuarios de Internet, es decir, que cerca del 53.1% de la población se conecta a la red. El 95% de todos los usuarios tiene acceso a Internet a través de teléfonos móviles. Aunque el país demuestra un rápido ritmo de desarrollo económico, el 21% de la población de China aún no es atendida por los bancos⁴.

Pakistán (población: 193 millones de habitantes)

La tasa de aumento de usuarios de las comunicaciones telefónicas con banda ancha fue del 185%. No obstante, 100 millones de paquistaníes no poseen servicios bancarios⁵.

Asia Sudoriental (población: 800 millones de personas)

Se estima que para el año 2020 la región asiática se transformará en una de las regiones con más rápido crecimiento en el mundo en cuanto al número de usuarios de Internet. La región muestra un aumento general significativo de usuarios, el crecimiento en la penetración de la comunicación móvil y el aumento intensivo del uso de las redes sociales. Según información de Google y Temasek, para el año 2025 la economía electrónica del sudeste asiático llegará a los 200.000 millones de dólares, lo que traerá consigo un aumento sustancial del ya alto PIB, el que asciende a 2.5 billones de dólares. La industria local de Internet va en desarrollo debido a la alta tasa de crecimiento de las conexiones móviles que superan la tasa media mundial (124 % contra el 103 %), así como el alto índice de transferencia de datos, que según los pronósticos, pronto alcanzará el promedio mundial de 23,3 Mbps. Además, hasta el año 2017, la tasa de penetración de las redes sociales en la región también se mantiene en un nivel alto.

Sin embargo, solo el 27 % de la población del sudeste asiático tiene cuentas bancarias. En países más pobres como **Camboya**, este número equivale sólo el 5% de la población total.

²<https://scroll.in/article/822464/demonetisation-indias-unbanked-population-would-be-the-worlds-7th-largest-country>

³<https://www.pwc.in/assets/pdfs/publications/2015/disrupting-cash-accelerating-electronic-payments-in-india.pdf>

⁴<https://www.forbes.com/forbes/welcome/?toURL=https://www.forbes.com/sites/falgunidesai/2016/08/22/the-intersection-of-fintech-and-financial-inclusion-in-asia/&refURL=&referrer=#ee1d4a51d893>

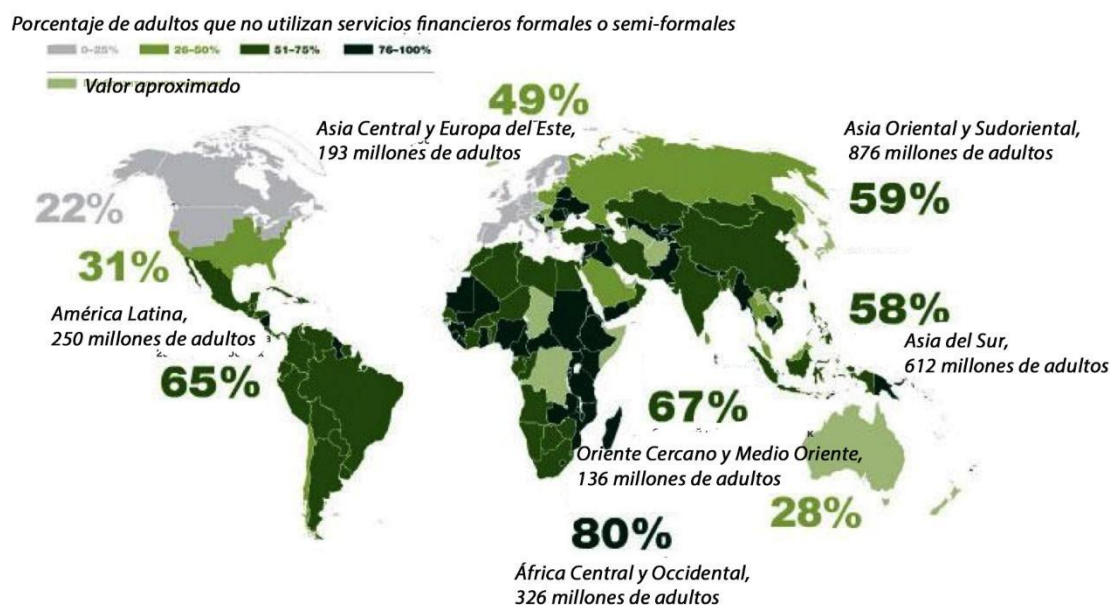
⁵<http://www.worldbank.org/en/news/feature/2016/02/08/what-will-it-take-for-pakistan-to-achieve-financial-inclusion>

Aproximadamente 438 millones de personas en la región no cuentan con servicios bancarios.

En **Myanmar** el aumento de la penetración en la telefonía inteligente es del 58%, lo que supera el promedio mundial (37%) y el promedio de la región (47%). A pesar de ello, Myanmar tiene uno de los más bajos niveles de penetración de los servicios bancarios en Asia. Cerca del 85% de la población adulta (mayores de 15 años) hasta el momento no hace uso de los servicios bancarios. La información publicada por el Banco Central indica que en la ciudad de Yangón más del 95% de la población no se beneficia de los servicios bancarios. Un millón de personas solamente utiliza tarjetas de crédito. A consecuencia, los 50 millones restantes, el mismo 95 % depende de los 5000 prestamistas no oficiales o de los llamados "gánster-prestamistas".

Aumento significativo del número de personas no atendidas por los bancos

Cerca de 2 200 millones de adultos que no son atendidos por bancos viven en África, Asia, América Latina, Oriente Cercano y Medio Oriente



Cantidad de personas en el mundo que no son atendidas por los bancos | McKinsey & Company

Problema Global

La carencia de acceso a los servicios financieros básicos disminuye en gran medida las posibilidades de las personas para superar la pobreza y mejorar la calidad de vida. Bajo el término "Financiero", en este caso se tienen en cuenta servicios bancarios (préstamos, hipotecas, cuentas bancarias), así como acceso a otros servicios y oportunidades. De aquí la paradoja: sin historial de crédito no hay acceso al crédito, sin el crédito no habrá historial de crédito. No obstante, existe la posibilidad de que este círculo vicioso se rompa.

En la actualidad la región del Pacífico asiático cuenta con un gran número de personas sin cuentas bancarias. Sin embargo, aquí reside más de la mitad del número total de usuarios de Internet, el 54% del número total de usuarios de redes sociales y el 56% del número total de usuarios de redes sociales móviles. Esta propensión demuestra que aunque la totalidad de las personas que viven en

Asia no tengan acceso a servicios bancarios, los servicios electrónicos y las soluciones innovadoras pueden mejorar la vida de las personas. Tenemos como propósito ayudar a millones de individuos no atendidos por los bancos a unirse a la criptoeconomía mundial.

Nuestra solución

Proporcionar microcréditos

MicroMoney es un equipo de profesionales con experiencia en los mercados en desarrollo. De los 196 países del mundo, 100 representan nuestro mercado objetivo. ¿Quiénes son nuestros clientes potenciales? Hablamos de los más de 2 mil millones de habitantes que no se benefician de los bancos, que pueden contar sólo con dinero en efectivo, que no tienen historial de crédito y obligaciones de deuda, pero a la vez usan de manera activa los teléfonos inteligentes y Facebook. En la composición de este grupo de personas se incluyen a los "cuellos azules", y a los "cuellos blancos", y las pequeñas y medianas empresas. Sus ingresos mensuales alcanzan aproximadamente 200-500 dólares estadounidenses. Todas estas personas constituyen un gran número de nuevos clientes, y con regocijo le ofrecemos acceso al nuevo mundo de la criptoeconomía global.

Un teléfono inteligente puede decirnos todo acerca de la capacidad de crédito de su propietario. **¡Sin bromas! Su smartphone le conoce mucho mejor que su mejor amigo.** Así que, hemos creado una aplicación móvil que reúne 10 000 parámetros. Nosotros analizamos estos "grandes datos" con la ayuda de nuestro sistema de puntuación basado en redes neuronales e inteligencia artificial (IA). Este procedimiento es suficiente para que la solicitud del préstamo sea aprobada en tan sólo 15 segundos. Usted puede pedir un préstamo con la misma facilidad que pide un taxi. Por supuesto, trabajamos continuamente para mejorar el sistema.

Nosotros calculamos que el 90% de nuestros clientes obtendrán un préstamo por primera vez en su vida. Así, indudablemente consideramos que al proporcionar dinero a la gente no sólo les ayudamos a resolver sus problemas vitales, sino también contribuimos para que puedan pasar la identificación electrónica, para que formen un índice de confiabilidad de créditos y una reputación financiera, es decir, crear el primer historial de crédito en su vida.

Y si aspiramos a mejorar las vidas de 2 000 millones de personas, nuestro deber es darles acceso a la economía mundial. ¿Pero cómo?

Creando una oficina de crédito utilizando recursos de open source (código abierto) basada en los Blockchain

Con créditos sobre la base de "contratos inteligentes", un historial de crédito transparente y fiable. Queremos otorgar a las empresas el acceso a nuestros clientes, ofreciéndoles servicios de la más alta calidad.

Proporcionar a las compañías acceso a grandes volúmenes de datos

Nuestros productos incluyen un sistema de identificación electrónica del individuo basado en la tecnología Blockchain y en grandes volúmenes de datos obtenidos de los teléfonos inteligentes de los prestatarios. Es una extrema necesidad del negocio depender de clientes no atendidos por los bancos anteriormente, ya que **la gente necesita dinero y servicios, y el negocio necesita nuevos clientes.**

Iniciamos como compañía íntegramente centrada en el micro-crédito, con el fin de brindar soluciones óptimas a las personas físicas, pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, en la actualidad podemos declarar con orgullo que representamos una corporación financiera y tecnológica capaz de dar cobertura global a la población con servicios financieros.

Desde el año 2015, MicroMoney trabaja con éxito en Camboya. En el año 2016, abrimos una filial en Myanmar y se tomó la decisión de entrar en el mercado internacional. En el año 2017, abrimos una subdivisión en Tailandia con el fin de reducir los costos de transacción y el posterior desarrollo en la región, específicamente en, Filipinas, Sri Lanka, Indonesia, Hong Kong y China.

Entrada en el mercado internacional

Al considerar la posibilidad de escalar nuestro producto, nosotros tuvimos en cuenta 100 países aproximadamente donde viven millones de personas que no reciben servicios de los bancos y existe gran demanda de nuestros principales productos.

Nosotros seguimos la idea de McDonald's y estandarizamos completamente nuestros procesos de negocio integrándolos en un sistema CRM (BPM Online). Actualmente nuestro resultado es una Plataforma Financiera de Franquicia lista para operar. De esta forma reducimos notablemente las gestiones de entrada a nuevos mercados y el desarrollo de nuevas subdivisiones.

Nuestra misión

- Resolver los asuntos relacionados con la superación del hambre y la pobreza, proporcionando a las personas físicas que no se benefician de la asistencia bancaria, el acceso a los servicios financieros y la posibilidad de formar su propio historial de crédito basado en los blockchain.
- Ayuda a los empresarios no atendidos por los bancos en el perfeccionamiento del negocio mediante la adjudicación de préstamos en línea.
- Brindar a los bancos, instituciones financieras, empresas que trabajan en el campo del comercio electrónico y el comercio minorista nuevas oportunidades para desarrollar negocios y atender a clientes que anteriormente no tenían acceso a sus servicios.
- Fundar un amplio ecosistema de micro-finanzas ofreciendo franquicias a los socios regionales.
- Incrementar la superación financiera de nuestros clientes brindándoles servicios de consultoría y materiales de capacitación.
- Proporcionar a las empresas que trabajan basadas en la tecnología blockchain, las oportunidades de ampliar sus bases de clientes mediante el acceso a nuestra Oficina de Historial de Crédito, la cual contiene información sobre millones de personas no atendidas por los bancos.
- Comprometer las personas excluidas del sistema financiero tradicional para que formen parte de la nueva criptoeconomía global.

¿Cómo funciona MicroMoney?

Nuestra historia: Dos años de duro trabajo

MicroMoney fue creada como una compañía orientada hacia el sector del micro-crédito, con el objetivo de ofrecer soluciones de alta calidad para las personas físicas, pequeñas y medianas empresas. En la actualidad, MicroMoney opera con éxito en Camboya, Myanmar y Tailandia, donde se encuentran ubicadas las filiales de la compañía.

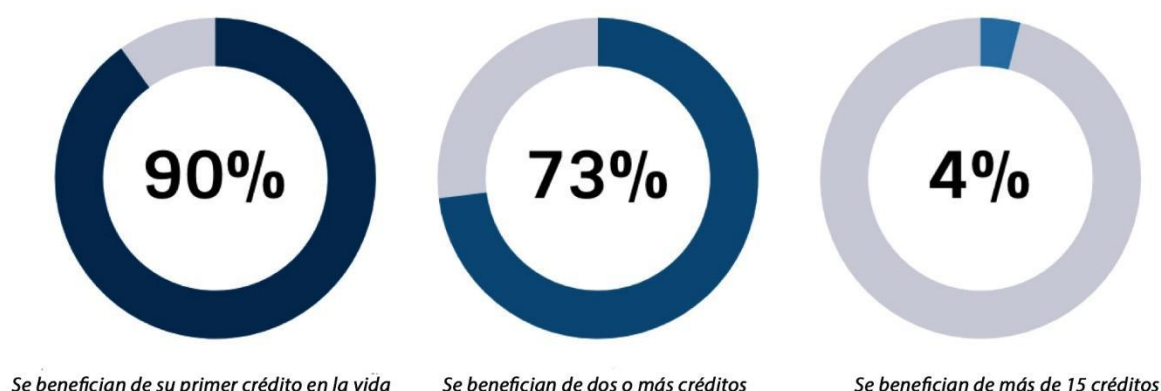
Proporcionamos a los clientes préstamos en línea sin requerimiento para su confirmación. Mediante algoritmos de aprendizaje automático, podemos analizar las solicitudes de préstamos en 15 segundos, y el tiempo transcurrido hasta la obtención del crédito, tratamos

de reducirlo hasta 1 hora. Los clientes pueden recibir préstamos completando un formulario en nuestra aplicación móvil.

Después que fundamos la filial en Camboya, tardamos sólo 3 meses para alcanzar determinado nivel de rentabilidad. La subdivisión de MicroMoney en Myanmar, instaurada en el año 2016, demuestra un estable crecimiento.

Después de dos años de dura labor, como resultado desarrollamos una tecnología única para evaluar la capacidad de crédito, incrementamos la red de socios comerciales y aseguramos el desarrollo estable de la compañía. Con relación a la retroalimentación de los clientes, en nuestra página ⁶de Facebook se encuentran registrados más de 500 000 usuarios, mientras que nuestra aplicación⁷ en Google Play tiene calificación de 4.8 puntos de 5.

Nuestra base de clientes está compuesta por aproximadamente 95.000 usuarios registrados, 90% de los cuales recibieron préstamo por primera vez en sus vidas. Cerca del 73 % de los usuarios regresa en busca del próximo préstamo. Nuestra estadística existente sobre retención de clientes indica que para cada cliente se requiere un promedio de 4,5 micro-créditos de corta duración.



Nosotros ofrecemos ayuda a nuestros clientes para que alcancen sus propósitos o para que resuelvan los acontecimientos difíciles de la vida. Para cumplir con los compromisos propuestos, MicroMoney ha creado un equipo integrado por especialistas técnicos y expertos en negocios. De manera continua actualizamos nuestros productos financieros, creamos contenido educativo y expandimos nuestras actividades en nuevos mercados.

En el mes de diciembre del año 2015, entregamos 21 préstamos por un total de 800 dólares de E.U. Para finales del año 2017, el volumen de préstamos alcanzará los 4,9 millones de dólares de E.U.

Durante dos años de trabajo exitoso se ha demostrado la fiabilidad del actual modelo de negocio usado por MicroMoney. La manera en que actúan nuestros clientes confirma la gran demanda que tienen los micro-créditos por parte de personas físicas, pequeñas y medianas empresas que anteriormente nunca habían tenido acceso a servicios financieros.

⁶ <https://www.facebook.com/micromoneymyanmar>

⁷ <https://play.google.com/store/apps/details?id=mm.com.money&hl=en>

Breve análisis

| Indicadores actuales | | | | Indicadores de pronóstico | | |
|--|--------|---------|---|---------------------------|------------------|------------------|
| | 2015 | 2016 | 2017, final del año | 2018 | 2019 | 2020 |
| Cantidad de usuarios únicos registrados | 100 | 50 000 | 150.000 | 1 millón | 5 millones | 25 millones |
| Préstamos emitidos / historial crediticio | 21 | 11 040 | 70 000 | 400.000 | 3 millones | 12 millón |
| Préstamos emitidos en dólares de E.U | 1 050 | 662.400 | 4 900 000 | 40 millones | 0.3 mil millones | 1.2 mil millones |
| Total de fondos atraídos, dólares E.U | 30 000 | 950.000 | 1 850 000 (2017 3 trimestre) + oferta inicial de tokens | | | |

Etapas de desarrollo

| 2015 | 2016 | 2017, 3 trimestre |
|--|---|---|
| IT | | |
| Creación del sistema para el control de riesgos | Elaboración de un sistema CRM propio. | Introducción de tecnologías de aprendizaje automático y IA. |
| Recopilación de los primeros historiales de créditos, cuyos datos se encuentran archivados en Excel. | Creación de un sistema de evaluación predictiva. | Comienzo de la formación de una oficina de historiales de créditos. |
| PLANIFICACIÓN DE LOS TRABAJOS | | |
| Formación de un propio centro de comunicaciones telefónicas. | Conformación de una agencia propia para el cobro de deudas. | Firma del convenio de la asociación en Indonesia y Sri Lanka. |
| Equipo compuesto por 3 personas. | El equipo está compuesto por 35 personas. | El equipo está compuesto de 85 personas representantes de 7 nacionalidades. |
| PRODUCTO | | |
| Pequeños préstamos a corto plazo. | Conexión a todos los tipos de fondos que utilizan dinero fiduciario. | Acceso a las primeras billeteras electrónicas que trabajan con moneda criptográfica (basada en Everex). |
| ANEXO | | |
| Inicio del desarrollo de una aplicación para Android. | Presentación exitosa de la aplicación para Android. 20.000 registros únicos. | Actualización de la aplicación para Android. Recopilado más de 10 000 parámetros desde los teléfonos de los prestatarios. La evaluación en Google Play alcanzó los 4,8 puntos. 95 000 registros únicos |
| COMENTARIOS DE LOS CLIENTES | | |

| | | |
|---------------------------------------|------------------------------------|--|
| | Más de 1000 comentarios positivos. | Más de 500.000 “me gusta” reales en Facebook. |
| AMPLIACIÓN DEL CAMPO DE ACCIÓN | | |
| Camboya. | Myanmar. | Tailandia (subdivisión auxiliar). Entrada en el mercado de Indonesia, Filipinas, Sri Lanka. |

Aplicación para la evaluación de la capacidad crediticia sobre la base de la RNA

MICROMONEY

I NEED 30000 MMK FOR 28 DAYS

30000 MMK

30000 50000 80000 100000 130000 150000 200000 28 days

14 21 28

| Cash Advance Amount | Total Repayment amount | Repayment date |
|---------------------|------------------------|----------------|
| 30000 MMK | 38400 MMK | 17 APR 2017 |

Full Name

Phone
09

APPLY TO GET LOAN NOW!

Apply For Loan

El smartphone del prestatario es un instrumento efectivo para verificar su capacidad de crédito.

Nuestros expertos técnicos han desarrollado un algoritmo único para verificar la capacidad de crédito en base a la inteligencia artificial y la instrucción computarizada. Hasta el presente, el programa tiene la capacidad de pronosticar con exactitud la disposición crediticia del prestatario, analizando el algoritmo de 10.000 parámetros recopilados diferentes. Constantemente perfeccionamos el sistema para lograr pronósticos más precisos. Teniendo presente que el sistema de evaluación se basa en el aprendizaje automático, mientras más datos recopilamos, más preciso será el pronóstico obtenido.

Como consecuencia, **nuestro sistema configura un rating de pronósticos conforme al sistema evaluativo del rating crediticio de la FICO.**



Después de la instalación de nuestra aplicación⁸, el cliente autoriza el procesamiento de los datos privados. Además de los datos introducidos en el cuestionario, el sistema de evaluación analiza la conducta del usuario, la lista de sus contactos, llamadas y SMS, navegación por Internet, etc.

Igualmente adquirimos información de las redes sociales utilizadas por el cliente. En resumen, creamos un expediente detallado del cliente⁹.

Con la ayuda del sistema de evaluación de la capacidad crediticia, tenemos la posibilidad de facilitar micro-créditos a clientes que no tienen historial de crédito, cuentas en bancos y acceso a servicios bancarios, y a la vez reunimos grandes volúmenes de información.

Observamos que estos llamados "grandes datos" tienen demandas entre las organizaciones financieras, empresas dedicadas al comercio electrónico, sector de seguros, telecomunicaciones, etc.

Seguidamente se muestran algunos de los parámetros recopilados y analizados:

- tiempo que tarda el prestatario en llenar cada celda del cuestionario;
- cuanta demora tiene el cliente en introducir la dirección de su vivienda;
- cuantas veces cambia el número en la celda "salario";
- a qué hora del día o de la noche, rellena el cuestionario;
- qué tipo de música tiene almacenada en su lista de reproducción;
- durante cuánto tiempo el individuo usa el teléfono inteligente;
- con qué frecuencia el prestatario se comunica con sus familiares y a quien llama por lo general;
- la presencia de nuestros clientes en su lista de contactos, y que reputación tienen en el sistema.

El sistema de evaluación predictiva basado en la RNA proporciona varias ventajas a MicroMoney:

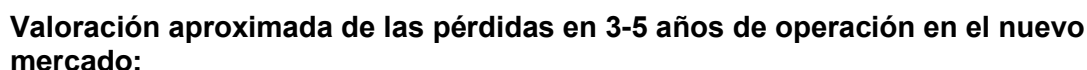
- Al trabajar con nuevos clientes, se disminuyen los riesgos notablemente.
- Los gastos para componer el rating son 10 veces más bajos en comparación con los bancos tradicionales y otras instituciones de micro-finanzas.
- Nuestro trabajo se realiza de manera absolutamente confidencial con cualquier cliente (incluyendo aquellos que no tienen historial de crédito y que no son atendidos por los bancos, pero utilizan teléfonos inteligentes).
- Tenemos menor riesgo que nuestros competidores potenciales al entrar en mercados completamente nuevos.
- Los "datos grandes" recopilados pueden ser utilizados por una variedad de empresas: bancos, empresas que trabajan en el sector de las finanzas, seguros, comercio electrónico y ventas minoristas.

⁸ <https://play.google.com/store/apps/details?id=mm.com.money&hl=en>

⁹ Nosotros respetamos los derechos de nuestros clientes sobre la privacidad, no compartimos y no comercializamos información confidencial sin la autorización del cliente.

Nuestro algoritmo para evaluar la capacidad crediticia representa un sistema autodidacto: mientras más créditos facilitamos, mejor funciona el sistema de pronóstico. De ese modo, el mismo reduce sustancialmente el riesgo de no reintegrar los créditos. Incluso, en cada nuevo país donde iniciamos nuestro servicio, obtenemos acceso a inmensos volúmenes de datos, los que al ser procesados por nuestro algoritmo, perfeccionan aún más el sistema.

Evaluación de las pérdidas totales de 1 a 24 meses



En la siguiente tabla se muestran los riesgos aproximados de impago de créditos por categoría. Está claro, que cuanto más larga sea la fecha de vencimiento del préstamo, mayor será la probabilidad de no reintegrarlo. Cuando los créditos no han caducados (línea "0-> 3-30"), el riesgo de impago de los préstamos emitidos por primera vez en un mercado totalmente nuevo se reduce desde el 44% hasta el 3% en el tercer año de operación.

[illegible]

| Crédito prorrogado | Caducidad del crédito, en días | 1 trim. | 2 trim. | 3 trim. | 4 trim. | 5 trim. | 6 trim. | 7 trim. | 8 trim. | 3-5 años |
|---------------------------|--------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 0 -> 3-30 | 70% | 55% | 42% | 39% | 36% | 33% | 30% | 27% | 25% |
| | 3-30 -> 31-60 | 90% | 80% | 80% | 80% | 75% | 75% | 70% | 70% | 65% |
| | 31-60 -> 61-90 | 97% | 97% | 97% | 97% | 97% | 97% | 97% | 97% | 97% |
| | 61-90 -> 90+ | 98% | 98% | 98% | 98% | 98% | 98% | 98% | 98% | 98% |

Beneficios ofrecidos

MicroMoney para la cripto-comunidad: Formación de un cripto-ecosistema

Siguiendo nuestra estrategia de largo plazo, MicroMoney debe llegar a formar parte del cripto-sistema.

Nuestro objetivo es ayudar a las empresas que operan con tecnología blockchain, a incrementar significativamente su base de clientes mediante el acceso a nuestra oficina de historial crediticio basada en open source pecypcov. Proporcionándoles a nuestros socios información sobre los clientes que no son atendidos por los bancos, queremos integrarlos en la nueva criptoeconomía global.





Ya estamos trabajando en la meta trazada. En agosto de 2017, firmamos un Memorando de Entendimiento con Everex (que atrajo 60.000 Eth durante la oferta inicial de sus tokens). Con la ayuda de la billetera electrónica de Everex comenzaremos a facilitar créditos en "criptomoneda". De esta forma, nuestros clientes recibirán sus primeros préstamos en una moneda criptográfica (moneda local estable).

Nuestro próximo paso será la integración con los siguientes productos de alta tecnología:

| | |
|---------|--|
| Everex | Sistema de pago transfronterizo. Suministro de fondos criptograficos a los prestatarios. |
| GOLEM | Superordenador descentralizado. Introducción de la tecnología de IA para nuestros sistemas de evaluación de la capacidad crediticia y análisis de riesgo. |
| Civic | Perfeccionamiento del procedimiento de identificación y verificación de los prestatarios. |
| Hive | Financiación de nuestros clientes representantes de pequeñas y medianas empresas. |
| Tether | Sistema de pago alternativo |
| COSMOS | Red e infraestructura para la interacción de los blockchain. |
| Uport | Sistema global, unificado e independiente de identificación de clientes. |
| Sonm | Superordenador. Introducción de la tecnología de IA para nuestros sistemas de evaluación de la capacidad crediticia y análisis de riesgo. |
| OmiseGo | Sistema de pago alternativo y billetera electrónica. |

MicroMoney para las personas: micro-créditos y un historial de crédito fiable

Préstamos rápidos para los dos mil millones de personas no atendidas por los bancos

| Problema | Solución |
|---|---|
|  <p>En dependencia del país, beneficiarse de un préstamo sin garantía y sin un historial de crédito puede ser difícil o prácticamente imposible.</p> |  <p>MicroMoney permite a los clientes adquirir un préstamo a corto plazo sin historial crediticio</p> |
| Problema | Solución |
|  <p>Para conseguir préstamo en un banco o en una organización de micro-finanzas, se hace necesario presentar gran cantidad de documentos de certificación y garantías.</p> |  <p>Los clientes de MicroMoney tienen la posibilidad de obtener préstamos instantáneos presentando una solicitud en línea mediante una aplicación móvil. Para conseguir un crédito no es necesario presentar garantías ni documentos complementarios.</p> |

Los estudios de mercado revelan que las instituciones financieras que operan en los países asiáticos, no están en condiciones aún de satisfacer completamente las necesidades de los clientes para obtener préstamos a corto plazo:

Bancos:

Documentos: documento de identidad + registro familiar + recomendaciones de la comisaría policial + declaraciones de la nómina + recomendaciones del trabajo. Garantía. Garante.

Organizaciones de micro-finanzas:

Documentos: documento de identidad + registro familiar + recomendaciones de la comisaría policial / otros documentos.

Garantía o varios garantes (préstamos de grupo).

Casas de empeño:

Documentos: documento de identidad.

Prenda de empeño: es necesario (objetos de oro y equipos electrodomésticos como garantía).

Acreedores no oficiales y agiotistas:

Documentos: documento de identidad, recomendaciones de los clientes actuales.

Prenda de empeño: Se discute.

Nuestros productos



Micro-créditos y créditos con reintegro a plazo

- Plazos del crédito: 14, 21, 28 días; 2-3 meses.
- Coste del préstamo: Sin tasa de interés, con una comisión fija por día. En el 85% de los casos, el sobre pago no excede el 30% del monto del préstamo.
- Importe del crédito: Si se trata de un préstamo inicial, es de 23 dólares E.U aproximadamente. Cuando se adquieren préstamos posteriores, el total del préstamo aumenta. Educamos a nuestros clientes para que pidan préstamo de manera inteligente. Por ejemplo, no pedir préstamos mayores del 20% de su ingreso mensual.
- Importe promedio del crédito: de 23-250 dólares de E.U para países como Myanmar, Camboya, Filipinas, Indonesia, Sri Lanka. Para Singapur, Hong Kong y China, la cantidad puede ser diferente.
- Sin garantía.
- Tiempo de aprobación del crédito: Crédito rápido; la determinación de otorgar un préstamo se toma en 15 segundos, el dinero se proporciona en 1 hora.
- Vías para la concesión de fondos de crédito: El primer préstamo es entregado por medio del sistema local mediante transferencia de dinero o por cuenta bancaria (mostramos a los clientes cómo se abre una cuenta bancaria). Los préstamos posteriores se entregan a través del sistema local de transferencia de dinero, cuenta bancaria o sistemas de pago. Estudiamos la posibilidad de conectar a nuestro sistema un monedero electrónico Everex. De esa manera podremos ofrecer préstamos en moneda criptográfica.
- Documentos necesarios: La solicitud se hace en línea. La determinación de conceder un préstamo se hace en base a nuestro algoritmo de calificación del crédito (información más detallada en la sección correspondiente).

Créditos a pequeñas empresas



- Plazos del crédito: 2-3 meses.
- Coste del préstamo: Tasa de interés competitiva del préstamo en dependencia del tipo de negocio.
- Importe del crédito: No más del 30% de la rotación monetaria mensual de una pequeña empresa, 200-500 dólares de los de E.U.
- Sin garantía.
- Tiempo de aprobación del crédito: Crédito rápido; la determinación de otorgar un préstamo se toma en 15 segundos, el dinero se proporciona en 1 hora.
- Vías para la concesión de fondos de crédito: El primer préstamo es entregado por medio del sistema local mediante transferencia de dinero o por cuenta bancaria (mostramos a los clientes cómo se abre una cuenta bancaria). Los préstamos posteriores se entregan a través del sistema local de transferencia de dinero, cuenta bancaria o sistemas de pago. Estudiamos la posibilidad de conectar a nuestro sistema un monedero electrónico Everex. De esa manera podremos ofrecer préstamos en moneda criptográfica.
- Documentos necesarios: La solicitud se hace en línea. La determinación de conceder un préstamo se hace en base a nuestro algoritmo de calificación crediticia (información más detallada en la sección correspondiente). Además, basado en el análisis de movimientos de fondos del prestatario.

Ayudar a los clientes a crear un historial crediticio para el futuro

| Problema | Solución |
|---|---|
|  <p>Ausencia de una base de datos centralizada de historiales crediticios, la falta de una oficina de historial de crédito en la mayoría de los países asiáticos. Debido a esta causa, los clientes no pueden formar su historial crediticio para el futuro.</p> |  <p>MicroMoney brinda la posibilidad a los clientes de formar y mantener su historial crediticio utilizando una base de datos del historial de crédito creado sobre la base de la tecnología blockchain.</p> |

Hasta el año 2014, el 12,6% de la población adulta de Camboya tenía cuentas bancarias o cuentas en otras instituciones financieras. De igual manera, según estadísticas del Banco Mundial¹⁰, alrededor del 60% de la población adulta al menos una vez pidió préstamo monetario (independientemente o a través de terceros) en distintas fuentes, por diferentes razones en los 12 meses anteriores. Estadística similar manifiesta Myanmar. Aquí el 22,6% de la población adulta tenía cuenta bancaria y el 42,8% pidió préstamo al menos una vez. Lo que quiere decir, que millones de personas usan fuentes no licenciadas o adquieren micro-créditos en efectivo en casas de empeño. Por consiguiente, todas estas personas dejan de crear su historial crediticio. Además, más importante aún, es que al trasladarse a otra ciudad, todo su historial se perderá. **MicroMoney le asigna a cada cliente una calificación crediticia parecida a la asignada por el sistema FICO.** La base de datos de historiales crediticios de MicroMoney es almacenada en una red distribuidora de blockchain, lo que garantiza la seguridad y fiabilidad de la información.

Primera compañía en el mercado que opera exclusivamente en línea

| Problema | Solución |
|--|---|
|  <p>La mayor parte de los bancos, las instituciones de micro-finanzas y las casas de empeño prestan servicios generales o parciales fuera de línea.</p> |  <p>MicroMoney concede préstamos a corto plazo usando exclusivamente un modelo en línea. Sin papeles ni burocratismo y sólo en 15 minutos.</p> |

El mercado financiero de Asia muestra su propósito en utilizar el modelo de negocio en línea:

- En la región de Asia y el Pacífico viven 3,8 millones de personas¹¹.
- De acuerdo con datos del sitio Web Statista¹², el nivel de penetración de los teléfonos móviles en la región pronto llegará al 35% (1.300 millones de teléfonos móviles). A la vez, el nivel de penetración de los teléfonos móviles en las principales ciudades y capitales ya ha alcanzado el 60% y continúa aumentando.
- El modelo en línea es una forma sencilla de proporcionar y recaudar fondos gracias a un sistema de transferencia de dinero bien desarrollado y asequible con la ayuda

¹⁰ <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=1228>

¹¹ <https://en.wikipedia.org/wiki/Asia-Pacific>

¹² <https://www.statista.com/statistics/321490/smartphone-user-penetration-in-asia-pacific>

de sistemas locales de pago. Para pagar los créditos, también se encuentran disponibles los pagos bancarios.

- El modelo propone el uso de la firma electrónica. Por consiguiente, todos los contratos pueden concertarse en línea. Existe la posibilidad de verificación de la identidad en línea y de la evaluación de la capacidad crediticia.
- No hay limitación de publicidad en la red para los acreedores, lo que abrevia el proceso de generación de clientes potenciales. Nosotros pagamos menos de 1 dólar por cada prestatario confiable.
- Esquema legal simple de organización del trabajo. En la mayoría de los países, es muy fácil obtener una licencia para proporcionar préstamos, o no es necesaria en absoluto. Tampoco se necesita hacer depósitos. Prácticamente el importe del préstamo, las condiciones y el tipo de interés no son regulados de ninguna manera.

Superación financiera

Problema



Las personas sin cuentas bancarias o acceso a servicios bancarios, no están familiarizadas con los tipos y términos de la prestación de servicios financieros, de los que ellos pueden beneficiarse.

Solución



MicroMoney ofrece a los clientes servicios de consultoría, explicando el procedimiento para abrir una cuenta bancaria o billetera electrónica.

Según Global Findex Database¹³, solamente el 4% de los individuos no atendidos por los bancos informan que no tienen cuentas bancarias porque no las necesitan. 355 millones de personas poseen cuentas bancarias y aún utilizan dinero en efectivo dentro del país¹⁴. El centro de comunicación de MicroMoney ayuda a los clientes a abrir cuentas bancarias o a instalar una billetera electrónica en el teléfono móvil. Gracias a la labor de los asesores de MicroMoney, miles de clientes de la compañía abrieron la primera cuenta bancaria en su vida.

MicroMoney para los negocios: captación de nuevos clientes con la ayuda de "grandes datos"

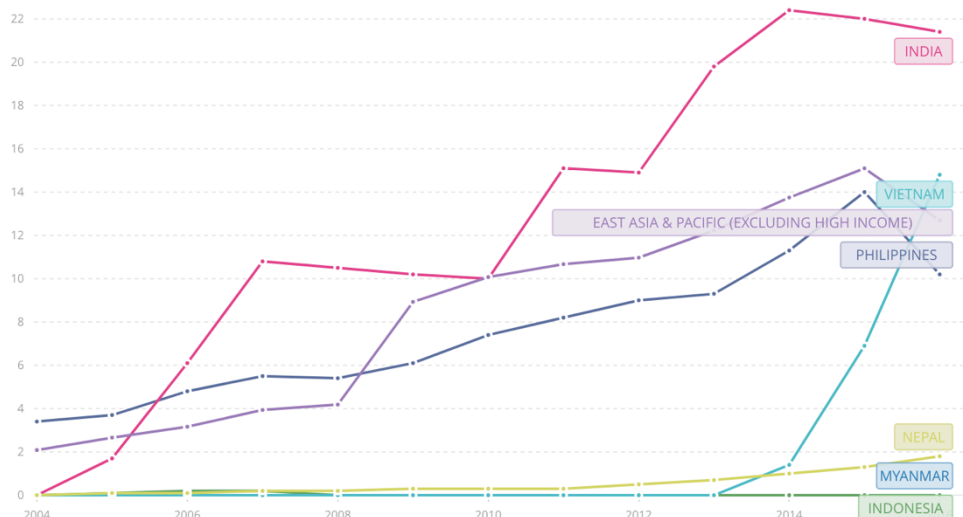
Oficina de historiales crediticios y "grandes datos" basados en blockchain

Incluso en los países con mercado de crédito desarrollado, no siempre existen oficinas con historiales de créditos. Por ejemplo, en Indonesia existen 10 mil instituciones de dan créditos, sin embargo, no hay oficinas de con historial de credits. Estas condiciones frenan el desarrollo del mercado y no son beneficiosas ni para las empresas ni para los clientes.

¹³ <http://documents.worldbank.org/curated/en/187761468179367706/pdf/WPS7255.pdf#page=3>

¹⁴ <http://www.worldbank.org/en/programs/globalindex/infographics/infographic-global-findex-2014-financial-inclusion>

De acuerdo con las estadísticas del Banco Mundial,¹⁵ en Asia sólo el 12,69% de los adultos de ingresos medios y bajos son cubiertos por agencias de crédito privadas. En varios países, este índice continua siendo 0% (ejemplo, en Myanmar e Indonesia).



Cobertura de la población por agencias privadas de historiales crediticios (% de la población adulta).

Problema



La implantación de negocios en Asia puede ser complicada por los altos riesgos. La carencia de una oficina de historial crediticio impide el desarrollo del mercado y causa daños a las empresas y a clientes.

Solución



MicroMoney prevé la implementación de acceso pagado * a los historiales crediticios existentes, así como intercambiar datos con socios comerciales.

Los grandes volúmenes de datos recopilados por MicroMoney podrían tener un importante valor para los bancos y las instituciones de micro-crédito. Además, pueden ser de interés para las empresas que trabajan en el ámbito del comercio electrónico, las telecomunicaciones, los seguros, etc. La base de datos con que cuenta MicroMoney ayuda a simplificar el acceso a un nuevo público, clasificar clientes potenciales según sus intereses y formar ofertas efectivas para los clientes.

Nuestra prioridad es la protección de la información confidencial. Valoramos los datos personales de los clientes y nunca los transferimos a terceros sin la autorización del propietario.

¹⁵ <http://data.worldbank.org/indicator/IC.CRD.PRVT.ZS?contextual=default&locations=MM-ID-PH-IN-VN-4E-NP>

Demanda y ejemplos de aplicación

Nuestros esfuerzos están encaminados al servicio de gran cantidad de clientes que anteriormente carecían de acceso a servicios bancarios, bancos internacionales, compañías financieras, empresas dedicadas al comercio electrónico y al comercio minorista.

Nos empeñamos en ayudar a las empresas que trabajan bajo principios de la tecnología de blockchain a desarrollar eficientemente sus bases de clientes mediante el acceso a la oficina con historiales de créditos, la cual contiene información sobre millones de personas no atendidas por los bancos. Nos importa que estas personas se conviertan en parte de la nueva economía global descentralizada.

MicroMoney facilitará acceso a este tipo de datos a través de una plataforma API. Nuestro equipo de especialistas mejora constantemente el algoritmo de procesamiento de la información. En el transcurso de unos meses, todos los archivos de historiales crediticios existentes serán traspasados a una red basada en tecnología blockchain. De ese modo, garantiremos la seguridad y la fiabilidad de la información coleccionada.

Actualmente almacenamos el historial de crédito y los datos del cliente en los archivos de "grandes datos". Los archivos serán traspasados al registro sobre la base del sistema blockchain después de la finalización del procedimiento de oferta inicial de los tokens. Nuestro objetivo es convertir MicroMoney en una base de historiales crediticios descentralizada y en una oficina de procesamiento de grandes volúmenes de datos basada en tecnología blockchain. Nuestra tecnología facilitará a los socios guardar los datos de los prestatarios (historial de crédito u otros datos recibidos de los smartphones de los clientes) de manera segura, confiable y anónima.

Grandes volúmenes de datos para los bancos

Los bancos consumen muchos recursos para atraer y comprobar los clientes. De acuerdo con nuestra propia fuente, en los E.U los bancos pagan aproximadamente de 10 a 100 dólares para atraer y verificar un nuevo cliente. En Europa estos gastos son algo más bajos. Todas las veces que un banco remite una oferta de crédito a su cliente (vía sms o correo electrónico), le paga a la oficina que tiene el historial de créditos. Por lo tanto, el costo del crédito emitido se incrementa. En el caso de MicroMoney, el gasto para atraer a 1 nuevo prestatario es de sólo 1 dólar. Los bancos pueden adquirir historiales de créditos en nuestra Oficina.

Grandes volúmenes de datos para las empresas que trabajan en el campo de las micro-finanzas, las finanzas, los seguros

Las compañías que operan en el campo de la micro-financiación, las finanzas y los seguros, pueden decidir entrar en los mercados de los países donde ya operamos. Pero, estas pueden enfrentar grandes riesgos debido a la ausencia de oficinas nacionales con historiales de créditos. Por lo que la población de estos países representa una gran "zona oscura" para estas compañías.

Grandes volúmenes de datos para el comercio electrónico y minorista

Podemos ayudar a las empresas que trabajan en el campo del comercio electrónico y minorista para que atraigan nuevos clientes de nuestra base de datos o analicen las necesidades de nuevos clientes. Por ejemplo, en base al historial de visitas hechas por nuestro cliente al sitio web, podemos deducir que recientemente buscaba un coche para bebé. Por lo tanto, una empresa que trabaje a través del comercio electrónico podrá brindarle pañales para bebés.

Mecanismo de intercambio

Cualquier negocio (por ejemplo, un banco o una empresa de comercio electrónico) puede intercambiar sus historiales de crédito por los nuestros. Esta gestión beneficiará a ambas partes.

Aumento de la demanda del mercado

Nosotros pronosticamos una alta demanda de "grandes datos" e historiales de crédito. Estamos creando una oficina de historial crediticio mediante los recursos de open source, en la que los datos privados no asignados estarán disponibles gratuitamente. El acceso a la información personal y al sistema de evaluación predictiva basado en una red neuronal artificial se proporcionará por cuotas pagadas (sólo con el consentimiento del cliente para la transferencia de datos personales a terceros).

MicroMoney para socios locales: Escalamiento global de negocios

En base a nuestra experiencia operacional y estudios íntegros de mercados y segmentos legales, hemos elaborado algoritmos de desarrollo de negocios en nuevos países. Actualmente estamos listos para lanzar una franquicia internacional.

El acceso a la experiencia de MicroMoney en las finanzas y en la legislación, permitirá a nuestros clientes potenciales entrar en los mercados en desarrollo de todo el mundo. Compartimos con nuestros franquiciados todos los estudios de mercado necesarios, los conocimientos sobre la gestión de riesgos, know-how en el campo de la evaluación crediticia y detallados planes para emprender su propio negocio rentable.

Qué ofrece MicroMoney a los franquiciados:

- Estudios íntegros del sistema legal y del mercado en determinado país.
- Modelo probado de negocio, pronósticos financieros y evaluaciones de gastos.
- Acceso a nuestro sistema de evaluación de la capacidad crediticia basado en la RNA.
- Información y documentos de apoyo al cliente y recaudación de deudas.
- Servicios variados de consultoría durante el periodo de desarrollo de los negocios.

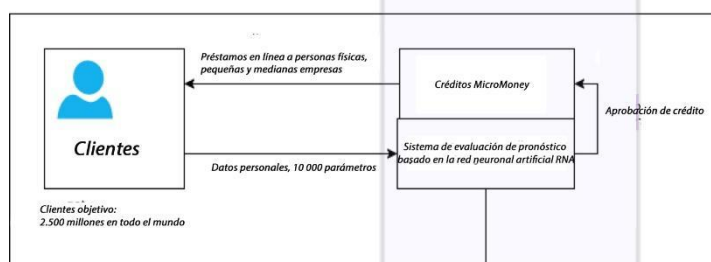
Con regocijo informamos que ya hemos concertado dos contratos de franquicia:

El Sr. Franz Purnama, Presidente de la Asociación de Microfinanzas en Indonesia con 50.000.000 de prestatarios activos, se convirtió en nuestro socio en Indonesia. El Sr. Madhava Edussuria, propietario de la gran organización de microcrédito Prosperous Capital & Credit Limited, ahora es nuestro socio en Sri Lanka.

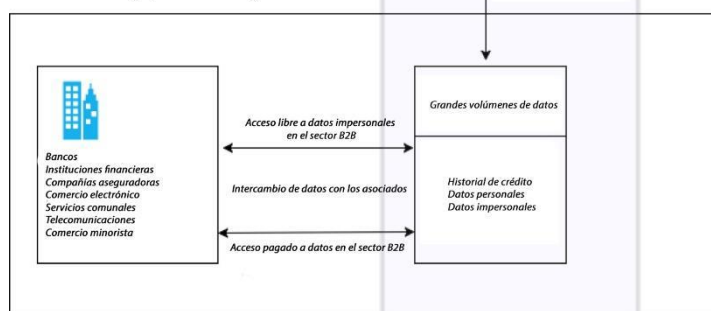
En octubre de 2017 tenemos planificado firmar un contrato con el Sr. Chiina Muoka de Nigeria.

Esquema combinado de negocios

MicroMoney para la personas



MicroMoney para el negocio



oficina de historial de crédito y procesamiento de gran cantidad de datos sobre la base de la tecnología blockchain (cadena de bloques)

Esquema operacional de MicroMoney.

¿Por qué lanzamos una campaña para comercializar tokens?

Desarrollo en el mercado global comenzando por África y Asia

La compañía MicroMoney se encuentra en disposición de entrar en otros 10 mercados de diferentes países. Efectuamos todas las investigaciones necesarias y concertamos acuerdos preliminares con futuros socios locales.

Teniendo en cuenta que tenemos todo el conocimiento y la información necesaria, estamos dispuestos a desarrollar nuestro negocio en Indonesia, Malasia, Singapur, China, Hong Kong, Nigeria, Sri Lanka y Filipinas, a pesar de los resultados de la oferta inicial de tokens. No obstante, llevar a cabo una exitosa campaña de venta de tokens nos permitirá acelerar el crecimiento, apoderarnos de mercados adicionales y en plazos breves crear productos y servicios.

Breve análisis de inversión en la región asiática por 5 años

| Estadísticas de los países | VN | PH | ID | MY | CN | MM | LK |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Población, millones de habitantes | 91 | 101,9 | 255 | 31 | 1 376 | 51 | 21 |
| PIB per cápita (nominal), /mil. Dólares de E.U | 2,3 | 3,2 | 3,5 | 12,2 | 8,8 | 1,4 | 3,9 |
| PIB por trabajador, miles de dólares | 9,3 | 17,1 | 21,9 | 55,7 | 23,1 | 3,3 | 26 |
| Nivel de actividad económica | 62% | 63% | 67% | 66% | 58,3 | 68% | 42% |
| Salario mensual promedio, dólares E.U | 200 | 208 | 250 | 961 | 730 | 120 | 233 |
| Nivel de utilización de los teléfonos inteligentes | 20% | 50% | 25% | 63% | 56% | 58% | 41% |
| Nivel de utilización de las cuentas bancarias | 21% | 27% | 20% | 66% | 64,70% | 5% | 83% |
| Indicadores cuantitativos (5-to año) | VN | PH | ID | MY | CN | MM | LK |
| Número de créditos emitidos en el 5 año, miles | 1 291 | 441 | 464 | 198 | 1154 | 620 | 422 |
| Incluidos los prorrogados | | | | | | | |
| Número de préstamos emitidos en el 5-to año | 3537 | 1208 | 1271 | 542 | 3160 | 1698 | 1156 |
| Incluidos los prorrogados | | | | | | | |
| Parámetros de inversión | VN | PH | ID | MY | CN | MM | LK |
| Inversiones, millones de dólares de E.U | 15,7 | 8,8 | 11 | 8,6 | 31,4 | 4,5 | 4,2 |
| gastos de capital + gastos operacionales | 5,1 | 4,1 | 4,4 | 4,7 | 12,2 | 3,3 | 1,3 |
| portafolio de inversión | 10,6 | 4,8 | 6,6 | 3,9 | 3,4 | 1,1 | 2,8 |
| Punto de rentabilidad, meses | 15 | 20 | 20 | 18 | 25 | 22 | 17 |
| Período de rentabilidad, meses | 19 | 49 | 50 | 51 | 45 | 31 | 56 |

| | | | | | | | |
|--|----|------|------|------|-----|------|-----|
| Ingresos, (5-to año), millones de dólares | 71 | 42,2 | 53,9 | 37,3 | 130 | 18,5 | 45 |
| Ganancias sin descontar los impuestos, (5-to año), millones de dólares | 19 | 15,5 | 16,8 | 15,3 | 42 | 5,5 | 8,5 |

La tabla muestra los indicadores de inversión para Vietnam, Filipinas, Indonesia, Malasia, China, Myanmar y Sri Lanka.

Desarrollo del negocio

| Estrategia de desarrollo a corto plazo | | |
|---|---|--|
| País | Estatus | Fecha aproximada de puesta en funcionamiento |
| Myanmar | Funciona exitosamente | 2015 |
| https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Myanmar | | |
| Camboya | Funciona exitosamente | 2016 |
| https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Cambodia | | |
| Tailandia | Funciona exitosamente | 2017 |
| https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Thailand | | |
| Indonesia | Lista para el lanzamiento | 3-er trimestre 2017 |
| https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Indonesia | | |
| Sri-Lanka | Lista para el lanzamiento | 3-er trimestre 2017 |
| https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!SriLanka | | |
| Filipinas | Lista para el lanzamiento | 3-er trimestre 2017 |
| https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Philippines | | |
| Nigeria | Firma del acuerdo preliminar con el socio local | 4-to trimestre 2017 |
| Malasia | Búsqueda de nuevos socios | 4-to trimestre 2017 |

| | | |
|---|------------------------------------|------------------------|
| https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Malaysia | | |
| Singapur | Búsqueda de nuevos socios | 4-to trimestre 2017 |
| https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Singapore | | |
| Hong Kong | Búsqueda de nuevos socios | 1er trimestre del 2018 |
| https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/HongKong | | |
| China | Búsqueda de nuevos socios | 1er trimestre del 2018 |
| https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/China | | |
| Estrategia de desarrollo a largo plazo | | |
| Taiwán, Corea del Sur | Búsqueda de nuevos socios | 2018 |
| India, Región africana | Estudio de mercado y sistema legal | 2018-2019 |
| América latina | Estudio de mercado y sistema legal | 2019-2020 |

Etapas claves

Alcanzados 1 000 000 de dólares E.U

| Capacidad general del mercado atendido: Clientes sin cuentas bancarias o acceso a servicios bancarios | IT | Scoring y Producto | Atracción de clientes |
|---|--|--|--|
| 400 000 000 | Lanzamiento de una Oficina de Historiales de créditos descentralizada basada en tecnología blockchain. Inicio del desarrollo global. | Perfeccionamiento del sistema de evaluación sobre la base de la RNA. Nuevos productos financieros. Conexión a las billeteras electrónicas cripto-moneda. | Adicionalmente, 100.000 usuarios únicos fueron atraídos. |

Alcanzados 5,000,000 de dólares de E.U

| Capacidad general del mercado atendido: Clientes sin cuentas bancarias o acceso a servicios bancarios | IT | Scoring y Producto | Atracción de clientes |
|---|--|---|---|
| 900 000 000 | Sistemas de dirección de riesgos y evaluación preparada para los socios locales. Colaboración bajo el esquema "White Label". | Lanzamiento de un sistema descentralizado de RNA. | Adicionalmente fueron atraídos 300.000 usuarios únicos. |

Alcanzados 10 000 000 de dólares de E.U

| Capacidad general del mercado atendido: Clientes sin cuentas bancarias o acceso a servicios bancarios | IT | Scoring y Producto | Atracción de clientes |
|---|---|--|--|
| 1 400 000 000 | Integración en criptoeconomía: la entrega de todos los préstamos y la recepción de los pagos se realizan mediante "contratos inteligentes" en blockchain. | Servicios del depósito de fondos. Desarrollo de una plataforma de crédito P2P. | Fueron atraídos más de 1 000 000 de usuarios únicos adicionales. |

Alcanzados 15.000.000 dólares de E.U

| Capacidad general del mercado atendido: Clientes sin cuentas bancarias o acceso a servicios bancarios | IT | Scoring y Producto | Atracción de clientes |
|---|----|--------------------|-----------------------|
|---|----|--------------------|-----------------------|

| | | | |
|---------------|---|--|--|
| 1 900 000 000 | Plataforma financiera en línea preparada para los socios locales. Colaboración bajo el esquema "White Label". | Inicio del intercambio de franquicias y de una plataforma de crowdfunding (financiación colectiva), con la idea de ayudar a los empresarios de los países en desarrollo. | Adicionalmente fueron atraídos 5 000 000 de usuarios únicos. |
|---------------|---|--|--|

Alcanzados 30.000.000 de dólares E.U

| Capacidad general del mercado atendido: Clientes sin cuentas bancarias o acceso a servicios bancarios | IT | Scoring y Producto | Atracción de clientes |
|---|---|--|---|
| 2 000 000 000 | OAD Financiera. Organización autónoma totalmente descentralizada. Bolsa financiera, Oficina de historiales crediticios y grandes datos, Sistema de gestión de riesgos y de evaluación de la capacidad crediticia basada en la RNA | La franquicia denominada "Cripto-banco en línea y bolsa" está preparada para los socios locales. Colaboración bajo el esquema "White Label". | Adicionalmente fueron atraídos 25 000 000 de usuarios únicos. |

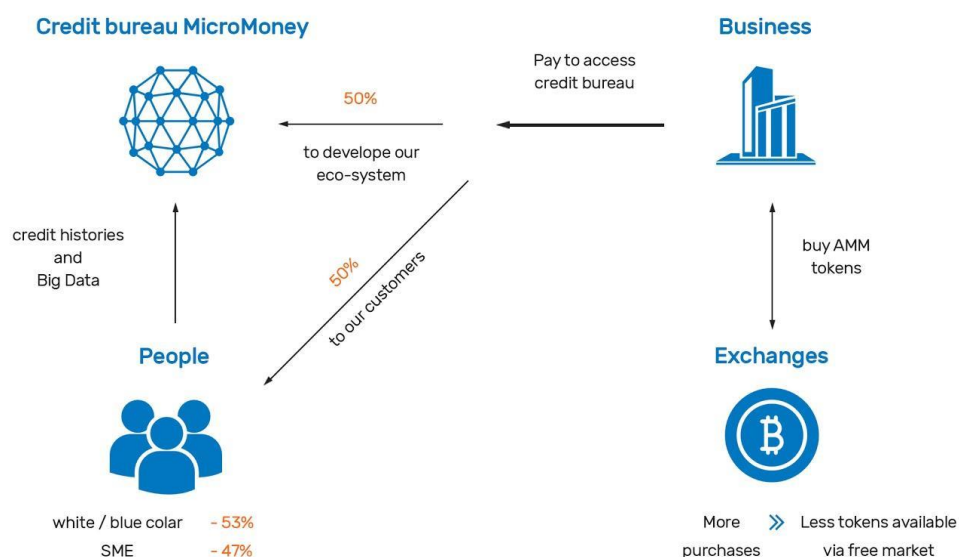
¿Qué es un Token AMM?

El Token de AMM está basado en la plataforma probada de gestión de riesgos y Big Data. El token es parte de nuestro ecosistema y se usa dentro de él de diferentes maneras. El token da funcionalidad al ecosistema de MicroMoney y se ha diseñado para que nuestros clientes quieran usarlo con frecuencia. Es un token que puede y debe comprarse en los exchanges a los precios de mercado vigentes.

El token de AMM proporciona múltiples funciones dentro de la plataforma de financiación de MicroMoney:

1. Acceso de asociación - la propiedad de AMM dará acceso a las características avanzadas de la plataforma. Para obtener más detalles, consulte la sección del Programa de asociación de MicroMoney a continuación.
2. Estímulo y recompensas - en primer lugar, los prestatarios en MicroMoney son recompensados con una bonificación AMM por pagar sus préstamos a tiempo, mientras que las demoras hacen que la AMM se reduzca dependiendo del tiempo de atraso. En segundo lugar, si un prestatario tiene personas que respondan por él y todos los pagos realizados a tiempo, los cofirmantes recibirán también tokens de AMM como recompensa.
3. Cada vez que MicroMoney reciba un pago por detalles personales, historial de crédito y Big Data, el cliente será recompensado con tokens AMM. Esto es parte de la reputación digital del cliente. MicroMoney respeta los datos personales de todos nuestros clientes y nunca revelará información con terceros sin el consentimiento del cliente.
4. Una garantía: AMM se puede utilizar como garantía para asegurar una solicitud de préstamo que permita a los clientes alcanzar las tasas más bajas y los demás posibles privilegios y descuentos.
5. Obtener acceso pagadero a Big Data e historiales crediticios de clientes - bancos, compañías financieras y de seguros, comercio electrónico, comercio minorista, telecomunicaciones: deben usar tokens para pagar el acceso a información personalizada en Big Data & Credit Histories Bureau.
6. Obtener acceso de pagar a A.I. descentralizada, sistema de puntaje de la red neuronal: bancos, compañías financieras y de seguros, comercio electrónico, venta minorista, telecomunicaciones: deben usar fichas para pagar el acceso a la cuenta A.I descentralizada. Sistema de puntuación de red neuronal.
7. El derecho a cualquier contribución al sistema para apoyar los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Apoyamos el programa de ODS de Naciones Unidas: Sin pobreza, Hambre Cero, Educación de Calidad, Igualdad de Género, Trabajo Decente y Crecimiento Económico, Reducción de Desigualdades.

También podemos decir que AMM es un token "en el juego" de MicroMoney, y los participantes de MicroMoney Ecosystem son recompensados por hacer ciertas acciones. Además, el token se puede usar para pagar y desbloquear ciertos recursos en el juego.



Programa de asociación de MicroMoney

Además, los tokens AMM son un componente clave del modelo de asociación de MicroMoney. Los tokens representan el derecho a utilizar la plataforma MicroMoney y acceder a servicios y funciones específicos en función de la cantidad de tokens que se encuentran en la billetera de un socio. Los Tokenholders contribuyen al desarrollo de la plataforma MicroMoney a través de la donación durante la distribución de tokens inicial porque es la única forma de acceder y usar los diversos servicios de la plataforma. Los clientes que quieran usar las funciones de MicroMoney deben comprar el token en los exchanges a precios de mercado.

Comprar y mantener tokens AMM permite el acceso a una serie de características dentro de la plataforma MicroMoney. Estas características se describen en la sección Mecanismo de Programa de Asociación de AMM a continuación.

1. Sociedad de franquicias - la propiedad de AMM puede permitir que los tokenholders de acciones se conviertan en socios de MicroMoney en un país / región específico de manera exclusiva.
2. Acceso a la A.I. Sistema de puntuación de la red neuronal - los bancos, las compañías financieras y de seguros, los sitios web de comercio electrónico, los puntos de venta minorista, las compañías de telecomunicaciones y otras empresas pueden acceder a nuestra cuenta de ahorros descentralizada A.I. Sistema de puntuación de red neuronal.
3. Acceso al Big Data de los clientes - los clientes de nuestro Big Data Bureau (bancos, compañías financieras y de seguros, sitios web de comercio electrónico, puntos de venta minorista, empresas de telecomunicaciones y otras empresas) pueden acceder a los datos de los clientes que pueden extraerse.
4. Acceso a la Oficina de historias de crédito de los clientes - los bancos, las compañías financieras y de seguros, los sitios web de comercio electrónico, los puntos de venta minorista, las compañías de telecomunicaciones y otras empresas pueden obtener acceso a nuestra Oficina de historias de crédito.

Mecanismo del Programa de Asociación AMM

La venta y el uso de tokens de AMM están estructurados de forma tal que se aliente a los interesados de negocios a comprar y mantener los tokens en relación con lo que cada parte interesada desea lograr con la plataforma de MicroMoney. En este sentido, los tokens AMM se pueden considerar como tokens integrados en la aplicación que desbloquean características específicas basadas en la cantidad y el valor de los tokens que tienen los tokenholders.

1. Los **Socios Exclusivos** deben comprar y conservar USD 100 000 en tokens. Los socios exclusivos reciben un territorio específico de forma exclusiva en el que pueden operar una franquicia de MicroMoney. Las asociaciones exclusivas están limitadas a una por país o región. Además, los socios exclusivos también tienen acceso a la funcionalidad completa de la plataforma MicroMoney.
2. Los **Socios Estratégicos** deben comprar y conservar USD 15 000 en tokens. Los socios estratégicos tienen acceso a AI Neural Network y a su revolucionaria solución de sistema de puntuación.
3. Los **Socios principales** deben comprar y tener un valor de tokens de USD 10 000. Los Socios principales tienen acceso de acceso a los grandes datos recopilados por MicroMoney para regiones específicas. Los socios principales no tienen acceso al sistema de puntuación y redes neuronales de AI.
4. Los **Socios Junior** deben comprar y conservar USD 5 000 en tokens.

Los socios junior tienen acceso a los historiales crediticios de clientes nacionales u otros territorios específicos. Los socios menores no tienen acceso a la red neuronal AI, al sistema de puntuación o al big data.

5. Los **Socios** deben comprar y tener un valor de tokens de USD 500.

Los socios tienen acceso a los historiales de créditos de los clientes locales. Los socios no tienen otro acceso a la plataforma MicroMoney.

AMM Partnership Program Structure

| Nivel de asociación | Contribución requerida (en AMM Tokens) | Cantidad por País/Región (Anticipado) | Beneficios |
|---------------------|--|---------------------------------------|--|
| Socio exclusivo | USD 100 000 | 1 | - Franquicia exclusiva - Acceso completo a la plataforma MicroMoney |
| Socio estratégico | USD 15 000 | 10 | - Acceso a la solución de red neuronal AI y sistema de puntuación |
| Socio Senior | USD 10 000 | 20-70 | - Acceso a Big Data e historial de crédito |
| Socio Junior | USD 5 000 | 50-100 | - Acceso a historial de crédito (a nivel nacional) |
| Socio | USD 500 | > 200 | - Acceso a historial de crédito (nivel local) |

Por ejemplo, veamos un país como Vietnam. Con una población de más de 90 millones de personas, se estima que la distribución inicial de tokens tendrá el siguiente aspecto (suponiendo un valor simbólico de \$ 1 / AMM):

| Nivel de asociación | Número | Número de Tokens | Valor del Token |
|---------------------|------------|------------------|----------------------|
| Socio exclusivo | 1 | 100 000 | USD 100 000 |
| Socio estratégico | 10 | 150 000 | USD 150 000 |
| Socio Senior | 50 | 500 000 | USD 500 000 |
| Socio Junior | 75 | 375 000 | USD 375 000 |
| Socio | 250 | 125 000 | USD 125 000 |
| Totales | 396 | 1 250 000 | USD 1 250 000 |

MicroMoney ha diseñado su estructura de pago por los servicios prestados para incentivar a las empresas a convertirse en socios del ecosistema MicroMoney. Aún se espera que los socios corporativos paguen por los servicios prestados, pero debido a su compromiso con MicroMoney, reciben un descuento de hasta 20% en esos servicios si pagan en moneda local.

Además, MicroMoney está preparado para ofrecer un descuento adicional del 20% a sus Socios (10% para los que no son socios) en el caso de que las facturas se paguen en los tokens AMM. Esto no solo proporciona un beneficio fiscal a nuestros clientes, sino que esta estructura ayuda a aumentar la circulación de los toques AMM en la economía.

Servicios Estructura de pago

| Método de Pago | Socio | No socio |
|-----------------|-------|----------|
| Todo Fiat | 20% | 0% |
| Todo AMM Tokens | 40% | 10% |

AMM proporciona acceso para socios técnicos

El sistema de puntuación de red neuronal artificial de MicroMoney eventualmente se convertirá en un código fuente abierto. Los programadores pueden desarrollar y refinar aún más el código AINN o crear servicios que puedan venderse a través de la plataforma de MicroMoney. Los socios técnicos serán recompensados por sus esfuerzos al recibir pagos en fichas AMM por refinar el sistema de puntaje o al ganar tokens AMM a través de un modelo de reparto de ingresos por cualquier servicio que vendan a través de la plataforma MicroMoney.

La venta y el uso de tokens de AMM están estructurados de forma que se aliente a los interesados técnicos a comprar y usar los tokens para acceder al código fuente de la plataforma. Los tokens AMM se pueden considerar como tokens integrados en la aplicación que permiten a los usuarios ayudar a desarrollar la programación de inteligencia artificial que es la base técnica de la plataforma MicroMoney. Esto ayudará a expandir el uso de la plataforma de MicroMoney, sus soluciones y sus tokens. Además, esta característica proporcionará buena voluntad debido a la participación de la comunidad crypto en el desarrollo del software de MicroMoney.

AMM es un medio de pago

Además de probar el acceso a los diversos socios corporativos y técnicos de MicroMoney, los tokens de AMM se pueden usar como medio de pago dentro del ecosistema de MicroMoney. Utilizando el ejemplo anterior, si MicroMoney cobra a un cliente normal \$ 3,000 por el servicio Big Data en una región específica, un Socio Estratégico o un Socio Principal que ya haya comprado y tenido el número apropiado de tokens AMM, haría uso del mismo servicio para \$ 2,400. Para pagar los servicios, el cliente o socio podría pagar en AMM o Fiat en moneda local para el pago.

Escenarios de casos para el usuario

Escenario 1 - MicroMoney se expande a Vietnam

Con una población de más de 90 millones de personas, se estima que la distribución inicial de tokens dentro del Modelo de Asociación de MicroMoney se verá así (suponiendo un valor simbólico de \$ 1 / AMM):

| Nivel de asociación | Número | Número de Tokens | Valor del Token |
|---------------------|------------|----------------------|----------------------|
| Socio Exclusivo | 1 | 100,000 AMM | USD 100,000 |
| Socio Estratégico | 10 | 150,000 AMM | USD 150,000 |
| Socio Senior | 50 | 500,000 AMM | USD 500,000 |
| Socio Junior | 75 | 375,000 AMM | USD 375,000 |
| Socio | 250 | 125,000 AMM | USD 125,000 |
| Totales | 396 | 1,250,000 AMM | USD 1,250,000 |

Cada uno de estos socios tendrá los niveles adecuados de acceso a las funciones y servicios de MicroMoney con un descuento del 20-40%.

Escenario 2 - AMM utilizado como medio de pago

Si observamos la misma operación en Vietnam, supongamos que lo siguiente representa el negocio de MicroMoney en un trimestre dado (suponiendo que el valor del token haya subido a \$ 1.50 / AMM):

| Servicio | Precio del Servicio | Número por Socio | Número por No-Socio | Total (Socios) | Total (No – Socios) | Factura total (todos Fiat después de descuentos) | Factura total (todas las AMM después de descuentos) |
|---------------------------------|---------------------|------------------|---------------------|----------------------|----------------------|--|---|
| Sistema de puntuación AINN | USD 5,000 | 100 | 50 | USD 500,000 | USD 250,000 | USD 650,000 | 350,000 AMM |
| Acceso s Grnades Datos | USD 3,000 | 350 | 100 | USD 1,050,000 | USD 300,000 | USD 1,140,000 | 600,000 AMM |
| Historias de crédito (nacional) | USD 1,500 | 750 | 250 | USD 1,125,00 | USD 375,000 | USD 1,275,000 | 675,000 AMM |
| Historiales de crédito (total) | USD 1,000 | 1,000 | 500 | USD 1,000,000 | USD 500,000 | USD 1,300,000 | 700,000 AMM |
| Total | | | | USD 3,675,000 | USD 1,425,000 | USD 4,365,000 | 2,325,000 AMM |

* todos los números en este documento son hipotéticos y solo con fines ilustrativos

En este escenario, MicroMoney Vietnam ha generado ingresos de \$ 5.1 millones en un trimestre (antes de todos los descuentos) a través de los diversos servicios ofrecidos en el ecosistema. Este dinero se puede pagar a MicroMoney Vietnam ya sea a través de fiat (en moneda local) o a través de AMM (al valor de mercado prevaleciente, que asumimos que era de \$ 1.50 / token a los fines de este ejemplo). Si los clientes eligen pagar sus facturas en AMM, obtendrán un descuento bruto de casi \$ 2 millones.

Escenario 3: cargos de ejemplo para los servicios de MicroMoney

Todos los clientes comerciales (incluidos los socios) pueden comprar los servicios de MicroMoney y deben pagar esos servicios. El acceso de la sociedad a MicroMoney se concede cuando los socios compran y tienen tokens de AMM. Los socios reciben automáticamente descuentos en cualquier servicio prestado. La siguiente tabla ilustra una estructura hipotética de tarifas para los servicios de MicroMoney:

| Servicio prestado | Precio * (no asociado y pagado en Fiat) | Precio (AMM no asociado y pagado en AMM) | Precio (Socio y pagado en Fiat) | Precio (Socio y pagado en AMM) |
|----------------------------|---|--|---------------------------------|--------------------------------|
| Grandes datos | USD 3 000 | USD 2 700 | USD 2 400 | USD 1 800 |
| Sistema de puntuación AINN | USD 5 000 | USD 4 500 | USD 4 000 | USD 3 000 |
| Historial de crédito | USD 1 000 | USD 900 | USD 800 | USD 400 |

* Estos precios son puramente hipotéticos para el propósito de este ejemplo y dependerán de una variedad de factores. Los precios finales serán determinados por MicroMoney cuando inicien sus servicios en cada territorio.

AMM Token Value Proposition

El token de AMM es el componente clave de los servicios de préstamo de la compañía y la herramienta principal del sistema de recompensa de los clientes de MicroMoney.

Los prestatarios son recompensados con tokens AMM adicionales si devuelven el préstamo de acuerdo con las condiciones del contrato de préstamo. Además, los usuarios pueden dar fe del prestatario con sus propios tokens de AMM y, en caso de que el préstamo se devuelva en el tiempo, tanto el prestatario como el usuario de la emisión son recompensados con tokens de AMM.

Los prestatarios también pueden usar tokens AMM como una forma de garantía para reducir potencialmente las tasas de interés. Al retener y comprometer tokens de AMM, un prestatario está indicando su intención de devolver el préstamo a tiempo. Para MicroMoney, los tokens mitigan los riesgos de incumplimiento y permiten la aprobación de préstamos e incluso tasas de interés más bajas. En caso de que un prestatario no pueda cumplir con sus obligaciones con MicroMoney, un contrato inteligente llama a los tokens y estos se transfieren a MicroMoney.

Nuestro equipo de administración tiene un plan de desarrollo y expansión que indica que MicroMoney estará operando en 47 países dentro de 5 años. En ese momento, esperamos que el 75% de nuestros tokens sean retenidos por nuestros diversos socios. A medida que crezca la red y las operaciones de MicroMoney, necesitaremos una mayor cantidad de socios para representar mejor a cada franquicia dentro de esos países. Con un número creciente de socios, se deberán comprar más fichas en el mercado. Esto asegurará que el valor de los tokens AMM aumentará.

Con el simple ejemplo anterior, hemos ilustrado que cada país requerirá un número significativo de tokens para que las operaciones de ese país estén bien representadas.

MicroMoney opera actualmente en tres países y ya ha firmado acuerdos para expandirse a tres nuevos países a fines de 2017 (Sri Lanka, Indonesia y Filipinas). Con 47 países para expandirse hasta 2022, y después de haber identificado otros 50 países donde MicroMoney puede expandirse en los próximos 10 años, es evidente que no habrá escasez de demanda de tokens AMM en el mercado por lo menos la próxima década. Las personas que participan en la distribución de tokens inicial verán un aumento increíble en el valor de sus tokens a medida que MicroMoney continúe con sus esfuerzos de expansión.

Esquema de la oferta inicial de los tokens

La oferta inicial de los tokens de Micromoney y el correspondiente proceso de creación de tokens se basará en el uso de "contratos inteligentes" lanzados sobre la base de Ethereum.

Denominación de los tokens: AMM

Cantidad total de tokens emitidos: 60 000 000 AMM.

Los tokens no vendidos durante la oferta inicial serán eliminados.

Propósitos:

Un millón como mínimo y 30 millones de dólares E.U como máximo.

Si durante la oferta inicial de tokens no se reúne un monto mínimo de capital (1 millón \$), todos los fondos serán devueltos a los propietarios del AMM a través de un sistema de "contratos inteligentes" basado en Ethereum.

Precio inicial: El precio del token está fijado al valor de 1 dólar estadounidense, que es igual a 1 token AMM.

Distribución de tokens:

Fundadores - 8%

Consejeros - 4%

Premios - 4%

Inversores - 84%.

Bonos a los primeros inversores durante la **oferta inicial de los tokens** (tokens adicionales añadidos a la compra):

La preventa- bonificación +47%

En el primer día de la inversión - bonificación + 25%

2-7 días - bonificación + 20%

7-14 días - bonificación + 10%

14-21 días - bonificación + 5%

Programa de bonificación (% X de la prima):

Campaña en Facebook - 18%

Campaña en Twitter - 18%

Campaña Bitcointalk Signatures - 20%

Campaña Bitcointalk Support - 20%

Campaña para publicar información en los medios informativos - 12%
Soporte creativo del proyecto - 12%

Razones del éxito y los resultados buscados

Por sí mismas, las tecnologías no pueden ganar dinero, solo los usuarios de estas tecnologías pueden hacerlo.

Cuando hablando de acceso al crédito no tenemos en cuenta los servicios; nos referimos a problemas reales que pueden ser resueltos con la ayuda de los instrumentos apropiados. Queremos que los clientes se basen en las tecnologías, los bancos puedan confiar en los clientes y los clientes confiar en los bancos. Todas las herramientas que promovemos en el mercado permiten no sólo simplificar el proceso de emisión de créditos por las instituciones financieras, sino también eliminar barreras para los prestatarios que no tienen la oportunidad de utilizar los servicios financieros. Ofrecemos una solución mutuamente beneficiosa que permite a los bancos acceder a grandes volúmenes de datos por un precio bajo para llevar a cabo estudios de mercado, y a los clientes aprovechar al máximo el mercado financiero sin comprometer la privacidad.

Ya que MicroMoney crea una Oficina de historiales de crédito descentralizada y de "grandes datos", proyecto ambicioso y voluminoso basado en tecnología blockchain, la empresa esta capacitada para cambiar el procedimiento de prestación de servicios financieros en mercados en desarrollo, precisamente, reducir significativamente el costo de los servicios y hacer prestaciones a 2.000 millones de personas que no son atendidos por los bancos.

Consideramos el acceso de las personas a los instrumentos de crédito como parte de sus derechos básicos, iguales que el derecho a la educación, atención médica, creación de su propio negocio y mejora del nivel de vida.

Camino al bienestar

Dos mil millones de personas de la población adulta total del planeta que no están respaldadas por los servicios bancarios, pueden obtener los mismos beneficios que las personas que tienen cuentas en los bancos. ¿Con qué tecnología se puede lograr? Se trata de instrumentos como redes neuronales, tecnología blockchain, inteligencia artificial, sistemas de puntuación móvil y, por supuesto, de los "grandes datos". La idea es que 2.000 millones de personas, (la población de un país grande), lleguen a estar más felices gracias a estas tecnologías.

Método de atracción

Para atraer a las personas en el sistema financiero y elevar su nivel de vida sólo se necesitan dos cosas: acceso a los medios y los instrumentos para obtener este acceso. MicroMoney permite resolver ambas tareas: obtener el acceso y los instrumentos.

Personal directivo

Fundadores

Sai Hning Aung, Co-Fundador, jefe del servicio de gestión operativa

Durante 15 años, el Sr. Sai Hning Aung ha estado trabajando en el campo de la micro financiación / financiación, encabezando una serie de organizaciones no gubernamentales y organizaciones comerciales extranjeras para el micro-financiamiento. El Sr. Sai Hning Aung dirigió un equipos de 550 empleados y gestionó un portafolio de crédito de 40 millones de dólares E.U. Al mismo tiempo, fue capaz de escalar con éxito los procesos de negocio mediante la integración de tales nuevas tecnologías como la T24 MCB, UT Mobile, UT Net y dispositivos biométricos, siendo un pionero en el sector de la micro-finanzas en Myanmar.

Anton Dzyatkovsky, cofundador, IT y scoring de crédito

Un empresario exitoso, un negociador experimentado, un experto en el marketing creativo. Un líder apasionado y trabajador con 13 años de exitoso trabajo ocupando diversos puestos en empresas involucradas en la tecnología financiera, comercio minorista y comercio electrónico. El Sr. Dzyatkovsky tiene experiencia en el desarrollo de compañías financieras en mercados completamente nuevos.

Consejo de Expertos

Oknha Sorn Sokna, SONATRA Group, accionista, consejero

El Sr. Oknha Sorn Sokna es el asesor del Primer Ministro de Camboya, Sr. Hun Sen, sobre cuestiones económicas.

El Sr. Oknha Sorn Sokna fue galardonado con el título "Oknha", que es el título más alto entre los ciudadanos de Camboya. Es uno de los fundadores del conglomerado SOKIMEX GROUP, una empresa dedicada a la industria petrolera, y también vicepresidente de la Cámara de Comercio de Camboya, que es similar en su función al Consejo Empresarial de Japón (日本経団連). En el 2010 el Sr. Oknha Sorn Sokna fundó la compañía Sonatra Grupo, que ofrece una amplia gama de servicios, incluyendo los bancarios, transacciones de valores, de inversión, de construcción, auditoría y servicios de contabilidad. Además es accionista de Sokha Hotel Co., Ltd de SOKIMEX GROUP.

Tetsuji Nagata-san, East Wing Capital, accionista, consejero

Su carrera como financiero el Sr. Nagata la inició en 1988 con la compañía de Sanyo Securities (Japón), donde se dedicaba a varias actividades que le permitieron acumular una amplia experiencia de 7 años y muchos conocimientos en la materia. Luego el Sr. Nagata trabajó como Jefe de la oficina de Ventas en Bloomberg L.P. (Tokio), dedicándose a las ventas y el análisis de mercado desde 1995 hasta el 2006.

En el 2006, fundó la East Wing Asset Management LLP, posteriormente reorganizada en East Wing Consultancy Pte. Ltd. con una inversión actual de más de 20 millones de dólares

E.U. En el 2010 el Sr. Nagata fundó la East Wing ASA Capital Pte. Ltd y la encabezó como Director Gerente.

El también fundó las compañías Sonatra Microfinance Institution PLC y Sonatra Construction Co., Ltd en Camboya, donde actúa como Director Ejecutivo. En agosto del 2013 junto con otros socios fundó Nexasia Capital Pte. Ltd. El Sr. Nagata tiene un grado de MBA de la Escuela de administración de negocios Thunderbird School of International Management de los Estados Unidos.

Asociados

Socios en la tecnología de bloques y socios de sectores industriales

Ambisafe, Everex

Socios en el sector financiero y tecnológico

OK Dollar, KBZ, AYA, CB Bank, AYA bank, TRUE money, WING, Mykyat

Fondos de inversiones de riesgo

EastWing Capital, Sonatra Capital, Grand Corporation Osaka, NEST.vc

Yoshiyuki Taira, Grand Corporation Osaka, accionista

Director de la Corporación Grand Osaka, Osaka, Japón

Yodzhio Tsutsumi Grand Corporation Osaka, accionista

Director de la Corporación Grand Osaka, Osaka, Japón

Fondos de capital de riesgo:

EastWing Capital

Sonatra Capital

Grand Corporation Osaka

NEST.vc

Prosperous Capital & Credit Limited, Sri-Lanka

Indonesia Microfinance Association (IMA)

Africa Blockchain Alliance

Asociados de blockchain y socios empresariales:

Ambisafe

ICObox

BPM online CRM

SilkLegal, Thailand

Socios del sector financiero y tecnológico:

OK Dollar

KBZ

AYA

CB Bank
AYA bank
TRUE money
WING
Mykyat

Equipo gerencial:

Pasan Madhawa Edussuriya, Director para MicroMoney Sri Lanka

<https://www.linkedin.com/in/madhawa-edussuriya-91139148/>

Fransiskus Djaka Purnama, Director de Operaciones, MicroMoney Indonesia

<https://www.linkedin.com/in/frans-purnama-25204ab/?ppe=1>

China Muoka, Director para Micromoney Nigeria

<https://www.linkedin.com/in/chinap/>

July Phoo, COO MicroMoney Myanmar

<https://www.linkedin.com/in/july-phoo-76712a142/>

Bhannathorn Sangsuk, GM MicroMoney Thailand

<https://www.linkedin.com/in/bhannathorn-sangsuk-55b75014a/>

Tin Htut Aung, IT MicroMoney Myanmar

<https://www.linkedin.com/in/tin-htut-aung-b845b4135/>

Malsha Thilakarathne, Gerente de Operaciones MicroMoney Sri Lanka

<https://www.linkedin.com/in/malsha-thilakarathne-094a2314a/>

Vivian Sukamto, Gerente de Operaciones MicroMoney Indonesia

<https://www.linkedin.com/in/vivian-sukamto-9811024a/>

Sendy Inka Casella, Representante en el País MicroMoney Indonesia

<https://www.linkedin.com/in/sendy-inka-casella-06075914a/>

Nikhole John Tecson De Vera, Representante en el País MicroMoney Philippines

<https://www.linkedin.com/in/nikhole-dv-a9875814a/>

Aung Pyay Thein, HR MicroMoney Myanmar

<https://www.linkedin.com/in/aung-pyay-thein-49621a57/>

Vladimir Sumarokov, A.I. Redes neutrales & CRM desarrollador

MicroMoney

<https://www.linkedin.com/in/vladimir-sumarokov-37740278/>

Consejeros

Roel Wolfert, Asesor

Bankor, Visa, Qoin, University of California, Berkeley, Haas School of Business
Rotterdam Area, Netherlands

<https://www.linkedin.com/in/roelwolfert/>

Xiaochen Zhang, UN Digital Economy, Asesor

<https://www.linkedin.com/in/cmymidea/>

Ben Theobald, Socio en Latino América

Online Entrepreneur, Consultant & Investor (Blockchain - Lisk - NEO - Ethereum technology investment)

<https://www.linkedin.com/in/bentheobaldbrasil/>

Tomoaki Sato, Asesor, Ingeniero de BlockChain

Starbase, Smart Contract Japan

<https://www.linkedin.com/in/tomoaki-sato-086a0555/>

Saumil Kohl, Asesor, Co-fundador de Bitindia – Cambiador de Blockchain & Cartera digital

<https://www.linkedin.com/in/saumil-kohli-118434bb/>

Karen New, Asesor

CEO, Omnitooons Pte. Ltd. OmiseGo (raised \$25 mln usd) Advocate. Singapore.

<https://www.linkedin.com/in/karennew/>

Alex Norta, Asesor, Científico de Blockchain

Agrello, Qtum. Estonia

<https://www.linkedin.com/in/alexnorta/>

Charles Leslie, Advisor, Ingeniero de Blockchain

Starbase, Contratos inteligentes Japan

<https://www.linkedin.com/in/charlesleslie/>

Eduard Dzhamgaryan, Asesor de pagos

Emprendedor, ICO Business Analyst, Asesor - ICObox, Fundador de GMPay, Blockchain y Cryptocurrency Entusiasta

<https://www.linkedin.com/in/eduard-dzhamgaryan-a0719351/>

Azam Shaghaghi, Socio Estratégico

<https://www.linkedin.com/in/azam-shaghaghi-23969014/>

Pak Loong Chan, Ingeniero Senior de Software en HSBC

<https://www.linkedin.com/in/pakloongchan/>

Patrick Mazzotta, Asesor

SuperDAO, co-fundador

<https://www.linkedin.com/in/pmazzotta/>

Nehemia Kramer, Ethereum inversor en la etapa inicial

BankEx, Consorcios de Blockchain. NY, USA

<https://www.linkedin.com/in/nehemiakramer/>

Naru Julia, Agrello, Japan
Embajador en Japón

Albi Rodriguez Jaramillo, Socio en Latin America
laudox.com. Latin America. Peru
<https://www.linkedin.com/in/albi-rodriguez-jaramillo-67413b21/>

Andrey Kopysov, A.I. Programador de redes neuronales
Facebook, London, UK
<https://www.linkedin.com/in/yaski/>

Sergey Sergienko, Asesor
Chronobank, Australia
<https://www.linkedin.com/in/sergeisergienko/>

Jack Huang, Asesor
UN (United Nations), Thailand
<https://www.linkedin.com/in/jack-huang-69433974/>

Conclusiones

La empresa MicroMoney lanzó su primer producto en el 2015, antes del anuncio de la venta de tokens.

MicroMoney se enorgullece de tener una administración sólida y socios confiables en varios países con todas las licencias necesarias para hacer negocios. Durante los últimos dos años hemos estado operando con éxito en los mercados de Camboya y Myanmar, y nuestros inversionistas han invertido¹⁶ más de 1.8 millones de dolares en el desarrollo de MicroMoney.

En este documento analizamos un importante problema y presentamos su solución basada en la tecnología blockchain que facilitará el acceso de las personas a los servicios financieros y permitirá también a otras empresas (incluyendo bancos, organizaciones de micro-finanzas, compañías aseguradoras, minoristas, etc.) utilizar una base transparente de potenciales clientes.

Estamos orgullosos de formar parte de una sociedad que ha dedicado su trabajo a atraer a 2.000 millones de personas en la industria de los servicios financieros. Nuestro objetivo final es mejorar el nivel de vida de la población de los países en desarrollo.

¹⁶ <https://www.crunchbase.com/organization/micromoney-empire#/entity>

Anexos

Anexo1. Enlaces de referencia a planes de negocios y modelos financieros

Breve plan de desarrollo por países

<https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20BRIEFLY>

Plan de desarrollo completo por países

<https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY>

Créditos en todos los países. Informe de Baker_McKenzie

https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Lending%20in%20all%20countries%20Baker_McKenzie%20REPORT

Anexo 2. Breve análisis de inversiones por países

China

| Inversiones en miles de dólares E.U | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Total |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| Portafolio de inversión | 4 114 | 7 160 | 3 941 | 36 | 0 | 15 252 |
| Inversiones en costos capitales y gastos operacionales | 3 075 | 3 422 | 0 | 0 | 0 | 6 497 |
| Inversión total | 7 190 | 10 582 | 3 941 | 36 | 0 | 21 749 |
| | | | | | | |
| Inversión total | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Total |
| Número de préstamos concedidos, miles. | 71 | 371 | 714 | 1 096 | 1 195 | 3 447 |
| Total de préstamos concedidos, miles de dólares E.U. | 11 613 | 53 022 | 97 001 | 145.070 | 152.229 | 458.935 |
| Capital neto en valores (al final del año), miles de dólares E.U. | 3 246 | 9 304 | 16 507 | 21 824 | 22 148 | 22 148 |
| Ganancias y pérdidas, miles de dólares E.U. | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Total |
| Ingresos | 2 905 | 18 603 | 37 831 | 60 346 | 67 452 | 187.137 |
| Reservas | -2 630 | -11.254 | -18.742 | -25.387 | -27.293 | -85.307 |
| Costos variables | -1 838 | -7 762 | -11.640 | -16.304 | -17.175 | -54.719 |
| Costo de atracción | -641 | -2 354 | -3 627 | -4 658 | -4 526 | -15.806 |
| Salario (parte variable) | -604 | -2 568 | -3 717 | -5 090 | -5 523 | -17.502 |
| Otros costos variables | -426 | -1 774 | -2 128 | -3 099 | -3 260 | -10.687 |
| IVA | -166 | -1 066 | -2 168 | -3 458 | -3 865 | -10.724 |
| Costos fijos | -1 607 | -3 203 | -3 202 | -3 307 | -3 268 | -14.586 |
| Salario (parte fija) | -895 | -2 036 | -2 036 | -2 036 | -2 036 | -9 039 |
| Otros gastos económicos y administrativos | -712 | -1 167 | -1 166 | -1 271 | -1 232 | -5 548 |
| Gastos de una sola vez | -211 | 0 | 0 | 0 | 0 | -211 |
| Ganancia neta antes del pago de los impuestos | -3 381 | -3 616 | 4 247 | 15 348 | 19 717 | 32 314 |

| | | | | | | |
|--|--------------|-------------|------------|------------|------------|---------------|
| Valor final | | | | | | 96 103 |
| Rentabilidad del patrimonio (en base al balance anual) | | | | | | 59% |
| Ingresos para el valor promedio de los activos (en base al balance anual) | -208% | -58% | 33% | 63% | 67% | 29% |

Punto de rentabilidad - 24 meses

Tiempo de auto capitalización -35 meses

Período de recuperación - 61 meses

Inversión total: 21,7 millones de dólares

Impuesto no optimizado de las ganancias corporativas por 5 años - 4.9 millones de dólares

Myanmar

| Inversiones en miles de dólares E.U | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Total |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Portafolio de inversión | 1 007 | 1 946 | 438 | 64 | 0 | 3 455 |
| Inversiones en costos capitales y gastos operacionales | 1 208 | 245 | 90 | 0 | 0 | 1 543 |
| Total invertido | 2 215 | 2 191 | 529 | 64 | 0 | 4 998 |
| | | | | | | |
| Inversión total | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Total |
| Número de préstamos concedidos, miles. | 30 | 173 | 351 | 520 | 620 | 1 694 |
| Total de préstamos concedidos, miles de dólares E.U. | 2 484 | 14 095 | 28 198 | 41 569 | 49 284 | 135.6 30 |
| Capital neto en valores (al final del año), miles de dólares E.U. | 612 | 2 059 | 3 634 | 5 000 | 5 348 | 16 652 |
| Ganancias y pérdidas, miles de dólares E.U. | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Total |
| Ingresos | 626 | 4 517 | 9 871 | 15 179 | 18 603 | 48 797 |
| Reservas | -543 | -2 703 | -4 965 | -6 636 | -7 914 | - 22.76 2 |
| Costos variables | -510 | -1 272 | -2 337 | -3 400 | -3 979 | - 11.49 8 |
| Costo de atracción | -369 | -608 | -1 112 | -1 577 | -1 775 | -5 441 |
| Salario (parte variable) | -94 | -340 | -548 | -781 | -927 | -2 690 |
| Otros costos variables | -40 | -199 | -359 | -530 | -631 | -1 759 |

| | | | | | | |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| IVA | -7 | -126 | -318 | -512 | -645 | -1 608 |
| Costos fijos | -956 | -1 069 | -1 004 | -1 127 | -1 170 | -5 327 |
| Salario (parte fija) | -682 | -701 | -588 | -713 | -793 | -3 476 |
| Otros gastos económicos y administrativos | -275 | -369 | -416 | -414 | -377 | -1 851 |
| Gastos de una sola vez | -57 | -17 | -17 | -17 | -17 | -126 |
| Ganancia neta antes del pago de los impuestos | -1 441 | -545 | 1 548 | 3 999 | 5 523 | 9 084 |
| Valor final | | | | | | 25 063 |
| Rentabilidad del patrimonio (en base al balance anual) | | | | | | 61% |
| Ingresos para el valor promedio de los activos (en base al balance anual) | -235% | -41% | 54% | 71% | 80% | 51% |

Punto de rentabilidad – 21 mes

Tiempo de auto capitalización –29 meses

Periodo de rentabilidad – 58 meses

Inversiones totales - 5,0 millones de dólares EE.UU

Impuesto no optimizado de las ganancias empresariales durante 5 años - 1,4 millones de dólares

Valor final – 25,1 millones de dólares E.U (modelo Gordon, tasa de descuento del 15% y tasa de crecimiento 0%)

Indonesia

| Inversiones mil dólares E.U | | | Cronología | | | | |
|--|--------------------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| | 4 trimest re del 2015 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5* | Total |
| Inversiones | 201 | 6 663 | 3 590 | 576 | 0 | 0 | 11 030 |
| Total invertido | 201 | 6 663 | 3 590 | 576 | 0 | 0 | 11 030 |
| Cantidad de créditos entregados | 0,02 | 41 | 151 | 286 | 408 | 464 | 1 350 |
| Total del préstamo concedido | 3 | 8 438 | 32 726 | 63 401 | 91 682 | 105.53 5 | 301.78 6 |
| Capital neto en valores (al final del año) | 1 | 2 148 | 6 155 | 10 837 | 14 555 | 15 708 | 15 708 |
| Ingresos | 0 | 2 782 | 14 095 | 29 528 | 44 915 | 53 942 | 145.26 2 |
| Gastos de una sola vez | 0 | -908 | 0 | -27 | 0 | 0 | -935 |
| Ganancias netas después del pago de los impuestos | -198 | -3 491 | 744 | 4 508 | 9 144 | 12 807 | 23 512 |

| | | | | | | | |
|--|--------------|--------------|------------|------------|------------|-------------|------------|
| Rentabilidad del patrimonio (en base al balance anual) | -197% | -91% | 8% | 40% | 78% | 110% | 51% |
| Ingresos para el valor promedio de los activos (en base al balance anual) | | -184% | 12% | 42% | 60% | 73% | 39% |
| * - año ajustado sin crecimiento | | | | | | | |

Punto de rentabilidad – 20 meses

Periodo de rentabilidad – 29 meses

Volumen max. de inversiones – 11,0 millones de dólares E.U

Sri-Lanka

| Inversiones en miles de dólares E.U | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Total |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Portafolio de inversión | 1 295 | 1 430 | 126 | 0 | 0 | 2 851 |
| Inversiones en costos capitales y gastos operacionales | 1 148 | 161 | 0 | 0 | 0 | 1 309 |
| Total invertido | 2 444 | 1 591 | 126 | 0 | 0 | 4 161 |
| | | | | | | |
| Inversión total | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Total |
| Número de préstamos concedidos, miles. | 32 | 158 | 264 | 362 | 422 | 1 238 |
| Total de préstamos concedidos, miles de dólares E.U. | 3 088 | 15 408 | 25 527 | 34 957 | 40 642 | 119.622 |
| Capital neto en valores (al final del año), miles de dólares E.U. | 789 | 2 054 | 3 163 | 4 146 | 4 410 | 14 561 |
| Ganancias y pérdidas, miles de dólares E.U. | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Total |
| Ingresos | 810 | 5 328 | 9 502 | 13 431 | 16 034 | 45 105 |
| Reservas | -659 | -2 931 | -4 479 | -5 540 | -6 472 | -20.081 |
| Costos variables | -563 | -1 407 | -2 256 | -3 096 | -3 606 | -10.929 |
| Costo de atracción | -385 | -527 | -815 | -1 087 | -1 206 | -4 020 |
| Salario (parte variable) | -127 | -388 | -516 | -680 | -796 | -2 506 |
| Otros costos variables | -20 | -69 | -96 | -128 | -148 | -462 |
| IVA | -32 | -424 | -829 | -1 200 | -1 456 | -3 941 |

| | | | | | | |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Costos fijos | -1 016 | -1 125 | -1 036 | -1 141 | -1 171 | -5 490 |
| Salario (parte fija) | -709 | -807 | -726 | -826 | -886 | -3 954 |
| Otros gastos económicos y administrativos | -307 | -318 | -310 | -315 | -286 | -1 536 |
| Gastos de una sola vez | -49 | -15 | -15 | -15 | -15 | -109 |
| Ganancia neta antes del pago de los impuestos | -1 476 | -151 | 1 715 | 3 639 | 4 769 | 8 496 |
| Valor final | | | | | | 20 968 |
| Rentabilidad del patrimonio (en base al balance anual) | | | | | | 60% |
| Ingresos para el valor promedio de los activos (en base al balance anual) | -187% | -11% | 64% | 72% | 80% | 51% |

Punto de rentabilidad – 17 meses

Tiempo de auto capitalización –26 meses

Periodo de rentabilidad – 56 meses

Inversiones totales - 4,2 millones de dólares EE.UU

Impuesto no optimizado de las ganancias corporativas por 5 años - 1,3 millones de dólares

Valor final – 25,1 millones de dólares E.U (modelo Gordon, tasa de descuento del 15% y tasa de crecimiento 0%)

Malasia

| Inversiones en miles de dólares E.U | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Total |
|--|---------------|---------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| Inversiones | 4 639 | 3 674 | 249 | 0 | 0 | 8 563 |
| Total invertido | 4 639 | 3 674 | 249 | 0 | 0 | 8 563 |
| Cantidad de créditos concedidos | 9 | 47 | 89 | 141 | 198 | 483 |
| Total del préstamo concedido | 3 661 | 20 510 | 41 989 | 68 739 | 98 463 | 233.361 |
| Capital neto en valores (al final del año) | 1 160 | 3 529 | 6 114 | 9 813 | 13 503 | 13 503 |
| Ingresos | 700 | 7 059 | 15 496 | 25 452 | 37 314 | 86 021 |
| Gastos de una sola vez | -567 | 0 | 0 | 0 | 0 | -567 |
| Ganancias netas después del pago de los impuestos | -2 907 | -1 171 | 3 705 | 6 774 | 11 440 | 17 840 |
| Rentabilidad del patrimonio (en base al balance anual) | -113% | -17% | 41% | 75% | 126% | 51% |
| Ingresos para el valor promedio de los activos (en base al balance anual) | -261% | -34% | 60% | 69% | 81% | 42% |

Punto de rentabilidad – 18 meses.

Período de recuperación – 51 mes.

Volumen max. de inversiones – 8,6 millones de dólares de E.U

Hong Kong

| | Kraudfanding | Alojamiento público primario | Financiamiento | Valores de deudas |
|--|--|---|--|---|
| Inversores potenciales | • Inversores estatales | • Inversores estatales | • Inversores estatales | • Inversores estatales |
| | • Inversionistas profesionales | • Inversionistas profesionales | • Inversionistas profesionales | • Inversionistas profesionales |
| | Inversores | Inversores | Inversores | |
| 1) Requisitos para la compañía y 2) tiempo promedio para la gestión del procesamiento de datos / evaluación de la solicitud / aprobación de la solicitud | • Cooperación con la AMC, licenciada por la Comisión de valores bursátiles y futuros financieros (1 mes) o la compra | • Flujo de caja positivo de las operaciones> \$ 2.58 millones durante los 2 años siguientes | • Cooperación con la AMC, licenciada por la Comisión (1 mes) o la compra | • Activos netos de la compañía> |
| | Licencias de la Comisión de valores, tiempo para la revisión de la solicitud (6 meses) | • Capitalización> | Licencias de la Comisión de valores, tiempo para la revisión de la solicitud (6 meses) | 12,9 millones de dólares E.U |
| | | 12,9 millones de dólares E.U | | • Certificada por los informes de auditores de los últimos 2 años |
| | | • Tiempo para la revisión de la solicitud HKEx (4 meses) | | • Tiempo para la revisión de la solicitud (<1 mes) |
| Plataforma | Inversión de capital a través de crowdfunding / préstamos P2P | Bolsa de Valores de Hong Kong | AMC | Bolsa de Valores de Hong Kong / red personal ** |
| Instrumentos | Acciones / Valores de deuda | Promoción | Fondo de Inversión y General | Valores de deuda (por ejemplo, bonos, obligaciones de deuda) |
| Prospecto y tiempo medio de revisión | Debe ser aprobado por la Comisión de valores (2 meses) | Debe ser aprobado por la Comisión de valores (2 meses) | Debe ser aprobado por la Comisión de valores (2 meses) | Debe ser aprobado por la Comisión de valores (< 1 mes) |
| Materiales promocionales y tiempo promedio | Deben estar aprobados por la Comisión de valores | Deben estar aprobados por la Comisión de valores | Deben estar aprobados por la Comisión de valores | Deben estar aprobadas por la Comisión de valores |

| | | | | | | |
|--------------------------------|--------------------|--------------------|---|---|---|---|
| | Banco de Tailandia | Banco de Tailandia | Banco de Tailandia | Banco de Tailandia | | Bolsa |
| Plazo para obtener la licencia | No | No | 60 días para la revisión y aprobación por el personal regulador | 60 días para la revisión y aprobación por el personal regulador | 45 días para la revisión y aprobación por el personal regulador | Oficina de la Comisión de Bolsa y Valores (desde 35-FP) |
| Cantidad de licencias activas | 30 | 8 | 35 | 21 | 598 | 0 |

Una compañía extranjera puede abrir una sucursal en Tailandia.

Fuente: <https://www.bot.or.th/English/FinancialInstitutions/FIStructure/Pages/default.aspx>

Singapur

| Inversiones en miles de dólares E.U | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Total |
|--|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Inversiones | 3 131 | 5 980 | 115 | 0 | 0 | 9 226 |
| Total invertido | 3 131 | 5 980 | 115 | 0 | 0 | 9 226 |
| Cantidad de créditos concedidos | 1 | 27 | 51 | 62 | 67 | 208 |
| Total del préstamo concedido | 1 684 | 37 647 | 70 956 | 86 158 | 93 142 | 289.586 |
| Capital neto en valores (al final del año) | 759 | 6 363 | 9 097 | 10 702 | 11 019 | 11 019 |
| Ingresos | 348 | 10 255 | 21 070 | 26 065 | 28 512 | 86 250 |
| Gastos de una sola vez | -1 113 | 0 | 0 | 0 | 0 | -1 113 |
| Ganancias netas después del pago de los impuestos | -1 141 | 205 | 4 617 | 6 876 | 8 050 | 18 607 |
| Rentabilidad del patrimonio (en base al balance anual) | -65% | 3% | 48% | 72% | 84% | 53% |
| Ingresos para el valor promedio de los activos (en base al balance anual) | -97% | 4% | 47% | 57% | 61% | 39% |

* - año ajustado sin aumento de clientes

Punto de rentabilidad - 18 meses

Periodo de rentabilidad – 29 meses

Inversiones máximas de accionistas - 9,2 millones de dólares E.U

Filipinas

| Inversiones en miles de dólares E.U | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Total |
|---|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Portafolio de inversión | 931 | 600 | 177 | 0 | 0 | 1 709 |
| Inversiones en costos capitales y gastos operacionales | 753 | 182 | 0 | 0 | 0 | 935 |
| Total invertido | 1 684 | 783 | 177 | 0 | 0 | 2 644 |
| | | | | | | |
| Inversión total | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Total |
| Número de préstamos concedidos, miles. | 30 | 173 | 351 | 520 | 620 | 1 694 |
| Total de préstamos concedidos, miles de dólares E.U. | 2 484 | 14 095 | 28 198 | 41 569 | 49 284 | 135.630 |
| Capital neto en valores (al final del año), miles de dólares E.U. | 680 | 2 287 | 4 038 | 5 555 | 5 942 | 18 503 |
| Ganancias y pérdidas, miles de dólares E.U. | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Total |
| Ingresos | 970 | 6 573 | 14 074 | 21 442 | 26 094 | 69 152 |
| Reservas | -604 | -3 003 | -5 517 | -7 373 | -8 793 | -25.291 |
| Costos variables | -358 | -1 264 | -2 319 | -3 372 | -3 947 | -11.261 |
| Costo de atracción | -221 | -608 | -1 112 | -1 577 | -1 775 | -5 293 |
| Salario (parte variable) | -93 | -352 | -571 | -812 | -963 | -2 790 |
| Otros costos variables | -33 | -155 | -268 | -393 | -466 | -1 316 |
| IVA | -11 | -149 | -368 | -591 | -743 | -1 862 |
| Costos fijos | -830 | -1 012 | -1 070 | -1 288 | -1 383 | -5 582 |
| Salario (parte fija) | -545 | -619 | -617 | -833 | -970 | -3 585 |
| Otros gastos económicos y administrativos | -284 | -393 | -454 | -454 | -412 | -1 998 |

| | | | | | | |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| Gastos de una sola vez | -16 | -16 | -16 | -16 | -16 | -79 |
| Ganancia neta antes del pago de los impuestos | -838 | 1 278 | 5 152 | 9 393 | 11 955 | 26 939 |
| Valor final | | | | | | 56 916 |
| Rentabilidad del patrimonio (en base al balance anual) | | | | | | 134% |
| Ingresos para el valor promedio de los activos (en base al balance anual) | -123% | 76% | 122% | 147% | 156% | 138% |

Punto de rentabilidad – 12 meses

Tiempo de auto-capitalización – 18 meses

Periodo de rentabilidad – 38 meses

Camboya

| Inversiones en miles de dólares E.U | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Total |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Inversiones | 205 | 1 184 | 662 | 268 | 0 | 2 318 |
| Total invertido | 205 | 1 184 | 662 | 268 | 0 | 2 318 |
| Cantidad de créditos concedidos | 5,6 | 36 | 72 | 144 | 288 | 546 |
| Total del préstamo concedido | 540 | 3 423 | 7 684 | 13 871 | 19 182 | 44 700 |
| Capital neto en valores (al final del año) | 135 | 663 | 1 424 | 2 425 | 3 078 | 3 078 |
| Ingresos | 738 | 1 508 | 3 581 | 6 812 | 10 104 | 22 743 |
| Gastos de una sola vez | -120 | -696 | 609 | 1 553 | 2 990 | 10 739 |
| Ganancias netas después del pago de los impuestos | -7% | -16% | 11% | 25% | 49% | 50% |
| Rentabilidad del patrimonio (en base al balance anual) | -13% | -28% | 14% | 23% | 32% | 37% |
| Ingresos para el valor promedio de los activos (en base al balance anual) | | | | | | |

Punto de rentabilidad – 18 meses.

Período de recuperación – 51 mes.

Inversiones Max. - 2,3 millones de dólares E.U.

Vietnam

| Parámetro | Banco | Organización financiera (OF) | Organización de Microfinanzas (OMF) | Fondo de crédito público (FCP) | Casas de empeño (CE) | Plataforma Peer-to-peer (p2p) |
|--|--|--|---|---|---|---|
| Objetivo principal | Gama completa de servicios bancarios para clientes minoristas y corporativos | Formulario especializado para actividades financieras de clientes especiales | Formulario especializado para la implementación de actividades sobre la microfinanzas – Trabajo con segmento masivo | Formulario autorregulado especializado para el financiamiento de clientes y de pequeñas empresas en pequeñas cantidades | Concesión de préstamos bajo garantía | Ayuda a los inversores individuales y prestatarios para la cooperación mutua entre ellos, para la toma de decisiones y el procedimiento para emitir préstamos |
| Regulador | Banco Estatal de Vietnam (BEV) | Banco Estatal de Vietnam (BEV) | Banco Estatal de Vietnam (BEV) | Órganos de gobierno local | Comité de la Ciudad / Regional, comisarías policiales locales | - |
| Requisitos mínimos para el capital | 150 millones de dólares | 25 millones de dólares | 250 mil dólares * | Desde 5 mil dólares por cada distrito (territorio limitado) | 0.1 mil dólares | 0.1 mil dólares |
| Cuota max. de capital extranjero | 100% | 100% | 49% | 0% | 0% | 100% |
| Posibilidad de otorgar préstamos a personas físicas | Sí, en todos los productos | Sí, en todos los productos | Sí, excepto para tarjetas de crédito | Sí, excepto para tarjetas de crédito | Sí, sólo préstamos bajo garantía | Sí (a través de inversores individuales) |
| Posibilidad de aceptar depósitos de personas físicas | Sí | Sí (se necesita de una solución adicional del Banco estatal de Vietnam) | Sí (se necesita de una solución adicional del Banco estatal de Vietnam) | Sí (solo de los miembros) | No | Sí (de manera que atraiga a los inversores individuales) |

| | | | | | | |
|-------------|--|--|--|---|--|---|
| Comentarios | | Procedimiento de realización de negocios ("de riesgo") implementado por el Banco estatal de Vietnam para financiar clientes. La cantidad de licencias está limitada. | Las fundaciones sociales y benéficas u otras ONG deben ser uno de los fundadores obligatorios del FMI con cuota min. del 25% | Cantidad min. de participantes - 30, todos ciudadanos de Vietnam. Todos los miembros deben tener igualdad de derecho al voto para la elección de directivos y política económica de OKF. El OKF trabaja solamente en determinado distrito | La licencia se otorga únicamente a los residentes locales. Nuevos requisitos fueron emitidos en el 2016. | No se requiere licencia especial. La plataforma P2P puede estar organizada en forma de una entidad jurídica común Que presta servicios de consultoría financiera. |
|-------------|--|--|--|---|--|---|

Anexo 3. Descargo de responsabilidad

¡Atención! Los tokens AMM no se venden a ciudadanos estadounidenses. Si usted es ciudadano estadounidense, lamentablemente no tiene derecho a comprar tokens AMM durante la oferta inicial o en el mercado secundario. Si aún así, usted obtiene tokens desviándose de los mecanismos estándar proporcionados por el procedimiento para la oferta inicial de tokens, será responsable de conformidad con la legislación estadounidense. La responsabilidad de comprar tokens AMM recae enteramente en los ciudadanos estadounidenses.

Los tokens no se registraron y no serán registrados en correspondencia con la Ley sobre los valores bursátiles de los E.U del año 1933 en la versión actual (en adelante, la "Ley de Valores") y no pueden ser ofrecidos o vendidos en los Estados Unidos a particulares o en interés de los ciudadanos estadounidenses o compañías (según se especifica en el Reglamento S de la Ley de Valores), hasta que estén debidamente registrados de acuerdo con los requisitos de esta ley.

MicroMoney es una entidad legal registrada que opera legalmente en cada país que realiza actividades.

Nombre de la compañía: AMM Token Distribution Company Ltd

Número estatal principal de registro: 199903

Dirección: Global Gateway 8, Rue de la Perle, Providence, Mahe, Seychelles, Yangon, Myanmar