

White Paper

Pcore Limited

Company Number: 11828368

Email: info@pcore.co

Tel: +442078594714

Índice

Sumário Executivo	3
Introdução	4
Conceito	5
O Problema	6
4.1. Limitações Financeiras & Factoring	6
4.2. Verificação de recebíveis	6
4.3. Registros Financeiros não transparentes e desatualizados	7
A Solução parte I: Nosso Formato de Dados Financeiros	8
5.1. Qualificação de Oportunidades & Avaliação de Riscos	9
5.1.1. Análise de Desempenho – Altman Z-score	9
5.1.2. Cobrindo Recebíveis	10
5.1.2.1 Garantindo os Recebíveis – Da perspectiva do vendedor	11
5.1.2.2 Facilitando o Pagamento de Recebíveis pelo Desenvolvimento de Software Próprio	12
5.1.3. Avaliação de Riscos da Pcore	12
5.2. Classificação de Crédito com base no Comportamento previsto com IA	13
Nossas Finanças	14
Análise de Mercado & Planos Operacionais: China	15
A Solução parte II: Tecnologia do Blockchain	16
8.1. Contratos Inteligentes	17
8.2. Oráculos Inteligentes	18
Ecossistema Hive & Processos	19
Plano de Ação	20

Isenção de Responsabilidade

O objetivo desta página web e deste Whitepaper é apresentar Pcore – uma plataforma ponto-a-ponto (P2P) de factoring baseada em criptomoeda – destinada a potenciais membros da comunidade que desejam participar da Comunidade Pcore. A informação apresentada a seguir não deve ser considerada exaustiva, nem implica elementos de uma relação contratual. A informação não constitui, em qualquer hipótese, uma recomendação de investimento, e o token Pcore (PCC) não deve ser considerado um ativo para fins de investimento.

A única finalidade desta página web e deste Whitepaper é proporcionar informação relevante e razoável para que potenciais detentores do token determinem se realizam uma análise minuciosa da empresa no intuito de participar do mercado online Pcore.

Certas afirmações, estimativas e informações financeiras contidas neste Whitepaper constituem informações ou declarações de cunho prospectivo ou proforma. Tais afirmações ou informações envolvem riscos e incertezas conhecidos ou desconhecidos que podem levar a que eventos e resultados atuais difiram materialmente das estimativas e dos resultados implícitos ou expressos em tais afirmações prospectivas.

Sumário Executivo

Este whitepaper representa um esforço da equipe de Pcore para estabelecer um mercado confiável para que empresas comprem, vendam e mantenham investimentos relacionados com recebíveis. A plataforma online utiliza a tecnologia do blockchain para potencializar todas as transações, garantindo segurança e proporcionando a necessária privacidade para as organizações.

Devido aos problemas enfrentados pelos mercados tradicionais quando o factoring está em questão, planejamos implementar o Hive e sistemas de contratos inteligentes que realizam registros transparentes de livro razão no blockchain. Por meio do blockchain, nosso objetivo é criar um porto seguro tanto para vendedores como para investidores. Também proporcionamos serviços de “cobertura” destinados a garantir os fundos de vendedores e compradores em nossa plataforma.

O Hive, o Altman Z-score, os contratos inteligentes, e outros componentes tecnológicos servem de instrumentos para a verificação da identidade, sustentando padrões de segurança mais elevados no setor. Além disso, nosso objetivo é examinar todas as empresas envolvidas antes mesmo da realização de transações dentro de nossa plataforma online.

O processamento de recebíveis abrange mensurações e riscos do factoring, juros obtidos para o investidor, e ainda investimentos conjuntos. A principal moeda de negociação na plataforma deverá ser o token Pcore, negociável com qualquer outra moeda fiat no mercado. Além disso, nosso plano é estabelecer negócios em parceria com grandes exchanges de criptomoedas para facilitar transações fora da plataforma da Pcore. Com o objetivo de desenvolver um Mercado online, pretendemos realizar uma ICO que nos permitirá desenvolver as operações necessárias, contratar profissionais, e montar escritórios de apoio no Reino Unido. O suprimento total será de 52 milhões de tokens Pcore, incluindo 20 milhões destinados para o financiamento coletivo de criptomoeda.

Introdução

O mundo de negócios foi e deve continuar complexo no que se refere ao avanço tecnológico. Processos operacionais se desenvolvem num ritmo sem precedentes, envolvendo um número cada vez maior de atores. A competição é intensa porque os clientes demandam qualidade e programas com preços atrativos. Esses programas dependem de adiantamento de recebíveis mais do que nunca antes para atrair um grande número de potenciais clientes.

Adiantamento de recebíveis, enquanto um termo, não é novo no mundo dos negócios, uma vez que permite fluxo de caixa permanente para as empresas. É uma forma de contrato entre comprador e vendedor, onde o cliente tem a opção de pagar pelos bens numa data posterior. Usualmente, um lembrete prévio de 30, 60 ou 90 dias possibilita ao comprador a oportunidade de pegar os bens ou serviços escolhidos enquanto a empresa desfruta de receita estável durante um período. No entanto, quando a operação está concluída, o negócio em questão também sofre em termos de liquidez, uma vez que só pode receber o débito numa data posterior.

Ao mesmo tempo, a emergência da tecnologia do blockchain desperta interesse crescente das organizações de todo o mundo. Redes descentralizadas, criptomoedas globalizadas e contratos inteligentes desempenham um importante papel. Contudo, é provável que a característica mais destacada apresentada pelo blockchain é a segurança das transferências. O próprio sistema, através de contratos inteligentes, tem a capacidade de incrementar a integridade das transações, garantindo que todas as partes cumpram seus compromissos para que a transferência se efetive.

Nesse sentido, a Pcore Ltda oferece um mercado que pode incrementar significativamente a liquidez de nossos clientes empresariais. Através da rede do blockchain, desenvolvida pela nossa equipe, oferecemos um mercado em que contas a receber podem ser vendidas de forma segura. A plataforma possibilita negócios para conectar, carregar e negociar recebíveis, incrementando a taxa de liquidez de empresas enquanto proporciona uma boa base de investimento para empresas que buscam projetos de financiamento seguros.

Ambas os lados podem mencionar inúmeras vantagens ao negociar recebíveis na plataforma Pcore. As empresas que as vendem aumentam seus potenciais de financiamento imediato, necessário para comprar materiais, pagar pela produção de bens, ou até pagar os salários dos seus empregados. Compradores (credores a partir de agora), por sua vez, podem obter lucros da atividade comercial viável. Através do financiamento de recebíveis, credores obtêm lucros dos juros. O critério mais importante a ser alcançado é a confiança dos parceiros, tornando o factoring a solução perfeita.

Conceito

A tecnologia (do livro razão distribuído) do blockchain da Pcore utiliza contratos inteligentes para conferir uma impressão digital única para cada transação. Isso torna possível que as empresas automatizem seus processos de faturamento e tirem vantagem dos serviços de factoring da plataforma. Servindo como um meio, Pcore assegura a segurança de todos os fundos das partes enquanto provê o espaço de mercado para a condução dos negócios. Cada conta tem um registro único, exibido transparentemente para todos os participantes. Assim, com transparência, pode-se criar credibilidade através da plataforma do blockchain.

Pcore é uma plataforma *end-to-end* que proporciona às PMEs acesso facilitado para financiamento de curto prazo para converter suas contas de recebíveis em ativos negociáveis. Com tempo de retorno disponível 24 horas, as taxas de juros permitem que os credores obtenham lucros ao passo que os vendedores ganhem a liquidez de importância vital para as suas operações diárias.

A plataforma Pcore é compatível com emissores, titulares e pagadores. As contas a receber podem, assim, ser disponibilizadas como uma fonte compartilhada de liquidez para o factoring. Ao inserir os dados de receita, os credores terão que escolher a duração do factoring e a respectiva taxa de juros por meio de contratos inteligentes. Os tokens conectarão as partes interessadas ao redor do mundo, independentemente das fronteiras no processo.

No entanto, somente a própria empresa ou o recebedor do recebível pode conceder acesso para dados financeiros detalhados sobre uma empresa ou recebível específico. Isso torna possível a realização de auditoria em tempo real, incrementa o processo de classificação de crédito e agiliza a aprovação de crédito. As empresas com uma história positiva de crédito atraem credores com mais facilidade que incentivos e estarão disponíveis para uso em suas operações. O algoritmo é baseado nos dados XBRL e nos resultados das classificações de risco das empresas.

O Problema

Nosso negócio se baseia em questões da vida real que afetam vários setores. Assim, o modelo Pcore visa a superar obstáculos enfrentados por empresas modernas quando lidam com liquidez e incerteza financeira. Os principais problemas que, há algum tempo, assolam inúmeros mercados de modo habitual são: limitações financeiras & *factoring*, verificação de faturas, bem como relatórios financeiros não transparentes e desatualizados.

4.1. Limitações Financeiras & Factoring

As PMEs têm acesso limitado a financiamento (capital de giro) de curto prazo. Os bancos demandam garantias significativas e grandes quantidades de documentação para aprovar os projetos de financiamento, em especial depois da recessão de 2009. Isso representa uma grande lacuna de financiamento para pequenas e médias empresas em todo o mundo, que alimentam o crescimento global do setor de *factoring* em 10% em base anual. Estimativas atuais sugerem que o mercado de *factoring* possui o valor de US \$ 3 trilhões em 2018, fazendo dele um mercado realmente amplo de atuação.

Desde o início da crise financeira de 2009, o *factoring* nos EUA e no restante do mundo cresceu a uma taxa de 11% e 24% ao ano, adicionando mais de um trilhão de euros em volume anual de *factoring* em menos de uma década. O setor praticamente dobrou de tamanho, mesmo considerando que a era moderna do *factoring* iniciou há apenas um século.

As PMEs estão em clara desvantagem ao lidar com um mercado de capitais em termos de racionamento de crédito e lacunas financeiras, devido à falta de poder de fogo financeiro.

4.2. Verificação de Recebíveis

Há diversos passos exigidos para verificar a autenticidade da conta a receber submetida. Eles incluem a confirmação de que os serviços faturados foram prestados conforme pedidos, a inspeção das operações que têm links diretos com o serviço faturado, e a investigação de materiais utilizados para atingir os requisitos especificados com base nos quais a fatura foi emitida.

Com a implementação do Sistema ERP, a Pcore pretende automatizar todos os processos envolvidos na análise de validade, criando pontos de controle aos quais os usuários possam recorrer para verificar a legitimidade dos parceiros em potencial. O histórico de recebíveis submetidos que a empresa fornece ao público possibilita a análise automatizada posterior da validade e do risco associado.

4.3. Relatórios Financeiros Não Transparentes e Desatualizados

O problema dos relatórios financeiros não transparentes é, provavelmente, tão antigo quanto o próprio negócio. Há diversas razões que levam as empresas a querer ocultar seus verdadeiros resultados, especialmente quando o faturamento está em foco. Os planos de negócios e os relatórios financeiros, em geral, deveriam mostrar a saúde financeira da empresa no presente e no passado.

No entanto, ao omitir dados relevantes ou manipular sua apresentação, a empresa em questão passa a impressão de estar numa boa posição, quando na realidade sua situação é bem diferente.

Embora os governos implementem diretrizes básicas de demonstração financeira através das políticas de IFRS e GAAP, muitas empresas ainda assim encontram uma forma de contorná-las. O modelo IFRS representou um passo adiante quando se trata da investigação de suborno e atividades ilícitas. No entanto, ele não consegue levar em conta todos os espaços possíveis em que relatórios não transparentes estão em questão, em especial quando as PMEs estão envolvidas. A necessidade do *factoring* aumentou nos anos recentes, com negócios surgindo no setor das PMEs. Contudo, os problemas persistem no que se refere à confiança e aos relatórios precisos.

A Solução Parte I:

Nosso Formato de Dados Financeiros

Como formato de apresentação dos dados financeiros na plataforma, optamos pelo sistema XBRL (eXtensible Business Reporting Language). A abordagem representa um padrão internacional aberto para relatórios empresariais digitais. É usada por empresas de mais de 50 países em todo o mundo, as quais a implementam em suas operações. Milhões de documentos em XBRL são criados todos os anos, substituindo relatórios antigos, em papel, por relatórios digitais úteis, eficazes e mais precisos.

Em outras palavras, o XBRL proporciona uma linguagem em que os termos do sistema de relatórios podem ser claramente definidos. Por sua vez, os termos podem ser usados para representar exclusivamente os conteúdos das demonstrações financeiras ou outros tipos de relatórios de conformidade, de desempenho e de negócios. O XBRL é frequentemente chamado de “código de barra de relatório”, visto que torna os relatórios mais precisos e eficientes. Com os identificadores exclusivos, o XBRL torna possível que a Pcore desenvolva sua plataforma de acordo com as necessidades de um mercado sofisticado, proporcionando:

- documentos informativos utilizáveis que podem ser registrados, selecionados e analisados automaticamente pela Pcore;
- confiança geral de que todos os relatórios na plataforma seguem definições sofisticadas, pré-definidas.

Adicionalmente, definições abrangentes e identificadores de dados precisos servirão de auxílio para que as partes conduzam a elaboração de relatórios, inclusive:

- preparação
- validação
- publicação
- intercâmbio
- consumo
- análise de risco e de desempenho da informação empresarial.

Para tornar possível o intercâmbio de relatórios empresariais sucintos, o XBRL aplica identificadores de transação na plataforma. Essas representações transacionais possibilitam o intercâmbio independente no sistema e a análise de grandes quantidades de dados de base. Assim, como chave para a transformação dos relatórios financeiros, a plataforma Pcore utiliza dois cálculos fundamentais para auxiliar os investidores na avaliação das oportunidades de investimento. Esses dois cálculos incluem:

1. Qualificação de Oportunidades e Avaliação de Risco;
2. Classificação de Crédito com base no Comportamento previsto com Inteligência Artificial.

5.1. Qualificação de Oportunidades & Avaliação de Riscos

Como parte do sistema XBRL, desenvolvemos diversas funções que atuam como desencadeadores de decisões empresariais. Essas incluem identificação e mensuração de oportunidades, avaliação de riscos e classificação de crédito com base em inteligência artificial (IA). É importante mencionar que, embora separados, esses recursos de software funcionam como parte de um sistema, conectadas por meio de uma única plataforma – Pcore.

5.1.1. Análise de Desempenho – Altman Z-score

Com o objetivo de proporcionar ao credor informação sobre o risco do *factoring*, a fórmula de cálculo do Altman Z-score foi implementada na plataforma Pcore. Para avaliar adequadamente o risco de crédito corporativo, implementamos a fórmula Altman Z-score Plus na nossa plataforma.

O Altman Z-score é o resultado de um teste de solidez de crédito que avalia a probabilidade de falência de uma empresa que comercializa publicamente. O Altman Z-score se baseia em cinco indicadores financeiros que podem ser calculados a partir dos dados encontrados no relatório anual da empresa. Esses incluem lucratividade, alavancagem, liquidez, solvência e indicadores de atividade, para prever se a empresa tem um alto grau de probabilidade de insolvência.

Edward Altman, professor da Stern Finance, da Universidade de Nova Iorque, publicou a fórmula Altman Z-score, em 1968. Anos mais tarde, Altman divulgou uma versão atualizada chamada de Altman Z-score Plus, em 2012. A versão mais recente tinha o objetivo de avaliar todos os tipos de empresas, públicas e privadas, do setor de transformação ou não, dentro e fora dos EUA.

O motivo que nos levou a adotar o Altman Z-score está no fato de que sua aplicação no mundo real produz resultados. Em 2007, os índices de crédito de certos títulos relacionados a ativos receberam uma classificação irrealisticamente elevada. O Altman Z-score indica que os riscos empresariais aumentaram de maneira significativa, potencialmente em direção à falência.

Altman calculou que a mediana do Altman Z-score das empresas em 2007 era de 1,81, o que estava bem abaixo da nota A da classificação de risco de crédito. O resultado apontou que as empresas, à época, estavam altamente depreciadas e tinha uma significativa probabilidade de falência.

Em linhas gerais, quanto mais baixo o Z-Score, maior o risco de falência da empresa, levando os investidores a escolher aquelas com as pontuações de menor risco. No entanto, diferentes modelos apresentam diferentes pontuações globais de previsibilidade, dependendo do setor em questão.

O Z-score representa um resultado da seguinte fórmula:

$$Z - score = 1.2X!1 + 1.4X!2 + 3.3X!3 + 0.6X!4 + 0.999X!5$$

Onde temos:

X!1 – Capital de giro / ativos totais

X!2 – Lucros acumulados / ativos totais

X!3 – Resultados antes de juros e impostos / ativos totais X! – Valor de mercado do capital / passivos totais

X!4 – Vendas / ativos totais

5.1.2. Cobertura de Recebíveis

O processo de “cobertura” de recebíveis da Pcore tem o objetivo de facilitar as transações e o uso, tudo enquanto proporciona a necessária proteção contra atividades fraudulentas. A empresa/cliente pode inserir a conta a receber que pretende proteger, ao passo que Pcore cobre 90% do valor. A “cobertura” implica uma taxa, cujo nível de custo depende da pontuação de crédito da fatura. O processamento de recebíveis só é possível antes da prestação do serviço. Quando aplicável, a Pcore proporciona uma cota baseada na pontuação, a lista de taxas depende do nível de pontuação.

A taxa é expressa em token Pcore, como uma das principais moedas da plataforma, enquanto que a transação em si tem uma opção de data de requerimento personalizável, para pagamentos com um período de entrega que varia entre 60 ou 90 dias. Os recebíveis que excedem 60 dias do requerimento sem receber o pagamento obterão “pagamento de cobertura” da equipe da Pcore.

A cobertura ocorre dentro de 24 horas do requerimento, expresso em token Pcore permutáveis. A moeda digital é permutável por qualquer outra moeda fiat através de plataformas de troca externas. Compradores liquidarão o pagamento com a plataforma Pcore através do recebível “coberto” autorizado. Para dar apoio ao processo, a plataforma Pcore deve dedicar uma equipe responsável pela liquidação do recebível.

O programa de taxas está na lista abaixo:

- Pcore fica com 10% do recebível do vendedor e cobra 20% pelo serviço.
- Pcore recebe 10% do recebível (débito) do comprador e cobra 20% pelo serviço. Para a gestão de risco, abaixo está a lista de pontuação de “cobertura”, dependendo da “saúde” do recebível e da empresa por trás dela. O nível “1” significa uma pontuação mais elevada (risco menor) e “5”, uma pontuação mais baixa (risco maior):

1 - 10%

2 – 15%

3 – 20%

Em termos práticos, se o sistema indicar que a fatura em questão deve receber o nível 1, Pcore garante 90% do valor. Se uma transação falhar por qualquer razão, o comprador recupera 90% do investimento original, ao passo que Pcore buscará recuperar os fundos do vendedor. No entanto, também oferecemos uma opção para recebíveis não garantidos. Nesse caso particular, o comprador assume toda a responsabilidade pela transação, inclusive perdas com o não pagamento do recebível.

Compradores/investidores também têm a opção de consultar os especialistas da Pcore para obter aconselhamento jurídico, caso vendedores não cumpram com os pagamentos acordados que não têm o status de “cobertos”.

Adicionalmente, a plataforma Pcore também oferece a possibilidade de comprar uma parte do recebível, se o vendedor estiver de acordo com essa função. O tamanho pode variar, embora o status “coberto” é obrigatório para que tais transações se realizem. Os pagamentos de juros são dimensionados de acordo com a parte adquirida.

5.1.2.1 Garantindo o recebível – Da Perspectiva do vendedor

Vendedores, após o registro de uma conta, devem fornecer os documentos necessários para realizar o processo de verificação. Após a equipe da Pcore examinar a inscrição, os vendedores então têm a possibilidade de inserir recebíveis no mercado de leilão. É possível inserir tanto documentos como ofertas de recebíveis ao mesmo tempo. No entanto, para que a oferta esteja disponível, a verificação da empresa é necessária.

Uma vez inseridas, os vendedores têm a opção de garantir ou não garantir suas contas a receber. A pontuação de risco (1 a 5) é atribuída com base no percentual listado na seção anterior, notificando o vendedor sobre a pontuação atribuída, assim que o processo de “cobertura” está concluído.

A “cobertura” oferece aos vendedores um caminho adicional caso suas operações falhem em cumprir suas obrigações financeiras. Isso adiciona tempo considerável para que a empresa vendedora obtenha os recursos necessários e devolva o montante para a Pcore. Tal ocorrência não deve chegar ao conhecimento do comprador, a fim de proteger a reputação do vendedor desde o início. No entanto, as taxas incluídas pelo pagamento em atraso são:

- Taxa de pontuação de “cobertura” (10% a 30%)
- Comissão: 2%
- Taxa de Pagamento Atrasado: (10% a 30%)

Como um exemplo, para um recebível de \$10.000 com cobertura de 90% (pontuação de risco 1 – 10%), o vendedor terá de pagar \$1.000 de taxa de cobertura com um risco de pontuação 1 do recebível, e \$200 como taxa de comissão, totalizando \$1.200 recebidos pela Pcore. A taxa para pagamento em atraso só terá efeito no recebimento.

5.1.2.2 Facilitando o Pagamento de Recebíveis através do Desenvolvimento de Software Próprio

Como parte de nossos planos de desenvolvimento futuro, pretendemos desenvolver nosso próprio software de processamento de recebíveis. Ou seja, o sistema proverá serviços para clientes em termos de modelos de recebíveis customizados & profissionais, criação rápida de recebíveis, email de alerta, transações por maioria, e centros de compartilhamento de informações. Através da rede do blockchain, nosso plano é implementar o software por meio de nossos registros no livro razão, para aumentar a segurança do mercado.

Além disso, lembretes e processamento de recebíveis viabilizarão o token Pcore, ao passo que o software funcionará como um serviço de monitoramento para empresas que geram múltiplas parcerias em matéria de recebíveis. Também planejamos implementar plataformas móveis para usuários de iOS e Android, para aumentar a acessibilidade da plataforma.

Por fim, o software deve proporcionar opções no que diz respeito a despesas faturáveis, já que vendedores e compradores poderiam anexar recibos/contas nas operações com recebíveis. O próprio software seria desenvolvido após o lançamento da plataforma, a fim de facilitar o crescimento do mercado. Assim, a equipe da Pcore obterá acesso a um grande volume de dados, adicionando-os no design final do software, tendo em conta as tendências reais na plataforma Pcore.

5.1.3. Avaliação de Riscos da Pcore

Como um provedor de serviços, a Pcore tem a obrigação moral e legal de manter todos os investimentos em segurança, desenvolvendo um ambiente que promove parcerias lucrativas. Assim, ficaremos com 1 milhão de moedas para serem distribuídos de nossos lucros/resultados acumulados anuais.

Desse modo, o Altman score e nossa própria análise do mercado da plataforma assegurarão que somente estarão disponíveis os recebíveis de empresas legítimas. Além de nossas investigações, manteremos avaliações nos negócios existentes. Assim, se houver problemas com projetos de recebíveis inadimplidos, nos empenharemos para contatar nossos clientes e ajudá-los a encontrar soluções adequadas.

Como parte de nossa política de privacidade, toda a condução dos negócios, documentos, comunicação, bem como as informações sensíveis permanecerão confidenciais. Não pretendemos e não permitiremos que essa informação seja compartilhada com terceiros. Levamos a sério a privacidade de nossos clientes uma vez que o funcionamento interno do negócio é uma vantagem competitiva. Se exposta, ela pode levar a prejuízos significativos, inclusive à nossa reputação.

Ajudamos a identificar recebíveis falsos ao rastrear a documentação.

Por fim, para proteger dados sensíveis, a plataforma da Pcore apaga todos os documentos empresariais e as informações confidenciais do sistema a respeito da transação específica. Se as partes concordarem em recuperar os dados, estamos dispostos a reverter a ordem e manter os documentos em segurança para uso futuro. Proprietários de recebíveis manterão apenas login e nome de usuário, como um meio adicional de proteção de dados pessoais.

5.2. Classificação de Crédito com base no Comportamento previsto com IA

Como parte da nossa plataforma do blockchain, vimos a necessidade de implementar protocolos de classificação previstos por IA, que permitirão gerar um grande volume de dados com o crescimento da base de clientes.

As pontuações de IA constituem processos que coletam informações sobre o background dos usuários (documentos submetidos, saúde financeira, histórico de condução do negócio, e histórico de ofertas de recebíveis), ofertas de recebíveis atuais, classificação geral obtida com o Altman Z-score e, se aplicável, níveis de classificação de “cobertura”.



A ferramenta mensura as fontes de dados primários e alternativos, utilizando a aprendizagem automatizada avançada com o objetivo de prever a credibilidade do tomador. Também permite que a equipe da Pcore priorize usuários verificados com índices de pontuação elevados e níveis de risco baixos a fim de realçá-los, ao passo que identifica aquelas contas que podem implicar um nível maior de riscos.

O software representa uma ferramenta adicional para aprimorar a Avaliação de Riscos Hive.

Nossas Finanças

No intuito de realizar a verificação da saúde financeira geral, nossa demonstração de resultados se baseia fundamentalmente na base de usuários. Devido à novidade da ideia, esperamos que o número de clientes aumente constantemente no futuro, o que se reflete em nosso relatório financeiro. A demonstração de resultados detalhada pode ser encontrada no Apêndice A, enquanto que a tabela de crescimento da base de usuários, no Apêndice B.

Nosso modelo financeiro se baseia em diversos fluxos de receitas, sobre as quais construímos nossas expectativas. Ou seja, avaliamos faturas de vendedores a £5.000. Temos de tomar em conta que 20 de 100 usuários optaria por serviços de “cobertura”, dos quais 20 usuários que contraíram cobertura, 5 não efetuarão os pagamentos na data devida. Assim, temos 20% das receitas obtidas por meio de comissões e taxas relacionadas com transações de “cobertura”.

Além disso, como temos a expectativa de que o primeiro ano será um período de investimento, há realizações e fatos importantes que temos de enfrentar. Eles incluem:

A tecnologia, no primeiro ano, inclui o desenvolvimento do site baseado no Reino Unido, enquanto que, no segundo ano, consiste em atualizar a plataforma no Reino Unido e construir a plataforma online na China.

O pagamento da cobertura da Pcore é destinado a faturas cobertas pela classificação.

A cobertura da Pcore onde os vendedores optam por utilizar cobertura de recebíveis. O percentual cobrado depende do valor geral do recebível.

O retorno de pagamento de cobertura Pcore se destina a recebíveis que optaram por cobertura e retornos de vendedores de recebíveis.

Os 8% empenhados pela Pcore representam o juro obtido do pagamento da cobertura do recebível vencido.

A cobrança de taxa mensal é reservada somente para a plataforma chinesa, com o lançamento planejado para o quarto mês do segundo ano.

Esperamos um acentuado aumento do lucro líquido no final do segundo ano de operações, com os mercados do Reino Unido e da China contribuindo para o crescimento. Temos a expectativa de que o aumento geral da receita fique em 368%, impelido pelo número crescente de clientes e transações P2P. Além disso, esperamos um aumento anual do lucro líquido entre 500% e 1.000% no final do sexto ano, se comparado ao segundo ano.

No entanto, temos planos de eficiência em custos para controlar o custo por usuário, com o objetivo de gerar a receita prometida. Assim, nosso plano é implementar sistemas de gestão da análise que nos permitirão manter as despesas com “cobertura” no nível requerido, com a menor quantidade de inadimplementos e insolvências possível.

Quanto às receitas, a principal fonte de rendimentos permanece sendo as receitas de classificação de “cobertura”, que constituem quase 64% de todos nossos valores de receitas para os dois anos. Essa fonte de rendimento depende muito da base de usuários, a qual esperamos que aumente substancialmente, em especial após a entrada no mercado chinês.

Quanto aos usuários, na medida em que aumentamos nossos gastos com marketing e, depois, entramos nos mercados do Reino Unido e da China, esperamos um acentuado aumento no número de novas contas registradas. Assim, a taxa de crescimento esperado para dois anos está em 604%, principalmente devido à abertura do mercado chinês.

Levamos em consideração que, embora o mercado chinês possa ser maior, o potencial de receitas totais dos clientes chineses é menor. Assim, nosso modelo leva em conta receitas menores, ainda que um grande número de usuários seja da China.

Por fim, os fundos serão usados para a recompra de 50% das moedas Pcore, que serão destruídas após a compra, para manter o mercado fluindo perfeitamente. Devemos repetir o processo até que o mercado inteiro tenha 1 milhão de moedas Pcore (PCC) em circulação. Assim, nosso plano é atingir um mercado de 1 milhão de tokens entre 4 e 5 anos.

Análise de Mercado & Planos Operacionais: China

Com o Brexit maciçamente presente nas mentes dos cidadãos e das empresas, buscamos conduzir uma análise precisa da situação. De fato, para o factoring, vimos o Brexit HYPERLINK "<https://www.theweek.co.uk/brexit-0>" como uma oportunidade e não como um obstáculo neste momento. O potencial econômico do Reino Unido não deve ser subestimado, uma vez que o Brexit abre a porta para que os países não integrantes da União Europeia assinem acordos comerciais.

Assim, nosso segundo maior mercado, depois do Reino Unido, seria a China. A equipe da Pcore buscará estabelecer uma parceria valiosa no país asiático, que é considerado a economia com o crescimento mais rápido no mundo. O número de grandes empresas em vários setores indica que o país é uma boa fonte de receitas, em especial na medida em que o *factoring* no exterior pode ser bem atrativo para investidores chineses em expansão.

Atualmente, a China tem uma força de trabalho de mais de 800 milhões, ao passo que as exportações somam \$2,5 trilhões, principalmente para a Europa e os EUA, apesar da guerra comercial em curso. Com a Apple servindo de exemplo, a maioria das grandes empresas no mundo estão no cenário chinês ou contam com grandes unidades de produção no país. Assim, existem várias empresas de serviços de pequeno e médio porte que dão suporte a empreendimentos e a grande população.

O valor real que nossa plataforma pode proporcionar para as empresas chinesas consiste no fato de que o mercado chinês está em expansão. As empresas provenientes do Mercado asiático terão a oportunidade de lançar mão de faturas fora de suas fronteiras, utilizando a moeda doméstica para obter moedas Pcore. Sem investimentos em marketing, análise de novos mercados, e outras despesas, as empresas chinesas e europeias podem ganhar com o *factoring* de recebíveis P2P, evitando investir grandes somas para fazer isso.

Além disso, as empresas chinesas serão capazes de se beneficiar do conhecimento proporcionado pela equipe da Pcore, em termos de validação de dados, análise de lucros e procedimentos de segurança. Pcore cobra uma taxa mensal dos vendedores de recebíveis com uma comissão de 2% nas faturas vendidas na plataforma.

Os principais benefícios da inclusão da China como nosso mercado alvo para os planos de expansão consistem em:

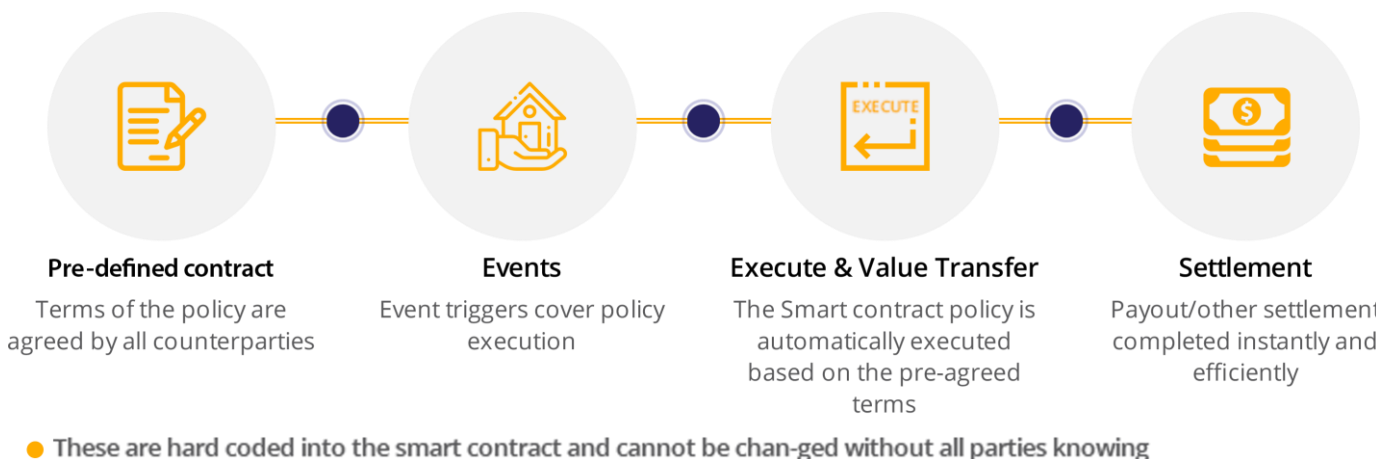
- 1) A empresa chinesa será capaz de enviar produtos manufaturados após fornecer detalhes para clientes fiáveis na Europa/Reino Unido;
- 2) As empresas chinesas serão capazes de encaminhar faturas após o fornecimento de serviços/bens para a plataforma de leilão da Pcore e liberar fundos com um desconto.

A Solução Parte II: Tecnologia do Blockchain

Visto que nossa plataforma depende completamente da tecnologia do blockchain, é importante mencionar os seus recursos que pretendemos implementar na plataforma de faturas Pcore. Isso inclui contratos inteligentes, livro razão público e oráculos inteligentes.

8.1. Contratos Inteligentes

Uma das principais armas oferecidas pela tecnologia do blockchain são os contratos inteligentes. São protocolos criptográficos que realizam o processo transacional. Eles verificam, mantêm e remetem fundos entre duas ou mais partes, usando a negociação como base da segurança. Assim, cada contrato inteligente tem uma lista de requisitos predefinidos que necessitam ser satisfeitos para que o contrato inteligente se realize.



No caso de Pcore, implementamos o recurso tecnológico da Ethereum para inserir os requerimentos da fatura e da verificação no contrato. Além disso, o sistema leva em consideração o negócio com o qual concordam compradores e vendedores, inclusive o valor da fatura, a data de vencimento, a taxa de juros, as características da “cobertura”, e outras funções. Somente quando satisfeitos todos esses requisitos é que o contrato inteligente remete os fundos.

Cada transação é realizada por meio de contratos inteligentes, inclusive depósitos e retiradas, protegendo o mercado das ofertas fraudulentas e também a ação dos hackers.

8.2. Oráculos Inteligentes

Embora os contratos inteligentes sejam realmente úteis em termos das transações internas no blockchain, para serviços de intercâmbio externos e avaliação de criptomoedas são necessários os oráculos inteligentes. O protocolo chegou como uma novidade no mundo do blockchain, uma vez que permite aos usuários verificar eventos do mundo real, de forma muito semelhante aos contratos inteligentes com seus pré-requisitos. No entanto, eles também levam em conta as transições na plataforma, visto que fornecem aos contratos inteligentes os dados necessários.



Na Pcore, usamos oráculos inteligentes ao combinar a informação da empresa, a situação financeira e incluir tendências do mercado, como, por exemplo, a taxa de câmbio do USD para GBP. Também incluímos outras moedas fiat, bem como informações bancárias se necessário, para constituir nossa gestão de risco e os controles de pontuação.

Ecosystema Hive & Processos

Para acolher o número crescente de usuários e, portanto, de documentos, implementamos o ecossistema Hive em nossa plataforma Pcore. As soluções baseadas no blockchain atomizam a verificação da identidade e a legitimidade dos documentos submetidos, sem a interferência do sistema centralizado. No site da Pcore, o sistema Hive navegará pelos documentos submetidos, quando ao negócio, o nome de usuário, senhas, bem como fatos e dados da fatura.

A arquitetura Hive utiliza protocolos de Informação Pessoal Identificável (IPI) para identificar dados de livro razão aberto, inclusive termos, números e até imagens. Isso permitirá que a plataforma Pcore mantenha os dados em segurança por meio de vendedores Hive.



Como reputação é algo importante, a arquitetura Hive também leva em consideração classificações de “cobertura”, bem como programas de taxas associadas a cada fatura ou usuário individual. O procedimento em matéria de diligências relativas aos clientes contém uma série de requisitos, os quais competem a cada cliente, comprador e vendedor. Assim, pretendemos atomizar nosso processo de verificação por meio da implementação do ecossistema Hive.

Plano de Ação

Tendo em conta o desenvolvimento empresarial, planejamos uma Oferta Inicial de Moeda (ICO) como um canal de financiamento para construir a infraestrutura necessária para a plataforma de factoring de faturas Pcore. Utilizando a tecnologia do blockchain, temos o objetivo de desenvolver serviços completos e equipes de suporte que realizarão as tarefas necessárias de construção, manutenção e suporte de nosso mercado online.

Os fundos obtidos por meio da ICO nos permitirão financiar as atividades operacionais necessárias, como, por exemplo, montar os escritórios da empresa, desenvolver a plataforma de negociação, contratar profissionais nacionais e estrangeiros de perfil elevado. Na etapa inicial, a única moeda disponível deverá ser o token Pcore, usado para pagamentos, taxas, retiradas e depósitos.

Caso a ICO comece com êxito, a infraestrutura será desenvolvida em 2019, delineando a plataforma no prazo estabelecido. Além disso, parte das moedas Pcore pré-mineradas serão destinadas para uma reserva e para a campanha de recompensas, ao passo que outra porção será mantida pela equipe de gestão para assegurar oportunidades de escala.

Com o crescimento do Mercado, pretendemos inscrever o token em exchanges externas, para aumentar as opções possíveis para clientes ao redor do globo. Assim, como etapa final, pretendemos tornar o token principal negociável com qualquer moeda fiat no mundo e atrair empresas de ponta para negociar faturas em nossa plataforma.

Abaixo está o suprimento planejado para os tokens Pcore:

SUPRIMENTO TOTAL	52.000.000
ICO	20.000.000
RESERVADO	20.000.000
CAMPANHA DE RECOMPENSAS	500.000
MANTIDO PELOS PROPRIETÁRIOS	11.500.000

Apêndice A – Demonstração de Resultados

	Ano 1	Ano 2	
	Mercado RU	Mercado RU	Mercado China
Receita prevista	7.471.840	16.509.200	15.015.200
● Comissão 2%	658.200	1.461.000	1.216.000
● Cobertura Pcore 10% - 30%	4.936.500	10.957.500	9.120.000
● Retorno de pagamento de cobertura Pcore	1.645.500	3.602.500	3.040.000
● Juros de cobertura Pcore 8%	131.640	288.200	243.200
● Cobrança de taxa mensal	0	0	1.216.000
● Pós-vendas – Reclamar o reembolso	100.000	200.000	180.000
Custos Fixos/Despesas Gerais	(467.000)	(662.300)	
● Aluguel	(50.000)	(50.000)	
● Contas de serviços públicos	(5.000)	(6.000)	
● Contas telefônicas/custos de comunicação	(700)	(800)	
● Contabilidade/escrituração	(2.200)	(2.200)	
● Despesas judiciais/ taxas de seguro/taxas de licenciamento	(2.000)	(3.000)	
● Postagem	(100)	(300)	
● Tecnologia	(50.000)	(100.000)	
● Publicidade & marketing	(57.000)	(150.000)	
● Salários	(300.000)	(350.000)	
Custos Variáveis	(1.871.550)	(7.354.750)	
● Pagamento Cobertura Pcore	(1.645.500)	(6.642.500)	
● Pendências da cobertura Pcore 1%	(164.550)	(664.250)	
● Inscrição em Exchange	(50.000)	0	
● Custos trabalhistas diretos	(11.500)	(48.000)	
○ Atendimento ao cliente	(500)	(20.000)	
○ Pesquisa de aquivo de vendas diretas	(1.000)	(8.000)	
○ Marketing direto	(10.000)	(20.000)	
Lucro Bruto (Lucro tributável/Prejuízo)	5.133.290	23.507.350	
Taxas	(1.026.658)	(4.271.470)	
Lucro líquido após taxas	4.106.632	19.235.880	

Apêndice B – Registro de novos usuários

	Ano 1		Ano 2	
Mês	Mercado do Reino Unido	Mercado do Reino Unido	Mercado da China	
1	50	1.200	0	
2	100	1.230	0	
3	200	1.250	0	
4	300	1.290	400	
5	500	1.300	1.000	
6	550	1.380	2.000	
7	650	1.400	2.800	
8	700	1.300	3.400	
9	790	1.340	4.000	
10	840	1.390	4.800	
11	900	1.430	5.500	
12	1.002	1.400	6.500	
TOTAL	6.582	15.910	30.400	