

Mont Chevallier | Venture Builder



we-angel's

/Token wags ●

Whitepaper

Janeiro 2023

1º Token de Investimento Anjo



ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO.....	03
2. TOKEN WE-ANGEL'S.....	04
3. ANÁLISE DE MERCADO.....	05
4. ANÁLISE DE OPORTUNIDADE.....	14
5. MODELO DE NEGÓCIO.....	27
6. ROADMAP.....	31
7. FUNDADORES E EQUIPE.....	32

01 we-angel's

A we-angel's é uma comunidade de colaboradores participativos e rede social de empreendedorismo, criamos um ecossistema com a primeira rede de Investidores Anjos conectado a uma Plataforma de Marketing Digital e a 1ª. Corretora de *equity crowdfunding*.

Tem como objetivo atuar como early stage (capital semente) para dar vida a startups e negócios com múltiplas verticais da economia real, conectando empreendedores ao capital para geração de impacto positivo e realização de sonhos.

Com frentes de atuação voltadas para o investimento em Tecnologia, Inovação, Mobilidade Urbana, Real Estate & Property, Música, Educação, Finanças Corporativas e Blockchain.

O Token wags nasce para o propósito de permitir com que as pessoas produzam de forma livre e criativa o desenvolvimento e estruturação de seus projetos, fortalecendo o senso de comunidade de investimento Anjo e unindo diferentes tribos para a criação de novos negócios.

02 Token wags

Link para titulares:

<https://bscscan.com/token/0xf97a69ba184004e429e6696305adcb2675ec0cf3>

Binance Smart Chain (BSC) foi desenvolvido como um meio de utilizar contratos inteligentes baseados em solidez com muito mais velocidade e eficiência do que outras cadeias concorrentes. Com as trocas descentralizadas no BSC oferecendo trocas ultrarrápidas e taxas extremamente baixas, o BSC começou a se tornar uma das cadeias de bloqueio mais amplamente utilizadas para Finanças Descentralizadas (Defi). O BSC usa um protocolo de token desenvolvido pela Binance denominado BEP-20.

As vantagens da cadeia inteligente Binance:

É um blockchain proprietário, que fornecerá segurança e proteção a todos os usuários e desenvolvedores. Sua interoperabilidade de cadeia dupla nativa permitirá a comunicação entre cadeias e o dimensionamento de Apps de alto desempenho que exigem uma experiência de usuário rápida e tranquila. É compatível e oferecerá suporte a todas as ferramentas existentes na rede Binance, juntamente com transações mais rápidas e baratas.

SÍMBOLO DO TOKEN
wags

SUPRIMENTO TOTAL
5 000 000 000

REDE
BSC – BEP 20

1º Token de Investimento Anjo

03 ANÁLISE DE MERCADO

As diversas modalidades de financiamento coletivo já são responsáveis por movimentar mais de US\$ 65 bilhões na economia mundial anualmente. Este mercado vem apresentando um crescimento anual superior à 20%.

No Brasil, diversas plataformas já testaram esse modelo, inclusive algumas já em acordo com as Leis de Incentivo existentes no país, como é o caso da Evoé, uma plataforma que funciona adequada ao modelo da Lei Rouanet e outras leis de incentivo municipais e estaduais. As plataformas que estão em funcionamento relatam crescimento de projetos inscritos e arrecadação, indicando a consolidação do setor. No primeiro semestre de 2015, o Projeto Catarse, primeiro ambiente online de financiamento coletivo para projetos de empreendedorismo no Brasil, levantou R\$ 31 milhões em contribuições para os projetos cadastrados em sua plataforma.

Com a evolução dos meios de comunicação, em especial a internet, e agora com a chegada do 5G, o crowdfunding vem se tornando nos últimos anos uma ferramenta poderosa para estruturação de startups, com isso, a busca de se levantar recursos de uma certa forma tornou-se mais “fácil” para que o desenvolvimento desses projetos possam alcançar o objetivo de lucrar num curto espaço de tempo. A partir do momento que apareceu a expectativa de lucro, se criou o mercado de investidores interessados em capturar parte destes rendimentos.

03 ANÁLISE DE MERCADO

Este mercado no Brasil se desenvolveu até pouco tempo atrás por meios de marcos regulatórios relativamente frágeis. Empresas com necessidade de dinheiro para o desenvolvimento dos seus planos de negócio, em especial startups, buscavam capital em certa medida à margem do órgão regulador deste mercado, no caso a CVM (Comissão de Valores Mobiliários).

Em julho de 2017 se editou a Instrução ICVM 588, que regulamentou toda a atividade das Plataformas Eletrônicas de Financiamento Coletivo, gerando a estrutura legal necessária para dar mais segurança aos investidores.

Segundo o relatório EQUITY RESEARCH de março de 2015 “O Futuro das Finanças | A Socialização das Finanças” do banco americano Goldman Sachs, o Crowdfunding é potencialmente o mais disruptivo de todos os novos modelos de finanças, com um mercado ainda por crescer na casa de US\$ 1.2 trilhões de dólares. Considerando os novos marcos legais e o potencial deste mercado em franco crescimento, entendemos que é pouco razoável ficar de fora deste modelo de investimento alternativo.

03 ANÁLISE DE MERCADO

March 13, 2015

Setores disruptivos que se beneficiam da socialização das finanças

Como resultado da crescente socialização e democratização dos serviços financeiros, serviços financeiros ao consumidor estão melhorando em termos de velocidade de transação, facilidade de uso, acessibilidade e disponibilidade. Em particular, destacamos subsetores como crowdfunding, gestão de patrimônio, empréstimos e pagamentos – onde a socialização das finanças está em várias etapas do desenvolvimento de novos modelos e da descoberta de vantagens sobre os sistemas tradicionais.

Financiamento Coletivo: Crowdfunding, angariação de fundos através de uma rede de colaboradores participativos, é potencialmente o mais disruptivo de todos os novos modelos em finanças. Amplamente, é capacitando redes de pessoas para controlar a criação de novos produtos, mídia, e ideias. O crowdfunding criou disruptura na forma como os filmes são financiados, novos produtos são desenvolvidos, decisões de caridade são tomadas e capital de risco é levantado. O crowdfunding atingiu cerca de US\$ 10 Bilhões em 2014, ante US\$ 1,5 Bilhões em 2011.

Goldman Sachs Global Investment Research

STARTUPS

As startups são empresas que optam por criar novos modelos de negócios. Elas têm a importância de representar e refletir a velocidade das mudanças, bem como de influenciar na construção de novos conhecimentos e no desenvolvimento econômico.

TR Sebrae na Economia Digital

Uma startup é um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza.

Revista Exame

03 ANÁLISE DE MERCADO

CONHEÇA DIFERENTES FORMAS DE OBTER INVESTIMENTO E FINANCIAR UM PROJETO OU EMPRESA

Empresas que querem explorar produtos e modelos de negócios inovadores precisam construir um MVP (Produto Mínimo Viável), em seguida passam por um período de experimentação chamado de startup. Essa é a fase em que os empreendedores testam suas ideias, verificam se conseguem entregar um produto adequado ao mercado e que seja rentável. Nem sempre as ideias têm sucesso e nem sempre os empreendedores contam com capital próprio suficiente para investir até que o negócio se torne viável.

Bootstrapping (Capital próprio) – A forma mais básica de financiamento que um empreendedor conta para iniciar uma startup é o seu próprio capital, de maneira simplificada, no âmbito dos negócios, bootstrapping é o processo de começar uma empresa do zero, sem ajuda financeira de ninguém, além das próprias economias – ou da renda oriunda das primeiras vendas. Ou seja, abrir uma empresa com seus próprios recursos, por sua conta e risco. Estima-se que cerca de 80% das startups surgem assim, via bootstrapping, financiadas pelos próprios fundadores.

03 ANÁLISE DE MERCADO

Investidor Anjo – Quando o empreendedor ainda está testando sua ideia de negócio inovadora, pode contar com a ajuda de um ou mais investidores anjo. Também conhecidos como anjos de negócios, eles são profissionais experientes, bem-sucedidos, capitalizados e dispostos a participar da criação de startups. Em troca de seu dinheiro, orientação, networking e dedicação em geral, o investidor-anjo torna-se um sócio da startup.

Early Stage (Capital semente) – Existem algumas iniciativas no Brasil chamadas de capital semente, que costuma ser uma quantidade de dinheiro necessária para o início de uma empresa a qual compreende os estágios anjo, pré-seed e seed.

Crowdfunding (Investimento coletivo) – Websites em que pessoas e organizações podem submeter descrições de projetos criativos – não especificamente a criação de uma empresa ou produto, a menos que tenham uma forte ligação com alguma causa ou motivo que faça com que as pessoas doem quantias de dinheiro. No crowdfunding não há um retorno do dinheiro dado. Quem está doando o dinheiro, doa por acreditar na ideia e não espera nada em troca. No entanto, é muito comum que os doadores sejam presenteados com alguma vantagem ou objeto, como camisas, ingressos e até tenham direito a uma possível pré-venda com desconto.

03 ANÁLISE DE MERCADO

Equity Crowdfunding – Equity pode ser traduzida do Inglês como “capital” e a introdução dessa palavra muda a dinâmica do crowdfunding completamente. A dinâmica de pessoas fornecendo dinheiro reunidas em torno de um objetivo ainda está lá, mas agora adicionamos o fator retorno financeiro. Pessoas reunidas em torno de um equity crowdfunding são investidoras de fato. E estão em busca de retorno para seu dinheiro investido. Neste caso, a empresa que está recebendo dinheiro tem por obrigação apresentar uma contrapartida de ganhos aos seus investidores, caso todas as métricas de crescimento do contrato forem atingidas.

Venture Capital – Empresas de venture capital aplicam recursos em startups que já tenham testado seus produtos e ideias de negócio (MVP) e que estejam prontas para crescer (Trackrecord). Esse investimento, na maioria das vezes maior do que R\$ 1 milhão, é feito de forma societária, em troca de uma participação na empresa.

Venture Debt – Por ser um negócio de risco, ainda sem trackrecord e de rápido crescimento, startups geralmente não se enquadraram nas réguas tradicionais de crédito corporativo, que exigia um longo relacionamento bancário, geração positiva de caixa e garantias reais. Já em um ecossistema de inovação mais maduro, com mais dados e cases de sucesso, o modelo de venture debt dá os primeiros passos no Brasil com o complemento a captações de equity, se mostrando como uma nova forma de levantar recursos sem diluir participações societárias de empreendedores e investidores.

03 ANÁLISE DE MERCADO

Private Equity (Estágio avançado) – Empresas que crescem bastante a partir do uso de venture capital podem receber um tipo ainda mais sofisticado e volumoso de investimento, chamado de private equity, formado geralmente por investidores institucionais (empresas e holdings) e utilizado para grandes expansões. Existe ainda a possibilidade de a empresa oferecer ações nas Bolsas de Valores, no sistema de constante compra e venda de ações, que pode fazer o valor das ações (e da empresa) variarem de acordo com as variações das outras empresas.

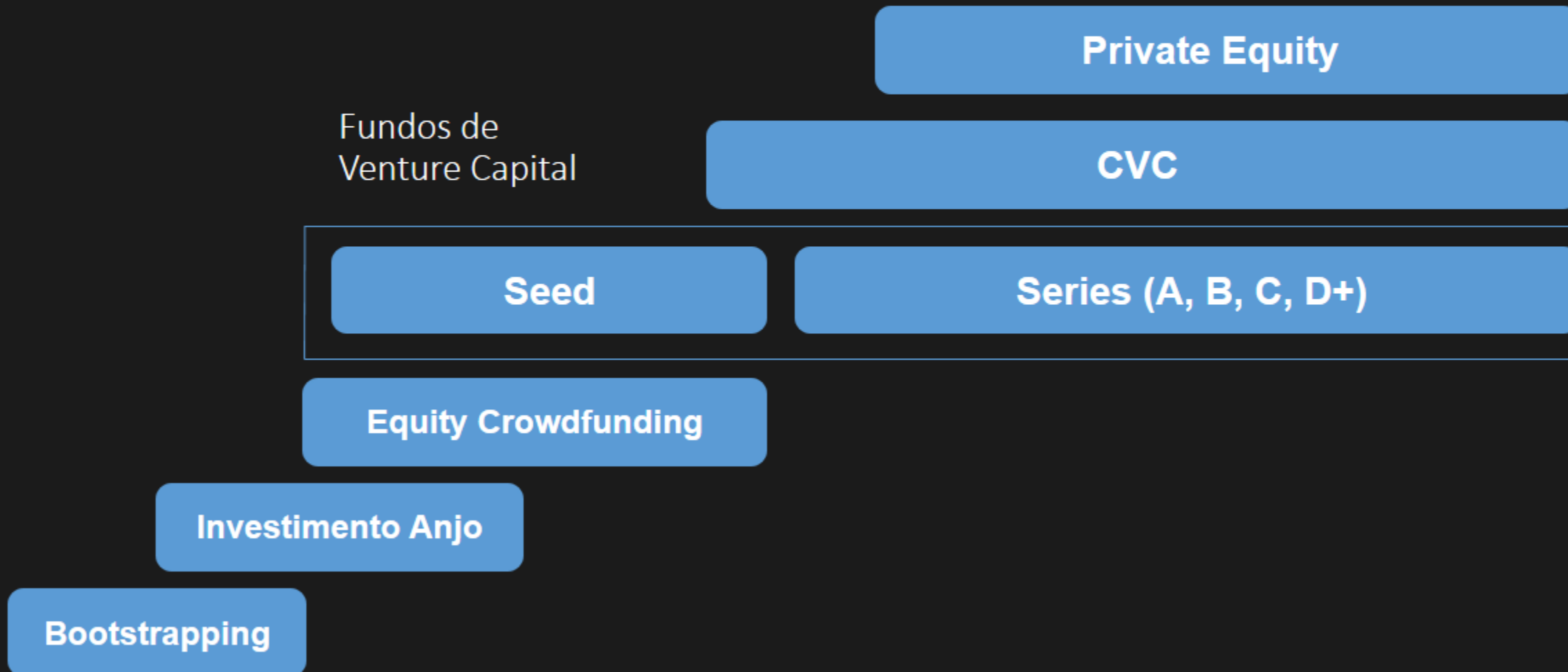
Subvenções, Editais e Bolsas – Existem também mecanismos de subvenção, que podem ser incentivos fiscais (facilitação ou isenção do pagamento de impostos) fornecidos pela prefeitura, ou ainda editais públicos.

CAPTAÇÃO DE FUNDING | EQUITY

Modelo simplificado de opções de captação de recursos via equity conforme nível de maturidade.

- Follow-on
- Direct Listing
- IPO

Abertura de Capital



1º Token de Investimento Anjo

04 ANÁLISE DE OPORTUNIDADE

14

Cenário Atual de Startups no Brasil

A Partir de 2019, foi feito um mapeamento de comunidades analisando o cenário das cinco regiões do Brasil. São diversos números compartilhados sobre startups, modelos de negócios e investimento.

Modelos de negócio mais comuns:
Saas, Marketplace, e-Commerce e
Consumer.

1º Token de Investimento Anjo

Panorama das Startups Brasileiras

Ainda que novas startups surjam todos os dias no Brasil, é possível traçar um cenário robusto com os dados dos principais polos, ecossistemas e associações de startups. Nesse sentido, veremos a seguir algumas informações relevantes para compreender mais a fundo a dinâmica das startups brasileiras.

Nos cinco primeiros meses de 2021, as startups brasileiras receberam US\$ 3,2 bilhões (cerca de R\$ 16,25 bilhões) em investimentos, volume que representa 90% do total investido em todo o ano de 2020, de US\$ 3,54 bilhões, mesmo assim com tantos investimentos muitas startups não conseguem sobreviver e fecham nos primeiros 02 anos.

04

abstartups
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS

Problemas comuns do mercado

Em suma, existem mais de 14 mil startups brasileiras, distribuídas em mais de 78 comunidades por todo o país, segundo o levantamento da StartupBase, da Abstartups (Associação Brasileira de Startups).

Como apresentado na Radiografia Startups Brasileiras, estudo realizado em 2017 pela Abstartups, a maioria das startups não possui nenhuma receita, conta com menos de 6 membros e possui menos de 2 anos de sua fundação.

- 39% não possui nenhuma receita;
- 30% têm receita menor que 50 mil reais;
- 15% têm receita entre 50 a 250 mil reais;
- 5% têm receita entre 250 a 500 mil reais;
- 6% têm receita entre 500 mil reais a 1 milhão de reais;
- 2% têm receita entre 1 a 2,5 milhões de reais;
- 3% têm receita maior que 3 milhões de reais.

04

abstartups
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS

A maioria das startups permanece no estágio inicial, onde depende do financiamento Bootstrapping e investidores-anjos, segundo o estudo da Radiografia Startups Brasileiras:

- 76% das startups brasileiras dependem do financiamento de família e amigos (Bootstrapping);
- 9% depende do financiamento de investidores-anjo;
- 4% depende do financiamento de aceleradoras;
- 4% depende do financiamento de recursos públicos;
- 1% depende do financiamento de capital de risco;
- 1% depende do financiamento bancário;
- 5% depende de outros tipos de financiamento.

Observa-se que embora o mercado seja promissor, poucas pessoas investem em startups no Brasil, o Token wags tem por premissa incentivar que mais startups se tornem independentes financeiramente.

04

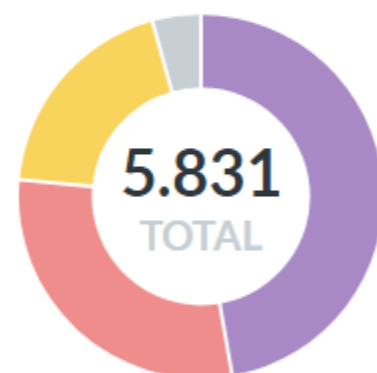
abstartups
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS

Ecossistema Brasileiro em números



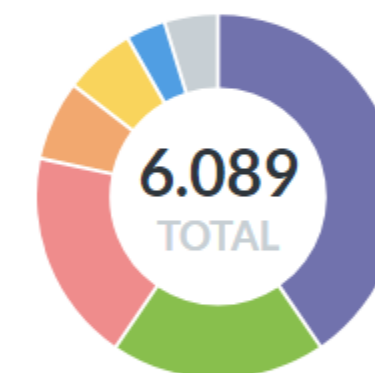
Startup por Público Alvo

● B2B	47.50%
● B2B2C	29.26%
● B2C	19.17%
● Other	4.06%



Startup por Modelo de Negócio

● SaaS	40.96%
● Outros	19.18%
● Marketplace	18.92%
● E-commerce	6.95%
● 3 mais	



2021: o ano do ecossistema de inovação e startups

Em 2020, o ecossistema de inovação brasileiro não só resistiu à crise da Covid-19, como também recebeu um volume de investimentos inédito em sua história. Em 2021, esse crescimento se fortaleceu e as nossas startups receberam nada menos do que US\$ 9,4 bilhões em aportes, quase o triplo a mais do que no ano anterior.

Muitos dos fundos de venture capital que lideraram ou participaram dos maiores aportes em startups brasileiras neste ano têm sede fora do país: SoftBank, Tiger Global Management, Tencent, Accel, Ribbit Capital e QED Investors são alguns deles. Desde 2018, essas casas de investimento começaram a prestar mais aten-

ção na América Latina como um todo e descobriram no continente um terreno fértil para negócios disruptivos.

De acordo com Shu Nyatta, sócio do SoftBank que lidera um fundo de US\$ 5 bilhões para a América Latina, a tecnologia na região está mais relacionada à inclusão do que à disrupção: 'A maioria da população é carente de quase todas as categorias de consumo. Do mesmo modo, a maioria dos negócios é desprovida de soluções de base tecnológica modernas'. Já para Ethan Choi, da Accel, o mercado de inovação latino-americano está crescendo porque a tecnologia está sendo incorporada em cada aspecto da vida dos consumidores. Para ele, o movimento aumentou

a demanda por serviços digitais, que levou ao surgimento de mais startups e, conseqüentemente, atraiu novos investidores.

Este também foi o ano em que o número absoluto de investidores no ecossistema de inovação brasileiro mais aumentou em relação ao ano anterior: até esse último mês de setembro, 544 investidores diferentes aplicaram dinheiro em startups nacionais. No ano de 2020 inteiro, foram 404.

Outro movimento que seguiu firme ao longo deste ano foi o das fusões e aquisições. Em 2021, 280 startups foram compradas no Brasil. Entre os fatores que contribuíram com esse crescimento, está o amadurecimento dos produtos e serviços desenvolvidos pelas nossas startups, que conquistaram a confiança das grandes corporações nacionais. Hoje, essas or-

ganizações estão todas de olho no potencial de inovação das jovens empresas tech e em como elas podem transformar radicalmente a indústria em que operam.

Dentro do nosso mercado, as financial technologies (fintechs) são as mais adquiridas por outras empresas ou mesmo por outras startups. Em um país em que os serviços bancários ainda estão bastante concentrados nas mãos das companhias tradicionais, faz sentido que outras organizações tentem dissipar esse monopólio através da compra de fintechs.

Como não poderia deixar de ser, os unicórnios também deram as caras nessa temporada. No Brasil, dez novas startups atingiram um valor de mercado superior a um bilhão de dólares em 2021.

Nas páginas seguintes, você confere os principais destaques do mercado de startups nos últimos doze meses.

Número de aportes e volume de investimentos

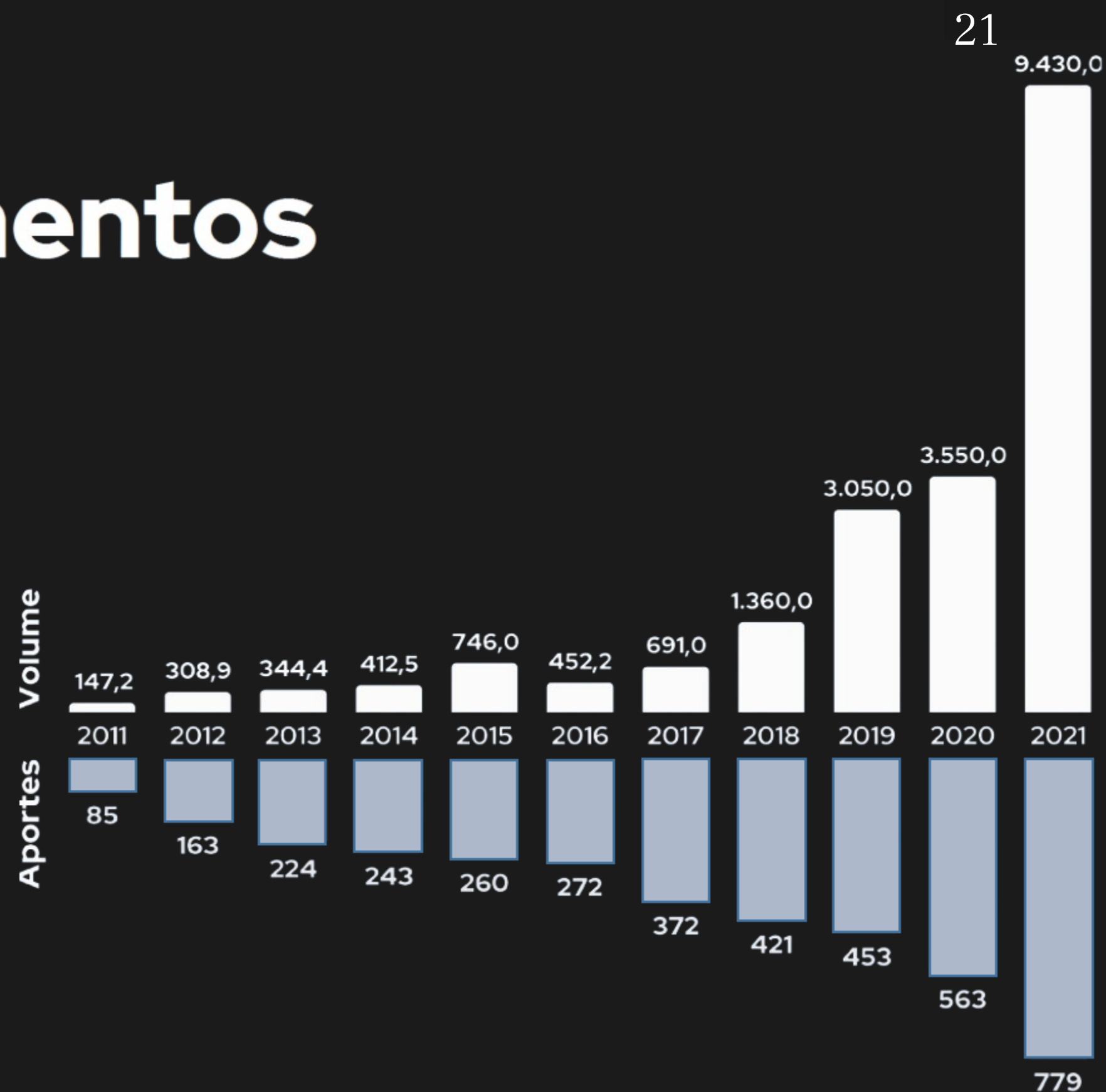
aplicados em startups no Brasil

Em milhões de USD • Fonte: Distrito

O ano de 2021 ficou marcado como o que registrou maior atividade do mercado de venture capital nos últimos seis anos.

Alguns especialistas apontavam um crescimento enxuto devido à retomada ainda gradativa da economia, mas com a chegada do fim do ano, vimos que as teses mais otimistas se provaram verdadeiras.

Além do volume e do tamanho médio dos deals terem aumentado, tivemos diversos mega rounds acontecendo ao longo do ano, o que ajuda a explicar a soma extraordinária investida em 2021 - aproximadamente US\$ 9,4 bilhões.



Volume de investimentos por estágio

aplicado em startups no Brasil

Em milhões de USD • Fonte: Distrito

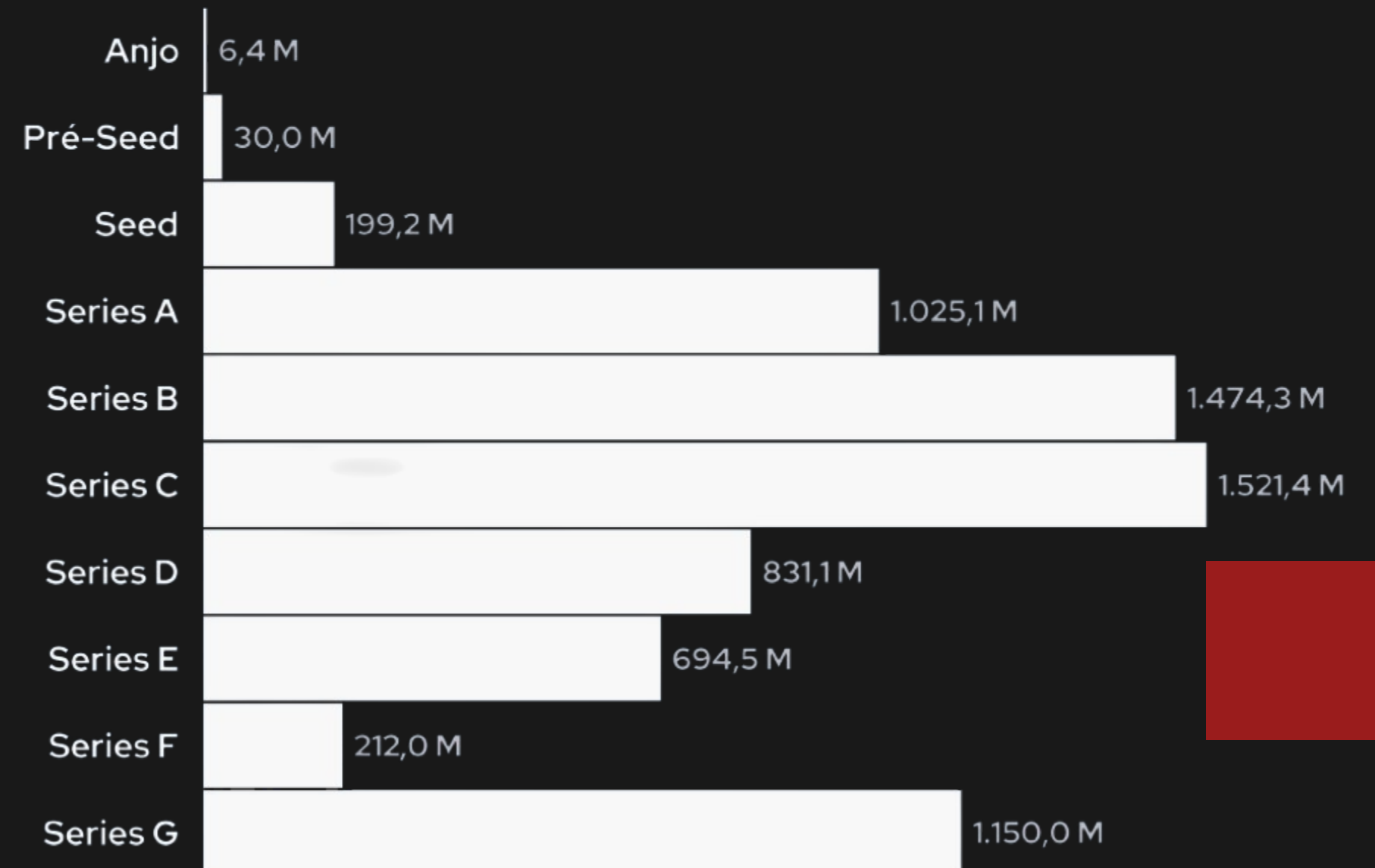
Quando destrinchamos os investimentos do ano por estágio, entendemos melhor como estes se dividem pelo ecossistema.

O investimento early stage, que compreende anjo, pré-seed e seed, recebe a menor fatia do bolo, em parte por se tratar de rodadas menores, mas também porque é uma faixa de investimento considerada de alto risco, visto que essas empresas ainda não possuem reconhecimento no mercado.

Os chamados late stages, referentes às séries A em diante, concentram a maior parte de

todo o investimento venture capital no país. Esses rounds atraem mais investidores por se tratarem de empresas maiores, mais consolidadas e por haver mais possibilidades de saída do deal.

Destaque para a enorme quantia na série G, referente a uma única empresa: o Nubank.



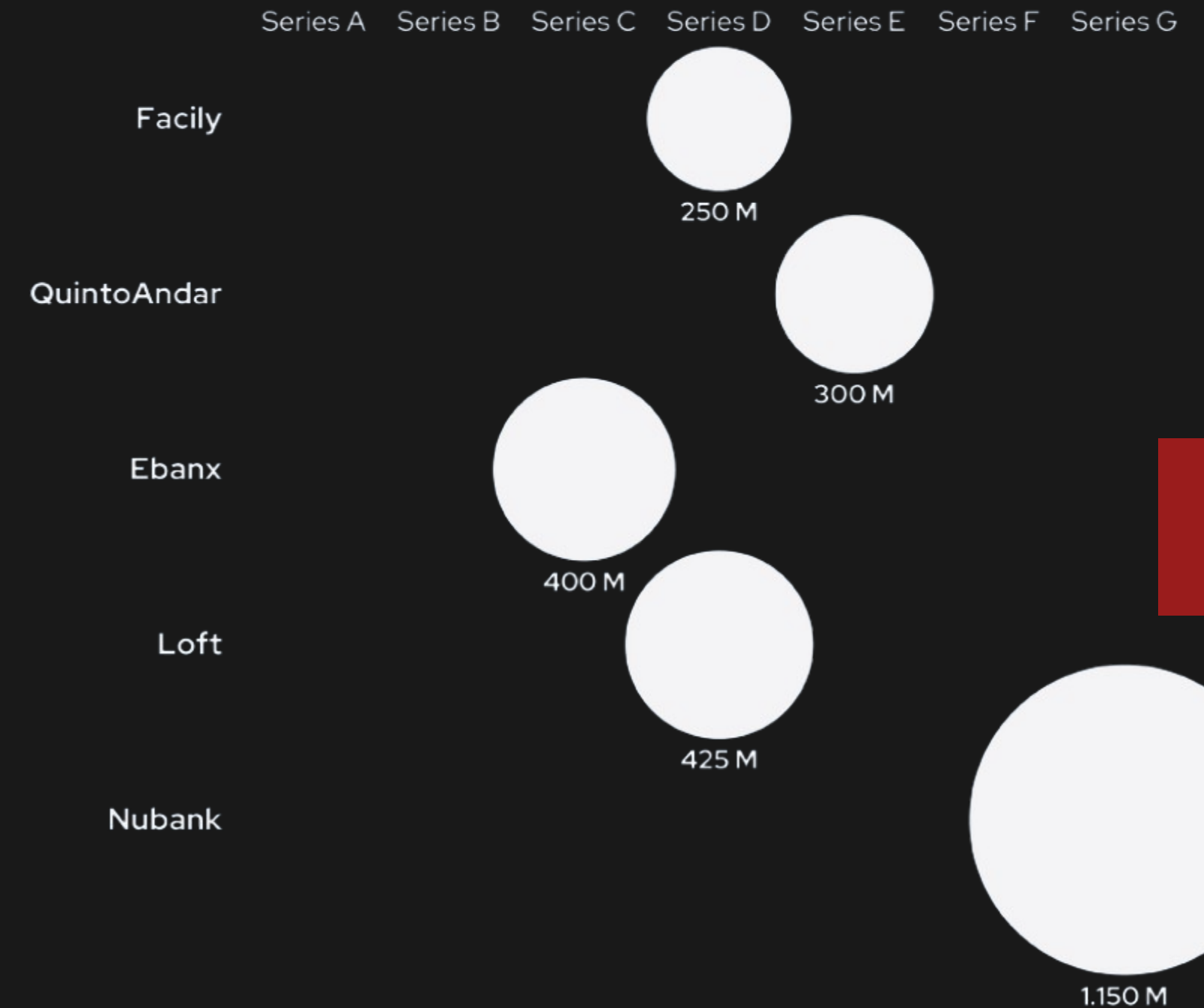
Top 5 maiores investimentos

aplicados em startups no Brasil

Em milhões de USD • Fonte: Distrito

Os mega rounds, investimentos de ventures de pelo menos US\$ 100 milhões, marcaram 2021. Foram 31 rodadas do tipo no último ano, o que sinaliza um amadurecimento do ecossistema e uma validação da capacidade de escala das startups do país, mas também aponta para uma concentração potencialmente problemática, uma vez que é importante para o mercado que haja uma renovação constante das startups.

Outra consequência do aumento dos mega rounds é um aumento no valuation das empresas e o eventual surgimento de novos unicórnios.



Número de aportes e volume de investimentos por setor

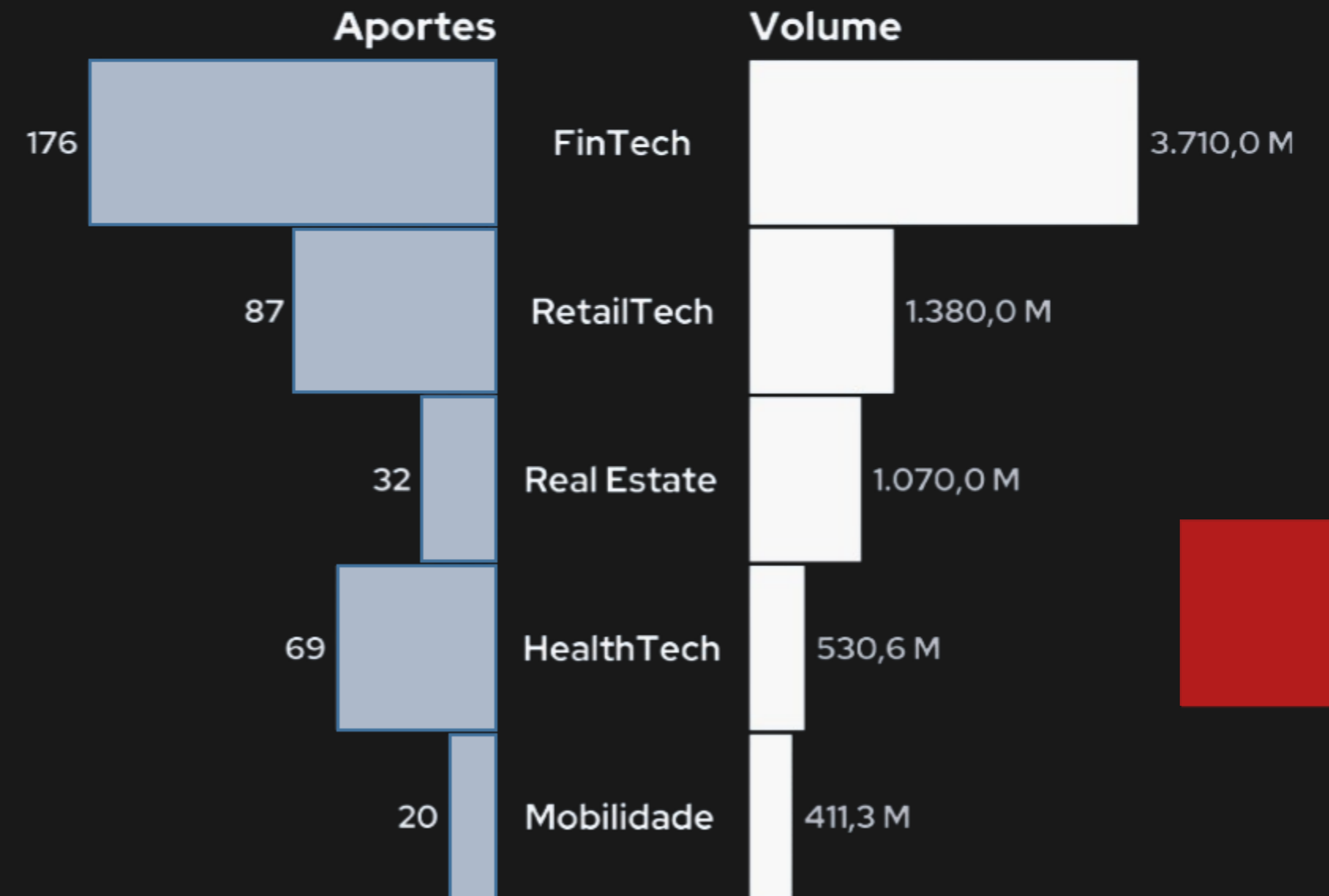
aplicados em startups no Brasil

Em milhões de USD • Fonte: Distrito

Na divisão por setores, as fintechs lideram o quadro dos mais investidos, seguidos pelas retailtechs e Real Estate. Os dois primeiros são, historicamente, os setores mais prósperos do ecossistema de startups brasileiro, com muitos representantes entre unicórnios e scale-ups. Contudo, trata-se de setores carentes de tecnologia no cenário brasileiro.

O setor de real estate aparece bem colocado por conta dos seus outliers (ou seja, startups que fogem do padrão das demais em seu grupo), Loft e Quinto Andar, ambas

entre as maiores captações do ano. O reflexo disso é que o setor não é um destaque em relação ao número de deals. O setor de educação registrou um número razoável de deals e de investimentos, mas ainda enxergamos um enorme potencial de crescimento para o mesmo.



4.1 Marco Legal das startups

No dia 31 de agosto de 2021, a Lei Complementar nº 182/2021 entrou em vigor. Ela institui o Marco Legal das Startups e visa criar um ambiente regulatório favorável para empresas inovadoras.

O Marco é resultado do projeto de Lei Complementar nº 146/2019, que institui a primeira norma-base federal para as startups e possui cinco destaques para desburocratizar modelos de negócios:

- Definição legal e princípios;
- Segurança jurídica para investidores;
- Fomento;
- Redução na tributação;
- Desburocratização de processos legais.

Outras leis federais já tratavam de temas importantes para os novos modelos de negócio. Além das duas citadas acima, existem também a Lei Complementar 167/2019, criadora do Inova Simples, e a Lei 13.874/2019, que estabelece garantias de livre mercado.

Vale destacar ainda que, pela nova lei, podem ser classificadas como startups as empresas e sociedades cooperativas que atuam na inovação aplicada a produtos, serviços ou modelos de negócios que tenham uma receita bruta de até R\$ 16 milhões no ano anterior, com até dez anos de inscrição de CNPJ.

Por fim, o marco regulatório abre espaço para que cada vez mais investidores se aproximem das startups e invistam sem que haja, obrigatoriamente, a necessidade de criar vínculos com a empresa. Isso significa que o investidor pode aplicar capital em várias startups, com o único objetivo de auferir lucros, sem responder pelas dívidas que eventualmente ela venha a contrair.

4.2 **SEGURANÇA DOS INVESTIMENTOS**

A Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) regula o tratamento de dados pessoais, por pessoa jurídica ou pessoa física, com o objetivo de proteger os direitos fundamentais e a privacidade dos indivíduos. Assim, ela resulta em uma transformação cultural e organizacional para as empresas, exigindo uma série de medidas e procedimentos para garantir seu cumprimento.

Dessa forma, a LGPD tem como finalidade garantir a transparência no uso dos dados em qualquer meio, digital ou analógico, estabelecendo regras sobre a coleta, armazenamento, tratamento e, principalmente, compartilhamento de dados pessoais. Além disso, o cumprimento da Lei tem sido critério para muitos investidores que além de direitos, exigem cuidados jurídicos, técnicos e financeiros.

Sobretudo, no que diz respeito às healthtechs, que possuem uma base de dados considerados sensíveis, é essencial a conformidade com a legislação para ganhar confiança do mercado e dos investidores. A tendência é que a adequação à Lei Geral de Proteção de Dados seja incluída na checklist de uma due diligence - diligência prévia - como forma de garantir a segurança do investimento e da reputação da empresa e suas partes envolvidas.

05

MODELO DE NEGÓCIO

O Token wags entregará um blockchain multiuso com um nível de maturidade no que diz respeito à identificação, segurança, responsabilidade e usabilidade, que irá liberar o potencial do blockchain para negócios convencionais.

O Token wags foi criado na plataforma de blockchain da Binance Smart Chain através de smart contract, seguindo o padrão BEP20 em compatibilidade com a maioria das carteiras e exchanges que atualmente operam com criptomoedas baseadas BSC.

Emissão:

- Data Início do ICOs: 31/03/2022
- Data Final do ICOs: 30/11/2022
- Max Supply: 5 000 000 000
- Max Cap: não há
- Soft Cap: não há
- Smart Contract: [0xf97a69ba184004e429e6696305adcb2675ec0cf3](#)
- Total Supply: 5 000 000 000

5.1 Emissão, divisão e alocação de Tokens sobre o supply total

Tokenomics:

- 01% Pré-venda;
- 05% ICO;
- 01% Airdrop | Mkt;
- 0.5% Bonificação da equipe;
- 30% Serão comercializados nas plataformas de negociações globais;
- 62.50% Reserva.

5.2 Formato da Alocação

A alocação entre as equipes de colaboradores que participam de toda a operação do projeto fica da seguinte forma:

37,50% será utilizado no projeto com a equipe colaboradora e os encargos custeados em seu desenvolvimento.

5.3 Alocação externa Ampliação do projeto

6% do total de Tokens criados estará disponível para venda aos investidores durante os eventos de Pré-Venda e ICO. Caso o montante total de Tokens não seja vendido neste processo, a quantidade remanescente será disponibilizado para um novo ICO, até que se finalize as vendas a qual compreenderá:

- 1% Pré-Venda:

Única Etapa: 100% será ofertado no valor de 0,01 usd.

- 5% ICO será dividido nas seguintes etapas:

1° Etapa: 30% será ofertado no valor de 0,03 usd;

2° Etapa: 30% será ofertado no valor de 0,05 usd;

3° Etapa: 40% será ofertado no valor de 0,07 usd.

Tendo uma duração total de 8 a 12 meses, levando em consideração o avanço do projeto e de acordo com a necessidade de adaptação.

30% dos Tokens wags serão comercializados nas plataformas de negociações globais e na Plataforma de Marketing Digital e Negociação de Investimento Coletivo idea-crowdfunding, visando ampliar o ecossistema de utilidade do Token.

62,50% do total de Tokens será destinado a um fundo de reserva interno. Estes Tokens serão liquidados apenas caso haja necessidade de recursos para expansão internacional das atividades da empresa. Ou seja, o lançamento de listagem oficial do Token wags em Exchanges e Wallets da rede BSC, criação de novos meios de utilidade e lançamentos de novos produtos no mercado.

5.4 Reserva para Bonificação da equipe

Bonificação da equipe após o cumprimento de 70% do Roadmap do projeto, (meados de 2022/ 2023), incluindo todos os participantes da equipe no momento.

Será de 0,5% de Tokens wags:

- 0,3% do total de Tokens será destinado aos sócios fundadores (sujeitos às regras de realização);
- 0,15% do total de Tokens será destinado à equipe de desenvolvedores (sujeitos às regras de realização);
- 0,05% do total de Tokens será destinado aos membros do Conselho (sujeitos às regras de realização).

5.5 Benefícios para os Investidores

Token estruturado no formato de early stage (capital semente). Este funding colaborativo via Token, cujo capital advem da nossa rede de Investidores Anjos, foi constituído para investimento em negócios na modalidade de equity, sendo que os prazos de desinvestimento será de acordo com cada regra e projeto individual publicado em nossa plataforma, ou ainda, a venda de seu "pack/token" na Plataforma de Marketing Digital e Negociação de Investimento Coletivo idea-crowdfunding, sendo remunerado para esse fim, o que trará não só liquidez ao Token, como também, a distribuição de lucro futuro para os detentores do Token via equity-crowdfunding.

06 ROADMAP

Q1/ 2023

- Impulso de marketing para novos afiliados;
- Conheçam o projeto;
- Pré-Venda;
- Airdrop;
- Lançamento do website;
- Lançamento do ICO (primeira fase);
- Listagem oficial na Trust Wallet.

Q2/ 2023

- Impulso de marketing com influencer;
- Listagem do Token wags na Coingecko;
- Listagem do Token wags na Coinpaprika;
- Listagem na CoinMarketCap;
- Lançamento da rede social we-angel's.

Q3/ 2023

- Impulso de marketing com grande influenciador;
- Final do ICO.

Q4/ 2023

- Aumentar o marketing;
- Adicione muito mais utilidade ao projeto;
- lançamento em exchange de médio porte.

TOKEN WAGS reserva-se o direito de editar este roadmap a qualquer momento.

07 **FUNDADORES E EQUIPE**

Founders


Ronald Mont Chevallier[®]
CEO

Irene Fernandes
Head de Comunidade

Roberto Costa Junior
CTO

Bruna Monteiro
Strategic Planning

Jorge Caetano
Comercial



**Construa uma
renda recorrente.
Construa sua rede
individual de
Colaboradores
Participativos.**

1º Token de Investimento Anjo

AVISO LEGAL

WE-ANGEL'S, incluindo, mas não se limitando ao projeto geral, token, site, contratos inteligentes e quaisquer aplicativos conforme apresentado neste documento conceitual, não é um serviço financeiro ou de pagamento licenciado, não licenciado ou isento de qualquer tipo e em qualquer jurisdição. Qualquer terminologia usada neste Whitepaper, no website ou no aplicativo é destinada apenas como uma referência básica, sem qualquer significado efetivo ou legal dos mesmos termos em um ambiente regulado e / ou financeiro. Os contratos inteligentes do Token wags são de código aberto, com auditoria de segurança, permanentes e não modificáveis de qualquer forma. O Token wags é estritamente um token em todas as jurisdições e não é, e não pode ser considerado um "título" ou token regulamentado de qualquer tipo. Token wags não é, de forma alguma, dinheiro eletrônico e / ou moeda fiduciária, ou um stablecoin lastreado em ativos, seja global ou de escopo limitado. Este Whitepaper, considerado isoladamente, não é um contrato ou acordo contratual de qualquer tipo, nem é um convite, solicitação ou oferta para investir no Token wags ou adquirir ou usar Token wags de qualquer forma e com qualquer expectativa de lucro. Qualquer usuário do Token wags representa e garante que recebeu aconselhamento técnico, administrativo, regulatório e jurídico adequado antes e depois de acessar e / ou ler este Whitepaper ou o Site e / ou usar qualquer parte ou elemento do Token wags (incluindo o token wags Token). O usuário reconhece e aceita que existe um alto risco inerente em acessar, adquirir ou usar qualquer tipo de blockchain e / ou sistema criptográfico, token, incluindo Token wags , e nega ainda qualquer reclamação de qualquer tipo contra qualquer membro da comunidade direta ou indiretamente envolvido com o Token wags, por qualquer dano sofrido, incluindo perda total.

"A razão pela qual lutamos com a insegurança é que comparamos nossos bastidores com os melhores momentos dos outros.

www.weangels.social

O Futuro é cripto, o Futuro é Token, e o Futuro é agora!

/token wags●