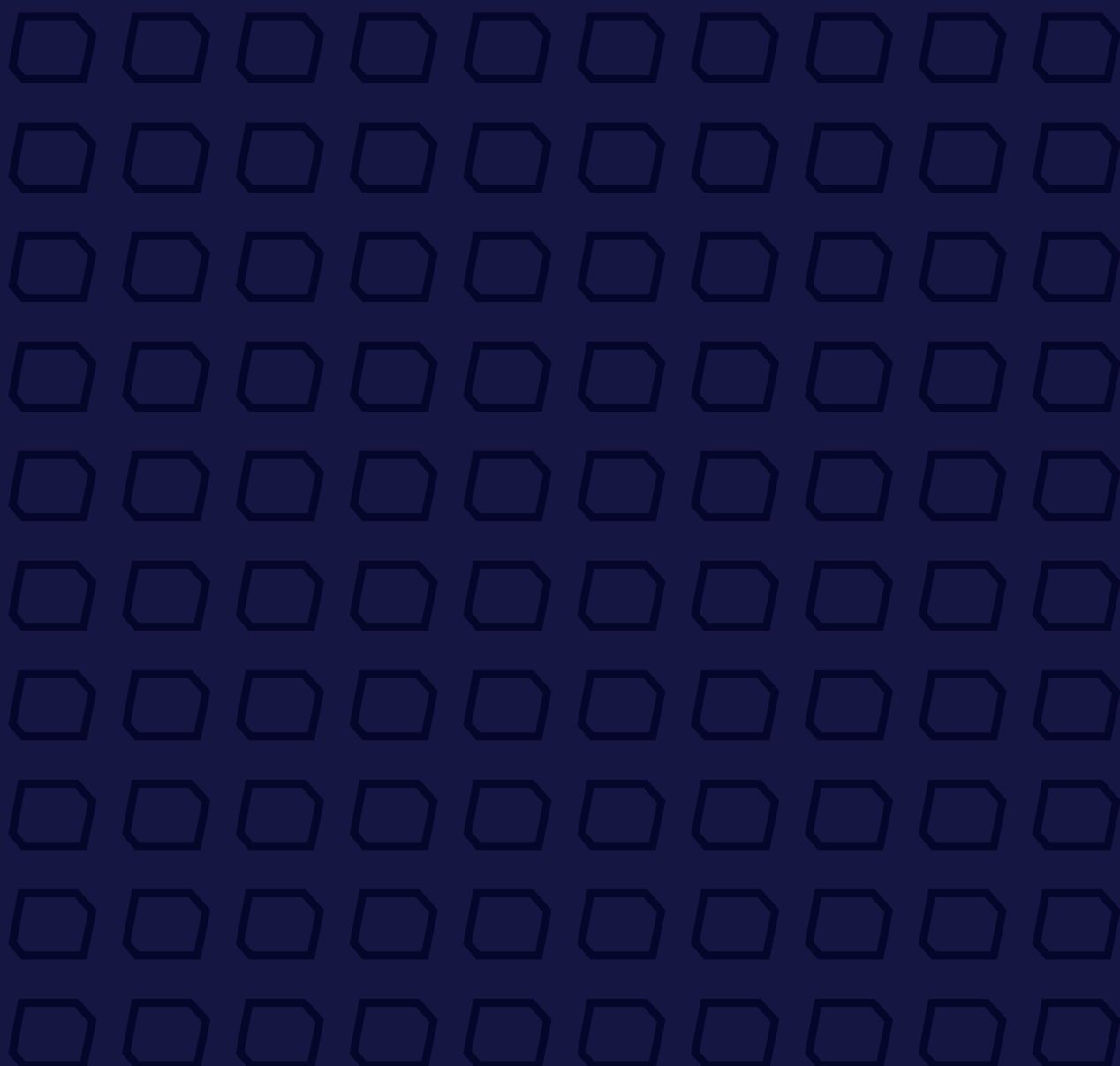




WHITE PAPER



WEB ico.pgf500.com

SUPPORT ico@pgf500.com

TELEGRAM PGF500 News, PGF500 ICO

ÍNDICE

Resumo Executivo	3
Visão e Missão	4
Visão	4
Missão	4
Objetivos Principais	4
Soluções para SUP e SMB	5
Problema	5
Solução	5
Público de referência	7
Startups (SUP) e Pequenas e Médias Empresas (SMB)	7
Profissionais e Agências	7
Coiners	7
Mercado de referência	8
EUA	8
Ásia	9
Europa	9
SWOT	10
Força	10
O Ponto Fraco	10
Oportunidade	10
Ameaças	10
Parceiros e Comunicação	11
Plataforma e Metodologia	12
Ponto chave: Plataforma	12
Ponto chave: Metodologia	12

O desafio: MicroICO Rocket Hub	14
Conformidade	14
Tecnologia	14
Operação	14
Finanças	15
Modelo de Negócio	16
Ecossistema baseado no Utility Token	17
Oferta do Utility Token	19
Companhia	19
Distribuição do Utility Token	19
Esquema de Distribuição	20
Elegibilidade e Suporte	21
Roadmap	22
4° trimestre de 2018	22
1° e 2° trimestres de 2019	22
3° e 4° trimestres de 2019	22
1° trimestre 2020	22
1° trimestre 2021	22
Informação sobre o risco	23
Representação e garantias do usuário	24
Informações sobre o mercado e a indústria e o consentimento de outras pessoas	25

RESUMO EXECUTIVO

O PGF500 é uma plataforma cujo ecossistema de serviços, utilizando o token PGF7T, permite que startups e pequenas empresas estruturem, definam e proponham seus negócios para o mercado internacional.

O ecossistema de serviços fornece as ferramentas através das quais é possível planejar a atividade comercial, validar seu modelo de negócios e propor o mesmo para as coiners e parceiros em todo o mundo com seriedade, transparência e interoperabilidade.

O mundo dos negócios está em contínua e rápida transformação, os modelos estruturados para a análise de novas proposições estão em constante evolução e aqueles que querem iniciar uma atividade empresarial se deparam com um imenso acervo de conhecimentos, métodos, formas e melhores práticas dificilmente organizadas e organizáveis.

A principal dificuldade é a ordem operacional com a qual é necessário prosseguir e uma startup ou um pequeno empreendedor, às vezes artesão, não dispõe de um guia que lhe permita ordenar suas idéias, descrevê-las para que sejam compreensíveis para aqueles que não são setor, contatar um coiner e convence-lo a apoiar financeiramente seus negócios.

Os obstáculos que surgem no início das aventuras empreendedoras são:

A falta de um processo definido: as startups ou os artesãos, em quase todos os casos, nunca prepararam um plano de negócios, não conhecem a estrutura e não têm um guia que os siga desde o primeiro esboço até o projeto final.

A dificuldade em analisar a iniciativa: a cada coiner chegam dezenas e dezenas de idéias em forma de documentos, lê-los em diferentes formas e com diferentes linguagens, às vezes impróprias, não é eficiente e muitas vezes os leva a descartar idéias brilhantes que, infelizmente, não foram bem comunicadas.

A escassez de foco econômico e/ou financeiro: quem propõe uma iniciativa, muitas vezes, não possui as ferramentas para a produção e a apresentação dos dados de balanço, de produção ou de mercado para os quais a mesma iniciativa poderia ser bem-sucedida.

A interação com o mundo das finanças e da IOC: em muitos países, é complicado e demorado acessar o venture capital e business angels, além de propor uma ICO ao mercado.

O uso de instrumentos financeiros: SUP ou o SMB não conhecem os instrumentos financeiros e tão menos são capazes de escolher o que melhor se adapta aos seus negócios ou a estratégia de crescimento que eles gostariam de implementar.

A dificuldade de acesso às habilidades profissionais: para uma startup ou SMB, é difícil acessar serviços integrados de consultoria de planejamento de negócios e a web está repleta de profissionais treinados que têm dificuldade em expandir seu mercado de consultoria.

Na PGF500, acreditamos que um ecossistema de serviços integrados, interoperáveis e baseados na comunidade nos permitirá focar melhor as iniciativas de negócios e, ao nos permitir interagir com o mundo das finanças e dos instrumentos financeiros via blockchain, ajudará a melhorar o ecossistema das startups para validar iniciativas e fazer dos novatos empreendedores ou artesãos consolidados uma parte integral da próxima geração de inovadores.

VISÃO E MISSÃO

Visão

Criar e manter uma plataforma internacional de serviços cujo ecossistema possibilita a integração entre negócios e finanças.

Missão

A PGF500 quer desenvolver e manter uma plataforma baseada em tokens que permita aos novos empreendedores ou as empresas SBM, construir ou desenvolverem seus negócios por meio de um ecossistema de serviços profissionais, financeiros e tecnológicos.

Objetivos Principais

- Permitir que SUP e SMB solicitem capital em criptomoeda por meio de micro ICO automatizadas, validadas por IA e baseadas no token PGF7T
- Criar um Rocket Hub no qual você possa participar com segurança e por meio do token PGF7T nas MicroICO.
- Fornecer às empresas serviços de última geração para planejamento e organização de negócios por meio do processo de 4 Pilares da PGF500, bem definido e orientado ao resultado
- Criar uma comunidade que fomente a cultura e a adoção de ferramentas financeiras e/ou tecnológicas baseadas no blockchain
- Desenvolver um sistema de IA que analise iniciativas de negócios e permita uma análise rápida e precisa
- Desenvolver uma plataforma de troca de serviços de integração entre SUP, SMB e profissionais especializados baseados no token PGF7T
- Promover a comunicação direta entre negócios e finanças através de sistemas especializados e verticais em função do mercado, dos objetivos e da receita
- Manter constantemente padrões elevados de ética profissional e industrial, a fim de fortalecer as relações entre todos os stakeholders do projeto PGF500

SOLUÇÕES PARA SUP E SMB

A PGF500 tenta resolver, através do seu ecossistema de serviços, os problemas que devem ser enfrentados por uma startup ou de uma empresa SMB, respectivamente, no momento do nascimento e no momento do crescimento.

Problema

Esses usuários encontram muitos problemas no processo de estruturação e/ou capitalização da iniciativa, tanto no estado embrionário quanto no estado evoluído.

Para quem inicia uma startup, o impacto com os mecanismos de planejamento e estruturação da empresa é complexo; as startups, tipicamente, têm recursos limitados, tempo limitado e uma forte falta organizacional funcional à análise da empresa e às etapas necessárias para apresentar suas atividades ao mercado, ao mundo das finanças ou à análise da própria iniciativa.

Assim, ferramentas como o plano de negócios, resumo executivo, pitch ou business model canvas, para serem lucrativas, precisam de investimento no tempo para a compreensão e a definição estratégica.

As startups também têm problemas para se

conectar ao mercado financeiro; esse mercado, e em relação à cultura corporativa do país de referência, nem sempre é claro, direto, mas acima de tudo imediato; na verdade, o contato com um capital de risco, um business angel ou uma incubadora sempre leva muito tempo.

Para aqueles que já têm uma pequena empresa artesanal (SMB) ou industrial, no caso da existência de um desejo de crescimento, o único canal é, em geral, o financiamento bancário ou institucional; estes tipos de instrumentos são limitados pela temporalidade e pela gestão, na verdade, o mercado de acesso ao crédito é internacional apenas para empresas que possam interagir com esse mercado em termos de faturamento e/ou fundos existentes ou competências específicas.

Tudo isso cria limites para o crescimento e desenvolvimento das empresas SBM

Muitas empresas SMB estão prontas para se internacionalizarem pela qualidade de seus produtos ou serviços, mas mesmo se preparadas, do ponto de vista da produção, o crescimento impôs modelos que não são compatíveis com o mercado de crédito ou desenvolvimento em larga escala e, portanto, ferramentas como Business Planning, Pitch e análise financeira são utilizadas ao mínimo sem explorar plenamente o poder que seria obtido se se desenvolvesse adequadamente.

Solução

Tanto para startup (SUP) quanto para pequenas e médias empresas (SMB), é necessário um serviço simples e tecnologicamente avançado que ofereça todas as ferramentas capazes de sugerir e conduzir o usuário inexperiente à produção de análises rápidas e ágeis; O resultado dessas análises deve permitir exaltar os elementos do valor da iniciativa e destacar os pontos fortes e fracos,

de modo a tornar este último, um instrumento para o crescimento da própria iniciativa.

As empresas, sejam elas SUP ou SMB, devem ter acesso a um sistema que as coloque em contato com as diferentes habilidades profissionais das quais precisam e que vão além do conhecimento específico dos membros fundadores ou funcionários; Esses profissionais, por sua vez, poderão apoiar consultorias ou atividades específicas, contribuindo para o aumento do seu mercado e o crescimento das outras empresas.

As empresas devem estar imediatamente conectadas ao mecanismo de crédito por meio de soluções de comunicação imediata, diretas e verticais, com base no mercado em que a iniciativa deve entrar; o acesso ao crédito e, portanto, os coiners, devem poder operar livremente e em todo o mercado global, sem limites e restrições, através de um sistema que confira a segurança das transações, a seriedade das iniciativas, o retorno do capital e a marginalidade, de modo a interligar todas as startups e pequenas e médias empresas ao acesso do crédito global, desintermediado, mas gerenciando em segurança e seriedade.



PÚBLICO DE REFERÊNCIA

As SUP e SMB de todos os países do mundo são o principal público para a PGF500; fundamentais são os profissionais e as agências especializadas na prestação de serviços de consultoria e operação. A PGF500 para cada coiner, em relação aos limites de aprovação no Rocket Hub para SUP ou SMB, realizará uma acreditação de acordo com os regulamentos atuais.

Startups (SUP) e Pequenas e Médias Empresas (SMB)

O ecossistema PGF500, por meio da plataforma interoperável, permite poder beneficiar, além de ferramentas descentralizadas e baseadas em equipes, de práticas recomendadas, documentação sob demanda, processos de planejamento de negócios consolidados, mecanismos de acesso direto com o Venture Capital e Business Angels, o acesso direto, por meio dos tokens PGF7T, à infraestrutura MicroICO.

Imagine uma startup: o empreendedor inseriria o Business Model Canvas na plataforma,

apoiado pelos profissionais e pela comunidade, e automaticamente o seu Resumo Executivo, o Business Plan e o Pitch seriam preenchidos automaticamente.

No final da compilação dos 4 pilares, a plataforma PGF500 produz automaticamente um relatório com uma pontuação que alcança os coiners, as agências e os profissionais e assim, a startup, pode contatar os coiners e "cotar" sua atividade através das MicroICO.

Profissionais e Agências

Profissionais e agências são o público colateral do ecossistema PGF500; esses usuários, por meio do ecossistema e da categorização de mercado presentes na plataforma, podem fornecer serviços às SUP e SMB funcionalmente para a área de atividade solicitada, com compensação direta por meio do token PGF7T.

Assim, uma agência de publicidade é proposta automaticamente à SUP/SMB para concluir os 4 Pilares ou sob demanda para a compilação dos próprios pilares. Algumas figuras profissionais que fazem parte do ecossistema são: especialistas em planejamento de negócios, consultor de negócios, consultor de marketing, publicidade, web e desenvolvedores de software, etc ...

Coiners

Na PGF500, acreditamos que a comunidade de coiners é uma categoria de usuário fundamental, que se inscreve no site para descobrir a próxima SUP ou SMB bem-sucedida e contribuir com a MicroICO através da criptomoeda em total segurança.

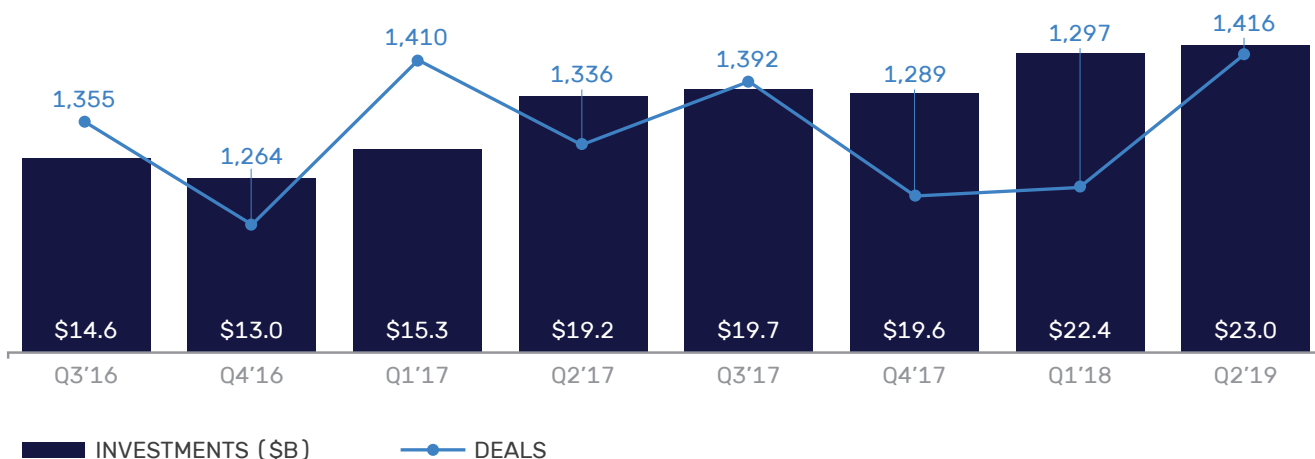
Os coiners permitirão que a plataforma cresça, além de proporcionar uma disseminação indireta muito forte da bondade, do método e dos processos PGF500.

MERCADO DE REFERÊNCIA

A PGF500 entra em um mercado complexo com muitos serviços, mas com imensas oportunidades de desenvolvimento, porque o segmento, cuja a entrada será disruptiva, é consolidado e aberto, por natureza, às inovações.

EUA

"O dólar subiu 2% no 2º trimestre de 18, com um investimento de US\$ 23 bilhões em 1.416 operações. 45 mega rodadas de US\$ 100 milhões ou mais contribuíram fortemente para o financiamento trimestral total."



Fonte: <https://www.cbinsights.com/research/report/venture-capital-q2-2018/>

Ásia

"O total de empréstimos trimestrais para empresas com sede na Ásia aumentou 10% no segundo trimestre de 2018, com 21,2 bilhões de dólares investidos em 1,3 mil transações."



Fonte: <https://www.cbinsights.com/research/report/venture-capital-q2-2018/>

EUROPA

"No que diz respeito ao capital agregado investido, os VC europeus investiram 4,4 bilhões de euros em 571 rodadas no primeiro trimestre de 2018, alinhando assim a tendência já experimentada em 2017. A contagem atual de negócios registrou um decréscimo de 49% em relação ao ano anterior, marcando uma tendência de queda inerente aos contratos comerciais assinados."



Fonte: PitchBook European Venture Report <https://pitchbook.com/news/reports/1q-2018-european-venture-report>

SWOT

Força

- MicroICO Rocket Hub inovador e perturbador para SUP e SMB
- Plataforma pronta, operacional e testada nas SUP e SMB (www.pgf500.com)
- Ecossistema totalmente integrado: do planejamento de negócios à cotação pelo Rocket Hub MicroICO
- Todos os usuários estão envolvidos no ecossistema, por meio de negócios diretos (win-win), para expandir seu próprio mercado

O Ponto Fraco

- Um mercado já rico em serviços e ferramentas online para SUP e SMB; existe uma complexidade em relação a migração de outras plataformas para a PGF500
- As MicroICO são um conceito novo e inovador ainda não presente no mercado (se não através de empréstimos) e, se não abordados de forma séria e rigorosa, podem inflar o token PGF7T

Oportunidade

- SUP e SMB: a PGF500 proporciona-lhes um ecossistema que, também através do acesso aos profissionais e agências disponíveis, cobre toda a vida da empresa: da fundação à cotação
- Profissionais e Agências: eles expandem seu mercado de referência, criam novos leads e prospectivas e também podem desempenhar o papel de coiners para aumentar suas competências com relação às SUP e SMB particularmente promissoras.
- Coiners: eles podem contribuir através da criptomoeda em um único Rocket Hub, explorando as teorias do microcrédito, cujas empresas e iniciativas são certificadas, evitando qualquer forma de fraude ou desvio.

Ameaças

- Aspectos legais: o ecossistema da PGF500 é imensamente complexo e o Rocket Hub da MicroICO, se não devidamente contextualizado na legislação, poderia gerar reações adversas às SUP e SMB.
- Aspectos financeiros: as MicroICO, sendo baseadas nas criptomoedas, poderiam influenciar suas respectivas taxas de inflação ou deflação e, assim, criar problemas de liquidez.

PARCEIROS E COMUNICAÇÃO

A PGF500 está ativamente envolvida na criação de laços importantes e fundamentais no mundo das startups; essas atividades são definidas internamente como "core" porque são estrategicamente fundamentais para a distribuição de serviços da plataforma.

Os links que a PGF500 pretende construir através de fortes relacionamentos baseados em negócios são basicamente funcionais para 3 ações de integração entre os usuários da plataforma:

Integração SUP/SMB, Profissionais e Agências

serão estabelecidas ligações operacionais estreitas com os principais sites e empresas internacionalmente reconhecidas e funcionais para a distribuição do serviço PGF500; para realizar esse tipo de ação, a PGF500 utilizará métodos relacionados ao marketing direto, marketing indireto e compartilhamento de receita em termos de negócios.

Integração com o mercado de capitais

Venture Capital e Business Angels estarão envolvidos; a PGF500 participará ativamente nos eventos internacionais, criará uma forte conexão com os dados atualmente disponíveis dos sistemas de proposição de negócios existentes e, efetivamente, nomeará evangelistas da plataforma PGF500 que acessarão um fluxo dos rendimentos sobre as receitas da plataforma.

Integração tecnológica

A plataforma PGF500 é totalmente baseada na nuvem e é distribuída geograficamente; criada com este paradigma, estabelecerá relações diretas com a maior operadora de computação na nuvem para fornecer funcionalmente serviços "Blockchain-As-A-Service" para direcionar atividades relacionadas aos serviços MicroICO baseados no Rocket Hub.

PLATAFORMA E METODOLOGIA

A PGF500 acredita que, um ecossistema de serviços baseado na segurança e escalabilidade do token PGF7T, fornece as ferramentas para cada empreendedor que deseja passar da análise ao sucesso.

A metodologia PGF500 elimina a barreira formal entre a comunicação empreendedora e o mercado, criando ferramentas Next-Gen simples e extremamente poderosas que exploram o poder da Web x.O, mas acima de tudo, da Token Economy.

Ponto chave: Plataforma

A PGF500 foi projetada e desenvolvida para ser uma web de multiplataforma, cujo sistema conecta a oferta e a demanda.

A plataforma disponibiliza muitos serviços que controlam todos os aspectos do empreendimento; além disso através da plataforma é possível anunciar e solicitar serviços profissionais com os quais administrar em profundidade, os aspectos de negócios como contabilidade, financeiro, jurídico, propaganda, marketing e desenvolvimento de softwa-

re, criando assim, um fluxo de demanda e oferta profissional que mantém e aumenta o valor da própria plataforma, fornecendo serviços de alto nível àqueles para os quais a plataforma foi criada: SUP e SMB.

Dentro da plataforma PGF500, todos os dados são mantidos de acordo com os regulamentos atuais de Privacidade e, em primeiro lugar, de acordo com os aspectos do GDPR.

O ecossistema, através da plataforma online, é dividido em 3 áreas:

Definição: esta área inclui todos os serviços de codificação da empresa que permitem planejar, estruturar e codificar o status da iniciativa, as estratégias de implementação e crescimento. Nesta seção da plataforma, os dados são inseridos independentemente, com uma equipe ou pelo serviço exigido na área de integração.

Integração: diz respeito ao sistema de trocas que possibilita oferecer e solicitar assessoria; os profissionais e as agências operam nesta divisão para proporem seus serviços através do token PGF7T; dentro da integração, também operam serviços da PGF500 para o relacionamento direto com VC e BA, como um serviço obtido por meio do token PGF7T.

Crescimento: nesta seção está disponível o Rocket Hub PGF500 para as MicroICO; SUP ou SMB podem propor suas iniciativas e coletar capital através do token PGF7T.

Ponto chave: Metodologia

SUP e SMB geralmente precisam de um método, a PGF500 propõe um processo de entrada, por padrão não vinculante, de emissão e elaboração de dados, que também suporta o novo empreendedor.

O método PGF500 é definido por 4 pilares e

seguindo os 4 pilares, você obtém os documentos formais para uma empresa: Business Model Canvas, Resumo Executivo, Business Plan e Pitch.

A compilação do pilar pode ocorrer em equipes ou de forma independente e esta compilação é proposta ao usuário como um desafio para pontuar, de acordo com as regras do jogo, tornando o árduo trabalho de publicação em um processo agradável, através do qual os vários objetivos se materializam.

Os dados inseridos nos 4 Pilares são processados pelos sistemas de IA que fornecem uma pontuação cujo valor representa um dos pesos e/ou julgamentos do índice PGF7T que será usado no Rocket Hub no momento da solicitação.



O DESAFIO: MICROICO ROCKET HUB

A PGF500 aspira a ser a MicroICO Rocket Hub automatizada, onde os coiners e as empresas podem se relacionar com total confiança e tranquilidade de um intermediário, cuja a única tarefa é proteger as partes e seus negócios.

A PGF500 reúne os 4 desafios do Rocket Hub: Conformidade, Tecnologia, Operações e Finanças

Conformidade

O problema: para um coiner, é difícil entender quando uma ICO, que coleta milhões de dólares, é uma realidade sólida ou consolidada, quanto a equipe seja capaz e/ou tem a experiência certa e, acima de tudo, se uma atividade não é fraudulenta. É difícil para uma empresa tentar transmitir seriedade e vontade consolidada para alcançar seu objetivo.

A solução: a PGF500 no processo de due diligence, verifica antecipadamente a SUP e a SMB através de procedimentos consolidados em conformidade com os regulamentos atuais; os balanços financeiros prospectivos ou consolidados incluídos na plataforma são

analisados. O sistema GANTT criará, quando possível, uma restrição de acesso, dos tokens para proteger cada usuário.

Tecnologia

O problema: toda empresa que deseja levantar capital utilizando a criptomoeda, deve conhecer o smart contract, a wallet, o criptográfico, o PoW, o PoS, o DPos e dezenas de outras tecnologias que representam para as empresas, especialmente não baseadas em Tecnologia da Informação, uma barreira de entrada muito forte.

A solução: a PGF500 fornece serviços integrados de Blockchain-As-A-Service* sob demanda, modelos de SmartContract e respectivas auditorias, gerenciamento de wallet, etc. Tais serviços são ativados somente após a fase de verificação de acordo com a legislação vigente e não requerem conhecimento tecnológico de desenvolvimento e/ou programação.

Operação

O problema: depois de planejar sua MicroICO, é necessário pensar sobre a elaboração do WhitePaper, da publicidade, da gestão comunitária e dos aspectos de comunicação. A PGF500 acredita que muitas empresas têm a vontade de planejar e comunicar as iniciativas para levantar capital, mas nem todas as empresas, infelizmente, estão estruturadas para efetuar suas respectivas comunicações.

A solução: PGF500, na sua natureza de ecossistema de serviços prestados através de uma multiplataforma, permite que as empresas solicitem serviços profissionais; desta forma, a SUP e a SMB podem minimizar os investimentos e maximizar o resultado operacional através de serviços de consultoria sob demanda.

Finanças

O problema: as SUP e as SMB, muitas vezes não têm as ferramentas cognitivas e operacionais para tirar o máximo proveito de suas finanças e, muito menos, são capazes de explorar as vantagens das criptomoedas e das plataformas de câmbio para obter os fundos que eles têm a disposição.

A solução: a MicroICO Rocket Hub fornecerá todas as ferramentas de análise através do painel para explicar como executar operações e monetizar o fundo de crescimento necessário no melhor e mais oportuno momento.

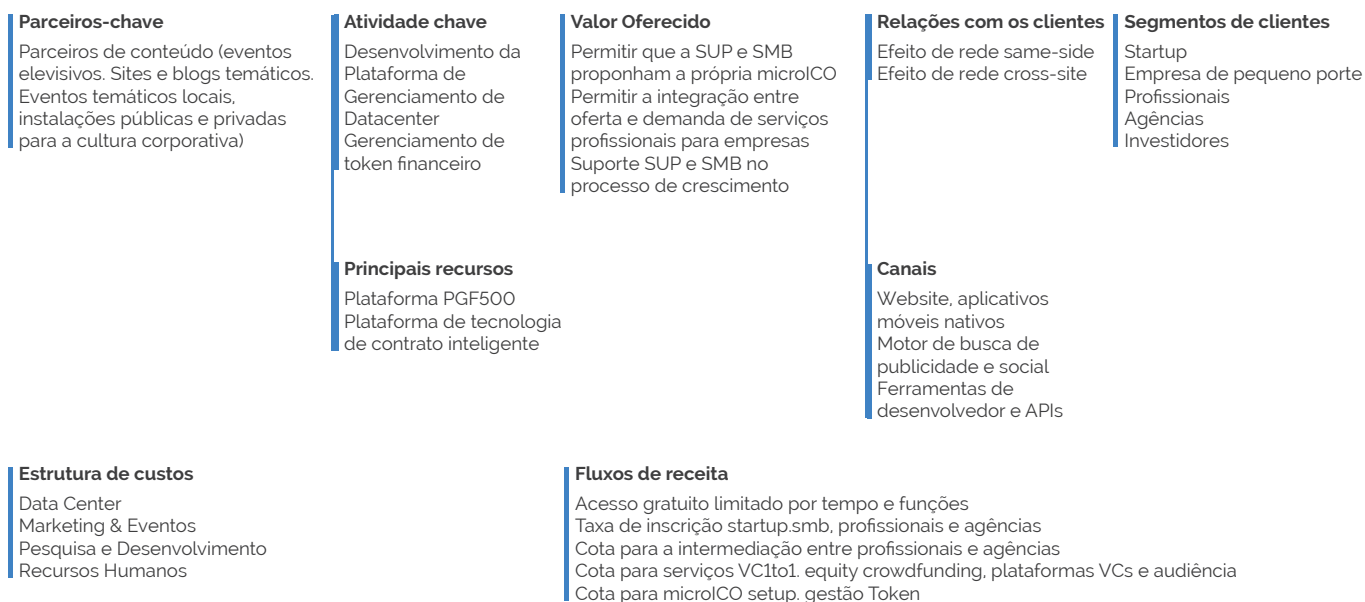


MODELO DE NEGÓCIO

A PGF500 se propõe como um ecossistema de serviços que permite que as startups e pequenas empresas usem criptomoedas como um instrumento financeiro funcional para o desenvolvimento dos negócios.

A PGF500 quer construir uma plataforma multilateral que atenda a diferentes segmentos de clientes com diferentes proposições de valor. A PGF500 ajuda as partes interessadas a criar conexões, descobrir novas possibilidades e explorar novas fronteiras de negócios, fornecendo uma série de produtos e funcionalidades, gratuitamente (ou de teste) para seus usuários.

PGF500 MODELO DE NEGÓCIOS



ECOSSISTEMA BASEADO NO UTILITY TOKEN

O ecossistema PGF500 consiste em quatro fatores principais que operam na plataforma através de um círculo virtuoso que desenvolve a visão e a estratégia em sua aplicação; cada elemento precisa do outro para poder desempenhar sua função ou atingir seu objetivo.

Na PGF500, acreditamos firmemente que todas as partes interessadas internas e externas, sejam o coração do ecossistema e criamos a plataforma com o objetivo de estreitar as relações operacionais entre elas, a fim de melhorar ainda mais o ecossistema em si.

Como já definido, os usuários que participam do ecossistema são: SUP e/ou SMB, Profissionais e/ou Agências e Coiners, e a combinação entre a abordagem WinWin e o uso da Token Economy, aprimora as relações e consolida a posição do provedor de serviços PGF500 .

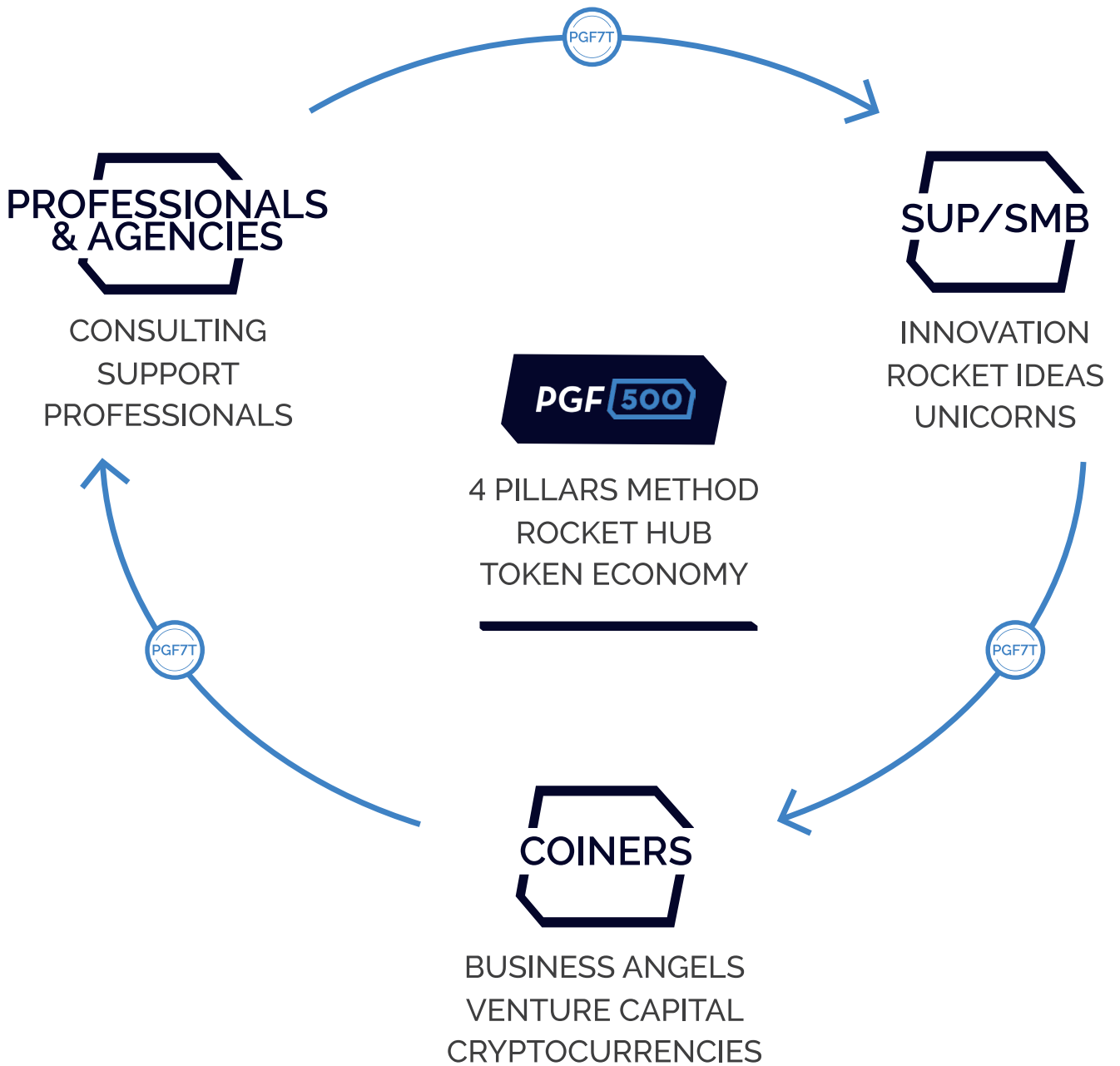
Cada usuário obtém um benefício comum do uso do token PGF7T:

SUP e/ou SMB são aquelas que orientam o pedido, o uso e a adoção do Token, a fim de se beneficiar do acesso aos serviços da MicrolCO, para a consultoria prestada por profissionais e/ou agências e para os serviços de valor agregados ao VC e BA. Acessam novos padrões de proposição do seu produto e/ou serviço e podem integrar, em sua cultura, novos conceitos impulsionados pela tecnologia de inteligência artificial e blockchain como SmartContract, descentralização, liquidez, stakeking, masternode, etc... Esses usuários compartilharão suas iniciativas no Rocket Hub e, através de suas experiências e iniciativas, ajudarão a ativar o círculo virtuoso do ecossistema PGF500.

Os Profissionais e/ou Agências dentro do ecossistema, são a garantia de riqueza, pois agregam valor às SUP e às SMB para as atividades de apoio ao planejamento e ao desenvolvimento de negócios por meio de suas habilidades diretas; o uso, como ferramenta que possibilita a utilização do token PGF7T, ou via FIAT com um excedente de preço, permite a troca dos emolumentos em total segurança, contribuindo para aumentar os volumes de troca do token e a maleabilidade de transferência dos fundos para as mais diversas necessidades do negócio.

Os Coiners contribuem para o ecossistema da PGF500 fornecendo capital em criptomoeda; na verdade, eles podem encontrar oportunidades de investimento identificadas nas SUPs ou SMBs que apresentam novas ideias com potenciais e altos multiplicadores, permitindo uma ampla distribuição da riqueza do investimento.

ECOSSISTEMA BASEADO NO UTILITY TOKEN



OFERTA DO UTILITY TOKEN

A PGF500 usa a blockchain e a token economy para fornecer serviços a um mercado que, em 2018, vale mais de 150 bilhões de dólares com centenas de milhares de startup. Nós somos a plataforma que os próximos unicórnios usarão para se transformar.

Companhia

A PGF500 Sagl é uma empresa estabelecida na Suíça com o objetivo preciso de realizar a divulgação séria e oportuna de um serviço que será ativado utilizando uma criptomoeda finalizada para o desenvolvimento do ecossistema proposto neste documento.

A PGF500 nasceu como uma iniciativa italiana em 2016 e depois de ter publicado e disponibilizado a sua plataforma, www.pgf500.com, planejou e estruturou as atividades para distribuir os serviços e a metodologia no mundo.

A PGF500 Sagl comprará uma participação da empresa italiana PGF500 S.r.l. para harmonizar e gerir, com alcance internacional, as atividades tecnológicas produzidas desde 2016 até hoje.

Distribuição do Utility Token

Para aumentar todos os serviços que a PGF500 já disponibilizou em parte e parcialmente arquitetados para uma rápida liberação, decidimos usar, o que acreditamos ser, o mecanismo de pagamento do futuro: o token sale.

Os participantes receberão os tokens PGF7T, a moeda das Startup e Pequenas e Médias Empresas, funcionais para utilizar dos serviços na plataforma PGF500.com.

A oferta total de tokens PGF7T é fixada em 284.000.000 ("Duzentos e oitenta e quatro milhões"). 80% da oferta estará disponível nas várias fases de lançamento e distribuição para todos aqueles que acreditam no ecossistema e na plataforma do futuro. Nenhum outro token será emitido após a conclusão da distribuição.

PGF7T é um token ERC20. A emissão, venda e distribuição do token serão, obviamente, geridas por meio de um SmartContract distribuído na blockchain da Ethereum.

A equipe PGF500 vem de importantes experiências empreendedoras, empresariais e do desenvolvimento de killer application no mercado de referência; a experiência da equipe, após o desenvolvimento da plataforma online, levou a uma análise profunda dos custos associados ao desenvolvimento e a implementação do serviço online, motivo pelo qual um documento de análise e desenvolvimento para toda a plataforma já foi preparado.

O plano de desenvolvimento inclui um investimento em tecnologia e processos de aprox. € 6.000.000,00 (seis milhões de euros) e com este valor a PGF500 prestará serviços em todo o planeta e todas as funcionalidades estarão ativas e operacionais; na verdade, a PGF500 aspira um ecossistema internacional.

Temos a certeza de que chegaremos a este valor e se falharmos e não conseguirmos concretizar o que foi acordado, obviamente, a PGF500 Sagl devolverá o valor a todos os coiners que participaram da oferta.

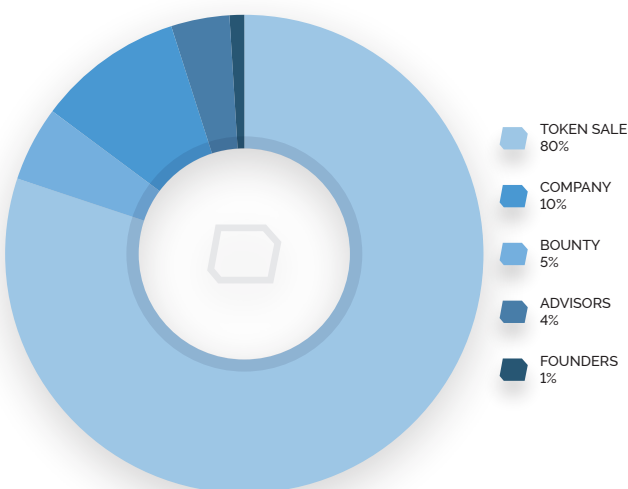
A oferta total de tokens PGF7T será de 284.000.000 e 80% estarão disponíveis no mercado via UTO-Utility Token Offering. 20% serão alocados à gestão e administração da PGF500 Sagl funcionalmente às políticas de conformidade, suporte técnico e legal; neste caso, os valores serão divididos da seguinte forma:

- 80% entre ICO (Public Sale e Private Sale)
- 5% de reserva corporativa para o funcionamento do serviço
- 5% Empresa e fundadores
- 5% Assessor técnico e jurídico
- Fundo de 5% para o desenvolvimento futuro do projeto

No final do processo da ICO, os tokens poderão ser usados dentro da plataforma www.pgf500.com e os participantes da ICO poderão explorar completamente o potencial da própria plataforma.

Esquema de Distribuição

O esquema de distribuição de token PGF7T é mostrado abaixo



EMISSÃO TOTAL DE TOKEN PGF7T
PGF7T 284.000.000

SOFTCAP
€ 6.000.000

HARDCAP
€ 22.000.000

ENTREGA DE TOKEN
Até 15 de fevereiro de 2019, às 23:59 h (CEST)

PRIVATE PRE-SALE ENDS
02 de novembro de 2018, 23:59 (CEST)

PUBLIC PRE-SALE STARTS
03 de novembro de 2018
PGF7T Token Price € 0,10

PUBLIC PRE-SALE ENDS
15 de janeiro 2019, 23:59 (CEST)

PUBLIC CROWD-SALE STARTS
16 de janeiro de 2019
PGF7T Token Price € 0,30

PUBLIC CROWD-SALE ENDS
31 de janeiro de 2019, 23:59 (CEST)

O câmbio entre o Ether e o Euro será fixado no início da ICO pública (Public Pre-Sale e Crowd-Sale), portanto, o número de tokens recebidos pelo participante na ICO para cada Euro depositado será fixado naquele momento.

Para qualquer solicitação de suporte ou esclarecimento, entre em contato com o serviço da ICO ico@pgf500.com

Elegibilidade e Suporte

No processo de coleta e subsequente distribuição de tokens PGF7T, a participação está sujeita ao cumprimento dos procedimentos estabelecidos pela legislação vigente.

A PGF500 está sempre disponível em todos os canais ativados para oferecer suporte; nossa equipe é proativa e orientada para solucionar problemas ou, quando necessário, descrever atividades futuras de desenvolvimento que não podem ser descritas neste documento por motivos de extensão.

Para apoiar os participantes, o processo foi projetado para ser simples e intuitivo;



ROADMAP

4° trimestre de 2018

Functional Release

- Emissão de token PGF7T
- Venture Capital Connection Ready
- Operação PGF7T em www.pgf500.com
- Acesso para SUP e/ou SMB ao VC
- API seguras e distribuíveis com acesso aos desenvolvedores

1° e 2° trimestres de 2019

Stable release 1.0

- Pgf500.com Multi idioma
- Rocket Hub para serviços profissionais SUP e/ou SMB, Profissionais, Agências
- Aplicativos IOS, Android

3° e 4° trimestres de 2019

Stable release 2.0

- Sistema de IA para análise de negócios
- MicroICO Rocket Hub
- Aplicativos IOS, Android

1° trimestre 2020

Stable release 3.0

- Deployment MicroICO Rocket Hub
- Plataforma PGF500
- Aplicativos IOS, Android

1° trimestre 2021

IPO

- Cotação na bolsa de valores européia (Zurique ou Londres)

INFORMAÇÃO SOBRE O RISCO

Durante as fases de venda de tokens, serão criados 284.000.000 tokens ERC-20 PGF7T (tokens PGF500) na rede Ethereum; esses tokens serão vendidos ao público em troca de criptomoedas, principalmente Ether (ETH), mas a PGF500 Sagl também se reserva o direito de aceitar BTC e outras criptomoedas. A PGF500 Sagl também aceita pagamentos em moeda FIAT em troca de tokens PGF7T.

Ao participar na venda de tokens PGF7T ou comprando tokens PGF7T noutro local, o comprador declara ter lido atentamente este white paper, qualquer outro documento emitido pela PGF500 Sagl relativo aos riscos e benefícios associados aos tokens PGF7T.

Qualquer pessoa que participe da venda de tokens PGF500 declara ter uma sólida experiência no campo das criptomoedas e dos serviços relacionados ao blockchain; declara que compreende todos os riscos associados com a venda de tokens, incluindo aqueles relacionados ao envio, coleta e gerenciamento de criptomoedas e tokens ERC20. Declaram também, entender a tecnologia Ethereum e os riscos associados à perda ou roubo de chaves privadas e portfólios de hardware.

A PGF500 Sagl não pode ser responsabilizada pela perda ou roubo de tokens PGF7T, pois não possui controle direto dos tokens, que serão emitidos na rede blockchain Ethereum.

As informações contidas neste documento estão sujeitas a alterações ou atualizações sem aviso prévio e não devem ser interpretadas como um compromisso da PGF500 Sagl. Nada neste documento constitui solicitação de investimento, aconselhamento jurídico ou outra assessoria, nem

deve ser usado para tomar uma decisão de investimento.

Você é responsável por suas finanças pessoais. Embora tentemos fornecer informações precisas, sob nenhuma circunstância, a PGF500 garante a integridade ou a precisão do conteúdo, ou a sua utilidade para qualquer propósito específico. Portanto, PGF500, colaboradores, autores e parceiros não fazem promessas ou garantias, nem aceitam responsabilidade por qualquer dano que possa ser causado no uso das informações fornecidas neste documento.

Todas as informações e conteúdos fornecidos neste documento devem ser usados "como são". Encorajamos você a pesquisar cuidadosamente todas as informações fornecidas neste whitepaper em outras informações online e fontes online, e avaliá-las de acordo com as circunstâncias específicas para aplicá-las adequadamente.

Nenhuma das informações fornecidas neste documento deve ser usada em substituição ao aconselhamento profissional e os usuários são encorajados a solicitar tal aconselhamento antes de tomar qualquer decisão.

A PGF500 não garante que as informações contidas neste whitepaper, resultado de pesquisas de mercado, sejam corretas e verdadeiras. As informações contidas neste documento destinam-se exclusivamente ao uso da pessoa a quem a PGF500 forneceu o material.

A PGF500 não é uma consultoria de investimentos, um banco, uma corretora ou uma revendedora e, portanto, não participa da oferta, venda ou distribuição de títulos ou fornece qualquer assessoria aos investimentos.

Todas as informações e materiais publicados, distribuídos ou de outra forma disponibilizados neste documento, são fornecidos apenas para fins informativos, para uso pessoal e não comercial.

Nenhuma informação ou material publicado neste documento constitui uma solicitação, uma oferta ou uma recomendação para a compra ou venda de instrumentos de investimento, para influenciar quaisquer transações ou para concluir qualquer ato legal de qualquer tipo.

O conteúdo deste documento não deve ser

considerado como um aconselhamento financeiro sob nenhuma circunstância. Você é responsável por suas finanças pessoais. Embora tentemos fornecer informações precisas, em nenhuma circunstância os proprietários, contribuidores, autores e parceiros da PGF500.com podem garantir a integridade ou precisão do conteúdo em nosso site ou sua utilidade para fins específicos. Além disso, não podemos prometer que nosso conteúdo ou serviço será entregue a você de maneira ininterrupta, oportuna, segura ou sem erros.

Representação e garantias do usuário

Ao acessar e/ou aceitar a posse de qualquer informação contida neste whitepaper ou qualquer parte dele (conforme o caso), o usuário declara e garante a PGF500 o seguinte:

o usuário concorda e reconhece que a PGF500 não constitui títulos em qualquer forma ou jurisdição;

cidadãos norte-americanos e/ou residentes estão proibidos de participar da venda de tokens PGF7T;

cidadãos de países cujas leis ou regras proíbem a compra e o uso de criptomoedas e tokens, são proibidos de participar da venda de tokens PGF7T;

o usuário concorda e reconhece que este Whitepaper não constitui um prospecto ou documento de oferta de qualquer tipo, não se destina a constituir uma oferta de títulos em qualquer jurisdição ou uma solicitação de um investimento em títulos, não é obrigado a concluir qualquer contrato ou compromisso legal vinculativo;

o usuário concorda e reconhece que nenhuma autoridade reguladora reviu ou aprovou as informações contidas neste whitepaper, nenhuma ação foi ou será tomada de acordo com as leis, com os requisitos regulamentares ou com as normas de qualquer jurisdição e a publicação e distribuição ou disseminação deste whitepaper não implica que as leis, exigências regulatórias ou regras aplicáveis tenham sido cumpridas;

o usuário concorda e reconhece que este Whitepaper, ou a futura negociação do token PGF7T em qualquer troca de criptomoeda, não deverá ser cobrado em ações da PGF500;

o usuário concorda e reconhece que, no caso de desejar comprar um token PGF7T, o token de PGF500, PGF7T, não deve ser interpretado, classificado ou tratado como:

- qualquer tipo de moeda que não seja a criptomoeda;
- obrigações, ações ou ações emitidas por qualquer pessoa física ou jurídica;
- direitos, opções ou derivados em relação a tais obrigações ou ações;
- ações de um esquema de investimento coletivo;
- unidade em uma confiança corporativa;
- derivados de unidade em uma confiança corporativa;
- ou qualquer outro título ou classe de títulos.

o usuário tem uma compreensão básica da operação, funcionalidade, uso, armazenamento, mecanismos de transmissão e outras características materiais de criptomoedas, sistemas de software baseados em blockchain, portfólios de criptomoedas ou outros mecanismos de armazenamento de tokens relacionados, tecnologia blockchain e tecnologia de contrato inteligente ;

o usuário está plenamente ciente e entende que, caso deseje comprar um token PGF7T, existem riscos associados a PGF500 e suas atividades e operações;

o usuário está plenamente ciente e compreende que as criptomoedas podem ter implicações fiscais em sua jurisdição, incluindo impostos sobre o valor agregado e ganhos de capital; e o usuário concorda e reconhece que a PGF500 Sagl não é responsável pelas consequências decorrentes das implicações fiscais do token PGF7T;

o usuário está plenamente ciente e compreende que as transações relacionadas ao token PGF500 podem estar sujeitas a regulamentações em sua jurisdição em relação a troca e permuta;

o usuário concorda e reconhece que a PGF500 não é responsável por qualquer perda indireta, especial,

acidental, consequencial ou de qualquer tipo, em um ato ilícito, contrato ou outro (incluindo, mas não limitado a, perda de receita, renda ou lucros e perda de uso ou dados), decorrentes de ou em conexão com qualquer aceitação ou atribuição a este Whitepaper ou qualquer parte dele pelo usuário;

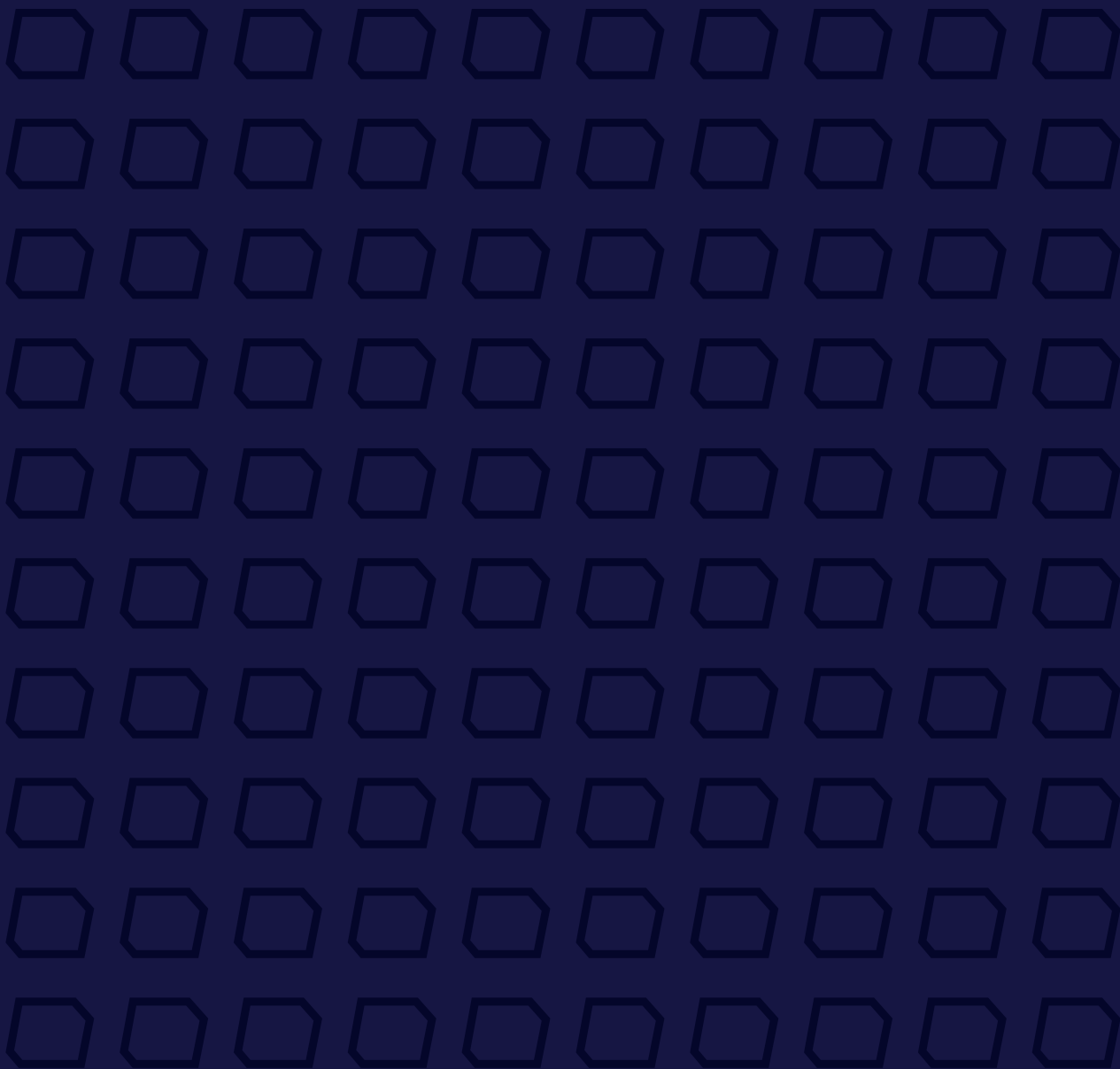
Todas as declarações e garantias acima são verdadeiras, completas, precisas e não são enganosas desde o momento do seu acesso e/ou aceitação da posse deste Whitepaper ou parte dele (conforme o caso).

Informações sobre o mercado e a indústria e o consentimento de outras pessoas

Este white paper inclui informações do mercado e da indústria e previsões obtidas por investigações internas, relatórios e estudos, bem como pesquisas de mercado de terceiros, informações disponíveis publicamente e publicações do setor. Tais avaliações, relatórios, estudos, pesquisas de mercado, informações publicamente disponíveis e publicações geralmente indicam que as informações que contêm foram obtidas de fontes consideradas confiáveis, mas não há garantia de que as informações sejam precisas ou completas.

Embora a PGF500 tenha tomado medidas razoáveis para garantir que as informações sejam extraídas com precisão e em seu próprio contexto, a PGF500 não conduziu nenhuma revisão independente das informações extraídas de fontes de terceiros, verificou a exatidão ou a integridade dessas informações ou averiguou os pressupostos econômicos subjacentes.

Como resultado, a PGF500 não faz representação ou garantia quanto à exatidão ou a integridade dessas informações e não é obrigada a fornecer atualizações sobre elas.



PGF **500**