



# TOKEN WHITEPAPER

Fractional Ownership en Tiendas Autónomas de  
Consumo Masivo

# GLOSARIO

**01** ¿Qué son los Tokens MiniGo?

**02** Retail 3.0 y estado del mercado

**03** Propiedad Fraccionada

**04** Oportunidades de inversión

**05** Desglose de ingresos y costos de las tiendas miniGO

**06** Metas futuras y desarrollos

# VISTA GENERAL

**01** Holders invierten en la creación de una tienda nueva o existente

**02** Todos los meses la venta de productos genera ingresos

**03** Se destina un 4% de los ingresos para nuestros holders

**04** Cambiamos ese monto a USDC

**05** Enviamos USDC a cada uno de los holders

# ¿QUÉ SON LOS TOKENS MINIGO?

Los Tokens MiniGO son una representación de los **ingresos** en las tiendas MiniGO.

## TIENDAS MINIGO

Las tiendas MiniGO son **mercados autónomos de próxima generación**, que proporcionan espacios físicos con **inteligencia artificial** e **IoT**, en ubicaciones selectivas, para que las **marcas más importantes de la región** vendan a los consumidores finales.

En lugar de comprar y revender los productos como hace un supermercado tradicional, nuestras tiendas permiten que las marcas **vendan directamente al consumidor, sin intermediarios, aumentando los ingresos y mejorando la lealtad a la marca.**

Nos enfocamos en productos de consumo masivo (FMCG) de las **mejores marcas**, asegurando a los dueños de los tokens **ingresos constantes**.

Nuestro **revolucionario** modelo de negocio conecta marcas y consumidores como **nunca antes se había visto**, en **tiendas de vanguardia** impulsadas por nuestra tecnología **Grab and Walk Out**.

¡Los consumidores entran a la tienda, toman lo que quieren y se van!

## TOKENS MINIGO

Con tus Token MiniGO, **obtienes ingresos mensuales** de una de las **más innovadoras** tiendas de la región. Nuestras tiendas Cashier Less y nuestro modelo de negocio **ya tienen a las marcas líderes interesadas**. Es simple, todos los meses, el **4%** de los ingresos del local se intercambian a USDC y se envían a los titulares de los token.

Puede mantener, vender o intercambiar tokens de tantas tiendas como desee.

Cada tienda tiene **10.000 tokens** destinados a compartir los **ingresos**. No se pueden crear más tokens para la misma tienda ya que el **suministro es fijo**.

**Se más que un consumidor. Participá de las ganancias de vender productos de consumo masivo con los Token MiniGO.**

## En pocas palabras



**Recaudamos los ingresos de la tienda**



**Lo cambiamos por USDC**



**Enviamos USDC a los dueños de los tokens**

# RETAIL 3.0 Y ESTADO DEL MERCADO

A pesar de la pandemia, el comercio **minorista** de bienes de consumo masivo (o FMCG por sus siglas en inglés) **sigue tan fuerte como siempre.**

Según **KANTAR** (líderes mundiales en el comportamiento del consumidor en el análisis minorista), "Latam experimenta su **mayor crecimiento en volumen de ventas de bienes de consumo masivo desde 2010** [...] La llegada de COVID-19 cambió significativamente los comportamientos de compra en América Latina, **impulsando en el primer trimestre del 2020 el mayor crecimiento de volumen visto durante los últimos 10 años. Los compradores de todo el mundo están comprando más bienes de consumo,** [...] Esto resultó en un crecimiento del volumen total en la región del **4,8%**"

Fuente

Al aprovechar el crecimiento de este sector y nuestra tecnología, contamos con muchas posibilidades **de éxito** en la región LATAM, **estableciendo nuevos horizontes** en el **Retail 3.0.**

Aplicamos **innovaciones nunca antes vistas** en la región, como por ejemplo **tecnologías de asistencia** para compradores con discapacidades, lo que abre la puerta a **grupos demográficos nunca antes incluidos** en los supermercados tradicionales

Nos enfocamos en cinco pilares para mantener el Token MiniGO como un activo rentable en el largo plazo:

## MODELO DE NEGOCIO INNOVADOR

Impulsamos a **las marcas líderes globales** para que vendan en un mercado D2C (Directo al consumidor), lo que les permite **aumentar sus ingresos de manera exponencial y acceder a información valiosa sobre hábitos de consumo. Sin intermediarios, mejoramos la calidad de** la relación marca-consumidor.

## INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Creamos una **nueva generación en el comercio minorista** mediante el uso de **soluciones de vanguardia** con visión por computadora, góndolas inteligentes y anuncios en tienda **mejorados por IA** (todas innovaciones patentadas o en proceso de patentamiento)  
Nuestros esfuerzos están focalizados 100% en tecnologías **Retail 3.0**

## INTERNET DE LAS COSAS (IOT)

Nuestras tiendas incluyen varios dispositivos IoT, como por ejemplo nuestras exclusivas **etiquetas de precios inteligentes**, que permiten a las empresas actualizar precios o crear descuentos que se aplican en segundos.

## DISTRIBUCIÓN EFICIENTE DE EMPLEADOS

La plataforma interactiva MiniGo, permite ver el stock de cualquier producto en tiempo real, de esta manera es posible **adaptar el número de empleados requeridos** en cada tienda en forma inmediata, **optimizando su desempeño** y reduciendo costos fijos.

## PROPIEDAD FRACCIONADA BLOCKCHAIN

Con MiniGO Token es posible que seas dueño del 100% o de una fracción de una tienda autónoma. **Podés invertir entre el 0,01% al 100% de acuerdo a tus objetivos**. Pero lo más importante es que podés dejar de ser un simple consumidor, y **convertirte fácilmente en un actor estructural del retail** de productos de consumo masivo a través de nuestra tecnología.

# PROPIEDAD FRACCIONAL

A pesar de los avances tecnológicos, los jugadores con capacidad financiera para comprar y abrir supermercados han **sido siempre los mismos durante las últimas 6 décadas.**

En la segunda década del siglo XXI, **MiniGO está cambiando el statu quo con el nacimiento de Retail 3.0.**

**La propiedad fraccionada en Retail** es una idea que se ha convertido en realidad con la llegada de la blockchain, y la **tokenización MiniGO** lo permite.

Si cree que la venta minorista fraccionada suena extraño, considere lo común que es la propiedad fraccional en otras clases de inversión, como el mercado de valores.

**¿Por qué los pequeños inversores no deberían tener la misma oportunidad de oro de poseer una fracción de una tienda autónoma como MiniGO?**

**¿Por qué un consumidor no debería convertirse en propietario parcial de una tienda minorista de bienes de consumo masivo?**

MiniGO cree que la propiedad fraccionada puede convertirse en el próximo **gran paso en el comercio minorista** al aprovechar las tecnologías **blockchain** en forma de **tiendas MiniGO tokenizadas.**

Si bien la inversión en un supermercado tradicional requiere decenas de miles a millones de dólares, la **propiedad fraccionada** permite que cualquier persona tenga acceso a tales **inversiones.**

En comparación con otras inversiones, los rendimientos de los tokens MiniGO están **respaldados legalmente por ingresos comerciales reales.**

**Es una nueva forma de relacionarse consumidores y retail de productos de consumo masivo.**

**Sea más que un consumidor. Participe del negocio que durante años perteneció a los supermercadistas tradicionales, adquiriendo tus Tokens MiniGo.**



# OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN

FMCG ha sido la piedra angular de la **creación de riqueza** desde principios de la década de 1960 con empresas globales como Wal-Mart, Carrefour y DIA.

**MiniGO trae el mismo poder a las masas.**

Nuestro objetivo es llegar a **300 tiendas en LATAM para el 2025.**

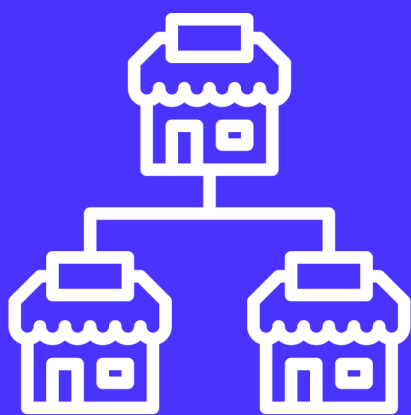
Para entonces, **MiniGO distribuirá decenas de miles de USDC a los poseedores de tokens mensualmente.**

La **transparencia** sobre nuestros ingresos permite que **cualquiera** vea el **flujo de caja** de cada tienda en tiempo real.

**Tenemos especial cuidado a la hora de elegir ubicaciones.**

Por ejemplo, nos enfocamos en ubicaciones de alto **tráfico peatonal** o **áreas de altos ingresos**, como comunidades cerradas, edificios residenciales o edificios corporativos.

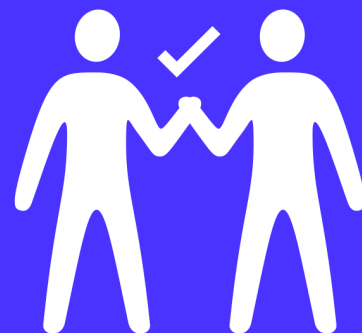
Algunas de nuestras ubicaciones incluso tienen **contratos de exclusividad**, lo que permite que la mayoría de los consumidores de esa localización **compren en nuestras tiendas.**



**300 tiendas en el año 2025**  
*Miles de USDC de ingresos mensuales para los titulares de Token MiniGO*



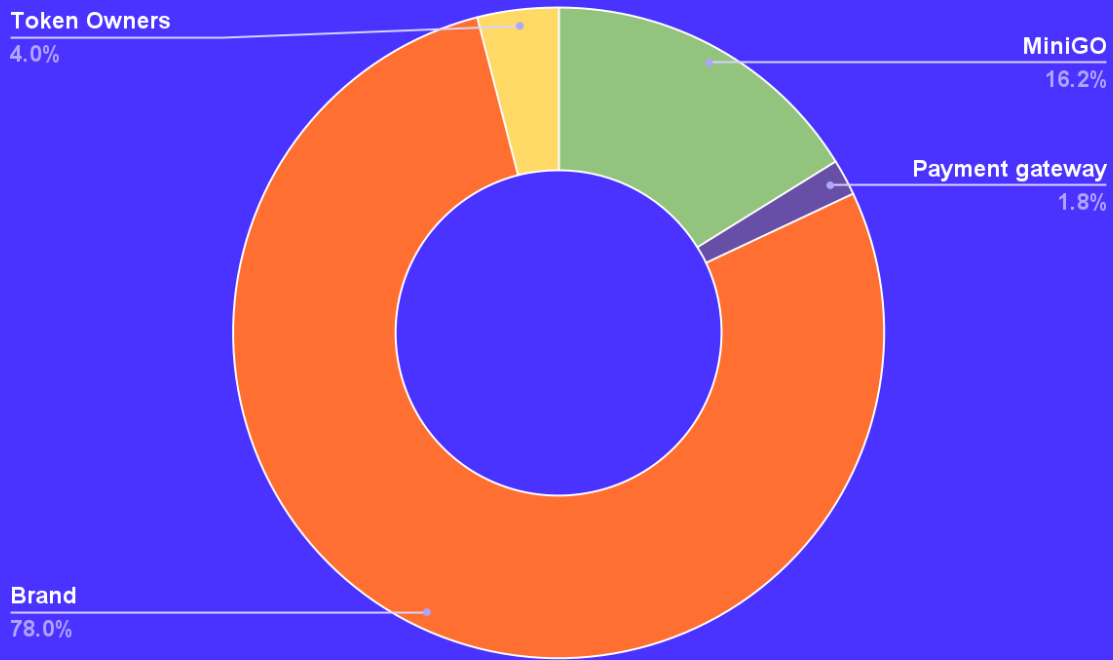
**Ubicaciones seleccionadas cuidadosamente para asegurar tasas de retorno altas y estables**



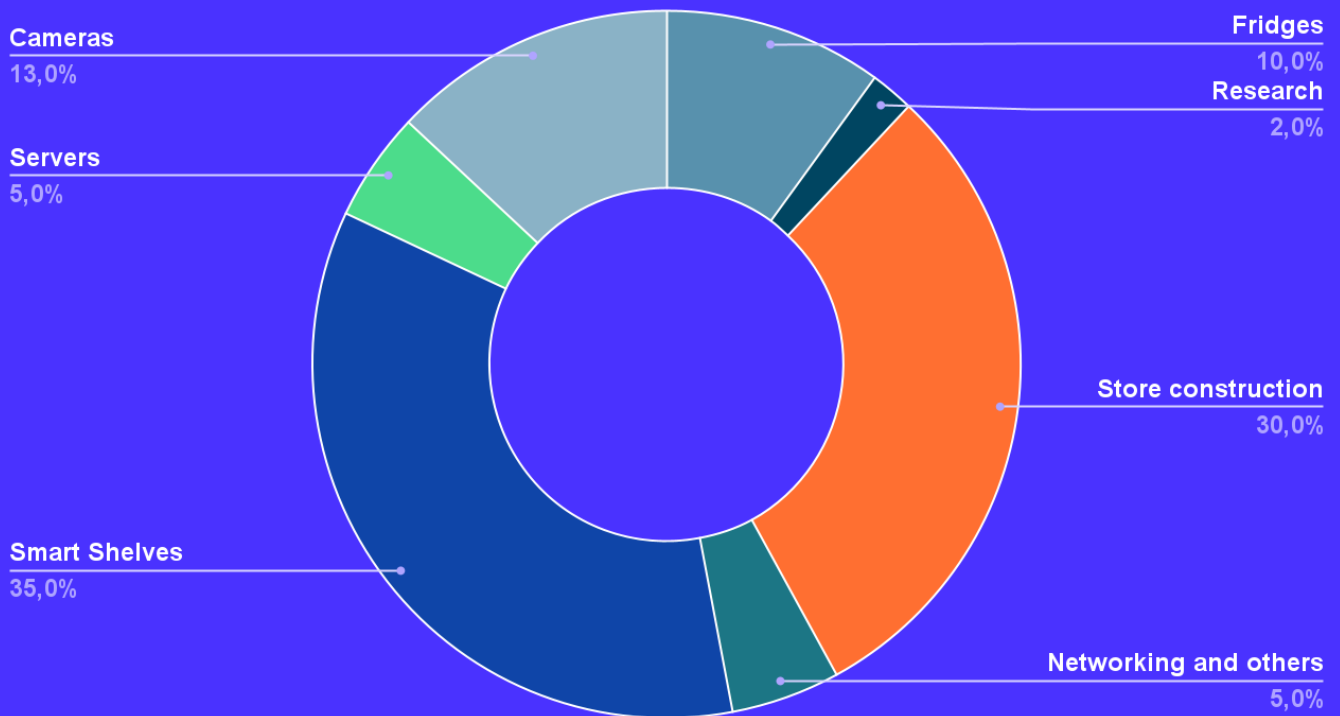
**Exclusividad por zona para la venta de productos de consumo masivo**



# DESGLOSE DE COSTOS E INGREOS



Desglose de ingresos por ventas



Costo aproximado de tiendas de 75 m<sup>2</sup>/807ft<sup>2</sup> (Inversión de U\$D 120.000)

# OBJETIVOS FUTUROS E INVESTIGACIÓN

Actualmente tenemos **tres puntos a mejorar**, que impactan tanto en los costos de la **inversión inicial** como **costos recurrentes**. En tal sentido, nos proponemos los siguientes objetivos:

## READAPTACIÓN DE GÓNDOLAS INTELIGENTES

Si bien son una de nuestras tecnologías centrales, representan alrededor del **35% de los costos de la tienda**.

Vamos a desarrollar aún más nuestros sistemas de inteligencia artificial para **bajar el costo de los sensores**, lo que **reduciría los costos entre el 20 y el 30%** de la apertura de nuevas tiendas a partir del 2024.

**Reducir los costos de la tienda reduce el costo de los tokens, lo que aumenta el APY y el ROI.**

## REDUCCION DE LOS TIEMPOS EN LOS PROCESOS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Nuestro sistema de Inteligencia Artificial consume gran cantidad de tiempo y recursos humanos para lograr la efectividad que necesitamos. Y esto se traduce en un punto a mejorar al momento de incorporar nuevos productos y cambiar el mix de los sku que se venden en temporadas específicas, como por ejemplo Navidad.

Para resolver esto vamos a desarrollar **gemelos digitales** de productos y de las tiendas físicas, lo que nos permitirá generar **miles de datos en minutos en lugar de días**.

Estos cambios **reducen el costo y el tiempo** de las nuevas marcas que se unan a MiniGO y nos mantenemos continuamente actualizados con nuevos productos para **aumentar los ingresos de la tienda**.

## ROBOTIZACIÓN DE REPOSICIÓN DE PRODUCTOS

Actualmente, nuestras tiendas requieren que nuestro staff de empleados haga el abastecimiento manual de las góndolas.

Por lo que tenemos la necesidad de desarrollar e implementar un **sistema robótico autónomo**, que coloque automáticamente los productos en las góndolas y mantenga **la intervención humana al mínimo**.

La automatización no solo **reduce los costos de los empleados**, sino que nos permite tener una **tienda 100% autónoma**.

## **Fuentes**

Kantarworldpanel.com. (2020). Winning Omnichannel: Foco en Latinoamérica - Argentina - Kantar Worldpanel. Available at:  
<https://www.kantarworldpanel.com/ar/Noticias-/Winning-Omnichannel:-Foco-en-Latinoamerica->

## **Créditos**

financieros de Umer Younas del Proyecto Noun  
Conversión de moneda de Nimal Raj de la Proyecto Noun  
cooperación del de Mada Creativo del del Noun Project  
propietario por Eucalyp de las Noun Project  
tiendas por Berkah Icon del Noun Project  
Location por Asyifa Waskito del Noun Project  
acuerdo por Lucas Helle del Noun Project