



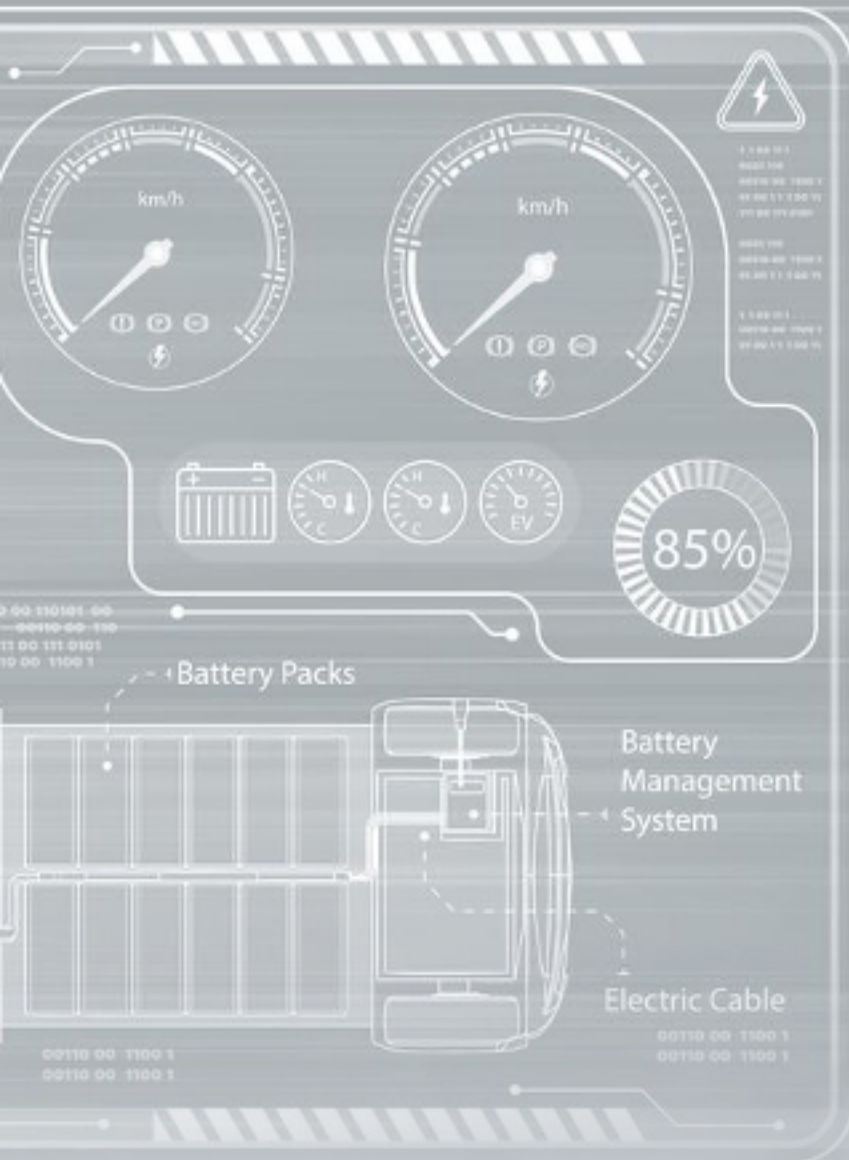
WHITEPAPER - 2025:

**\$TCAR: un futuro descentralizado
para la automoción**



Resumen del documento técnico de \$TCAR

TYPEACAR es un proyecto innovador que pretende revolucionar el mercado de la automoción mediante el uso de tecnologías emergentes como blockchain y la inteligencia artificial. La plataforma totalmente descentralizada tiene como objetivo resolver problemas comunes de las plataformas tradicionales, como la falta de transparencia, los altos costos y la ineficiencia, ofreciendo una experiencia segura y conveniente para compradores y vendedores. El objetivo de TYPEACAR es crear un ecosistema global en el que la compra y venta de vehículos sea sencilla, transparente y accesible para todos. Gracias a la adopción del token \$TCAR, la plataforma introduce un nuevo modelo que integra cashback, descuentos y programas de fidelización, fomentando el uso del propio token para acceder a servicios premium y otros beneficios. El proyecto se desarrolla a través de una hoja de ruta clara y estructurada. En la fase inicial se realizará una investigación en profundidad para identificar las necesidades del mercado y definir las especificaciones técnicas de la plataforma. Posteriormente, el token se lanzará a través de una fase de recaudación de fondos (ICO), seguida del lanzamiento de la plataforma centralizada con funciones básicas como gestión de anuncios y sistemas de pago. Durante 2026, la plataforma evolucionará aún más con la introducción de funciones descentralizadas y el uso completo de la tecnología blockchain. Una de las principales innovaciones de TYPEACAR es la tokenómica, que posiciona a \$TCAR en el centro del ecosistema. El token no sólo sirve como medio de pago por los servicios de la plataforma, sino que también permite a los usuarios participar activamente en la gobernanza a través de un sistema descentralizado. Además, las herramientas avanzadas de inteligencia artificial optimizarán las operaciones, brindarán recomendaciones personalizadas y aumentarán la eficacia del emparejamiento entre compradores y vendedores. En comparación con los competidores tradicionales, como AutoScout24 y Carvana, TYPEACAR introduce elementos disruptivos. La descentralización garantiza una mayor transparencia y costos operativos reducidos, mientras que el modelo basado en tokens crea un fuerte incentivo económico para los usuarios. La adopción de blockchain minimiza el riesgo de fraude y ofrece una experiencia más segura y confiable. TYPEACAR no se limita a replicar modelos existentes sino que los supera, integrando tecnologías avanzadas y un enfoque global que lo hace flexible y escalable. Con estas características, el proyecto pretende convertirse en líder en el mercado de la automoción, ofreciendo valor real a los usuarios y redefiniendo la forma de comprar y vender vehículos.



Introducción

El mercado de la automoción ha experimentado enormes transformaciones en los últimos años, con una creciente digitalización y el impulso hacia modelos más innovadores y sostenibles. Sin embargo, muchas plataformas existentes adolecen de problemas como centralización, falta de transparencia y altos costos. TYPEACAR nació como respuesta a estos desafíos, combinando tecnología blockchain, inteligencia artificial y un modelo de negocio sostenible para crear una plataforma revolucionaria. TYPEACAR no solo replica las características exitosas de plataformas establecidas como AutoScout24, sino que agrega valor mediante la adopción de un ecosistema descentralizado. Gracias al uso de un token dedicado (\$TCAR), los usuarios pueden disfrutar de beneficios únicos, que incluyen reembolsos, descuentos y servicios personalizados, en un entorno seguro y sin intermediarios.

Visión:

Imaginamos un ecosistema global en el que la compra y venta de vehículos sea sinónimo de accesibilidad, eficiencia y transparencia, aprovechando tecnologías innovadoras como blockchain y la inteligencia artificial. Nuestro objetivo es romper las barreras de los mercados tradicionales, creando una realidad digital donde cada usuario pueda operar con confianza y simplicidad.



Misión:

Nuestra misión es revolucionar el mercado de comercio de vehículos usados ofreciendo una plataforma todo en uno que no solo permite a los usuarios ahorrar tiempo y dinero, sino que también los protege en todos los aspectos de la transacción, desde los pagos hasta la seguridad de la transacción. Gracias al uso de tecnologías avanzadas, proporcionamos una plataforma escalable y multifuncional que va más allá de la simple compra y venta: los usuarios podrán acceder, en el futuro, a una amplia gama de servicios relacionados con el mantenimiento, asistencia y gestión de vehículos. Creemos en una experiencia que va más allá de la compra, ofreciendo valor continuo y construyendo una comunidad de usuarios satisfechos y leales.

Nuestra promesa es simple: ayudar a las personas a gestionar mejor sus vehículos, con un servicio seguro, transparente y orientado a sus necesidades.



El producto

Nuestro servicio de corretaje automotriz se enfoca en conectar a concesionarios y compradores, sin que nosotros compremos directamente los vehículos. En el segmento B2B, ayudamos a los concesionarios a vender coches usados o no vendidos a una red de otros concesionarios, obteniendo una compensación fija de 500 euros por cada vehículo comercializado. Operamos como intermediarios, asegurando la máxima eficiencia en las transacciones y facilitando la comunicación entre las partes involucradas. Para B2C, ayudamos a los concesionarios a llegar a los clientes finales a través de estrategias de marketing específicas, gestionando todo el proceso de venta por una tarifa de 1.000 euros por vehículo. Ofrecemos visibilidad online y acceso a una red consolidada de potenciales compradores, reduciendo tiempos y costes de venta. Nuestro modelo elimina los riesgos asociados con la compra directa de vehículos, asegurando transparencia y ganancias sostenibles para nuestros socios.

La situación del mercado



El mercado automotriz en 2024 se encuentra en una encrucijada entre la innovación tecnológica y los desafíos económicos. Como destacó Deloitte, el interés en los vehículos eléctricos está creciendo, pero los altos precios y las altas tasas de interés están desacelerando su aceptación, especialmente en mercados más sensibles a los costos. Al mismo tiempo, los consumidores más jóvenes están mostrando una mayor propensión hacia tecnologías innovadoras y soluciones de movilidad compartida, lo que marca un cambio en las preferencias de compra. Según PwC, el sector se enfrenta a dificultades relacionadas con la inflación y problemas en la cadena de suministro, que están reduciendo los márgenes de beneficio. Sin embargo, la industria continúa avanzando hacia la digitalización y la eficiencia operativa para mejorar la resiliencia y apoyar la transición tecnológica. Las empresas están adoptando modelos como la conducción autónoma y la conectividad, mientras enfrentan una demanda inestable y altos costos de infraestructura de carga. En el panorama de fusiones y adquisiciones (M&A), el mercado se mantiene cauteloso. Las empresas de vehículos eléctricos tienen dificultades para encontrar inversores debido a los altos costes de capital y la caída de la demanda. Sin embargo, existe interés por las innovaciones tecnológicas y la consolidación, con especial atención a la valorización de activos estratégicos. A pesar de las dificultades, el mercado muestra signos de desarrollo, lo que demuestra cómo el equilibrio entre innovación y gestión económica es esencial para el éxito a largo plazo.



Ventaja competitiva



La ventaja competitiva se refiere a los elementos de la empresa y sus productos o servicios que crean valor agregado y diferencian la oferta de la de la competencia a los ojos de los clientes. Una ventaja competitiva es un conjunto de características y productos o servicios percibidos como superiores por el segmento de mercado en comparación con los de los competidores. La ventaja competitiva puede ser de 3 tipos:

1) costo: si, en comparación con la competencia, la estructura de costos de la empresa no es onerosa y puede lograr mayores ganancias incurriendo en menos gastos. Se puede lograr una ventaja de costes, por ejemplo, mediante:

- acceso a materias primas a un precio ventajoso
- el control y reducción de costes generales
- el diseño de una línea de producción eficiente
- el uso de curvas de aprendizaje y escala que permiten una reducción de costos a medida que aumenta la familiaridad con el producto
- Crear un producto o servicio simple sin muchas opciones para reducir las variables y la complejidad.
- apoyo estatal a través de subvenciones y subsidios
- la reestructuración de procesos y organización empresarial para aumentar la eficiencia
- el uso de nuevas tecnologías que nos permitan optimizar recursos y procesos

2) diferenciación si la empresa proporciona un bien o servicio de mayor valor que el de sus competidores. De esta forma la marca se percibe diferente a otras opciones y permite fortalecer el valor de la marca y la buena voluntad.

3) nicho si la empresa tiene como objetivo satisfacer las necesidades de un segmento de mercado específico y limitado.

La ventaja competitiva de nuestro proyecto radica en la capacidad de revolucionar el mercado automotriz combinando simplicidad operativa, tecnologías innovadoras y escalabilidad global. Nuestro modelo de intermediación elimina los riesgos y costos asociados con la compra directa de vehículos, asegurando una estructura liviana pero altamente eficiente. Este enfoque permite márgenes de beneficio constantes (500 euros por vehículo B2B, 1.000 euros para B2C) y una gestión optimizada de las transacciones, generando valor para concesionarios y clientes. Nuestra experiencia consolidada en áreas como marketing digital y obtención de capital nos permite aprovechar estrategias probadas para acelerar el crecimiento. Ya hemos validado el modelo llegando a más de 1.800 distribuidores en Italia (21% del mercado) con un equipo pequeño y una inversión mínima. Esta prueba de mercado demuestra no sólo la demanda de nuestros servicios sino también el potencial de escalabilidad internacional. Además, el proyecto integra tecnologías de vanguardia como inteligencia artificial y soluciones basadas en blockchain para mejorar la eficiencia operativa y la transparencia. La diversificación hacia otros sectores, como el mercado de las criptomonedas, ofrece flujos de ingresos adicionales y reduce el riesgo general, creando un ecosistema resiliente y preparado para el futuro. Para un inversor, nuestro proyecto representa una combinación única de innovación, riesgo calculado y oportunidades de expansión global. Gracias a nuestra visión estratégica, pretendemos ganar una importante cuota de mercado y garantizar altas rentabilidades, no sólo en el corto plazo, sino también a través de estrategias de salida e internacionalización.

Modelo de negocio



El modelo de negocio de TYPEACAR se basa en una combinación de ingresos tradicionales e innovadores, todos diseñados para maximizar el valor para los usuarios y garantizar la sostenibilidad de la plataforma.

01

Comisiones de ventas:

Por cada transacción realizada en la plataforma, TYPEACAR cobra una comisión de 500€ para el segmento B2B y 1.000€ para el segmento B2C. Esto representa una fuente principal de ingresos y respalda las operaciones de la plataforma.

02

Servicios Premium:

Los usuarios pueden pagar para promocionar sus listados y obtener una mayor visibilidad en el mercado. Estos servicios premium son ideales para quienes desean una venta rápida o aumentar sus posibilidades de encontrar el vehículo que desean.

03

Publicidad:

TYPEACAR permite a los concesionarios y empresas del sector adquirir espacios publicitarios dirigidos dentro de la plataforma, garantizando un flujo de ingresos constante.

04

Generación de clientes potenciales:

Proporcionamos clientes potenciales calificados a concesionarios y socios comerciales, mejorando sus oportunidades de ventas.

05

Alianzas Estratégicas:

Las colaboraciones con servicios complementarios como seguros, financiación y logística crean sinergias que amplían las oportunidades de ingresos para todas las partes involucradas.

06

Token de utilidad (\$TCAR):

El token es el corazón del ecosistema TYPEACAR. Los usuarios pueden utilizarlo para acceder a servicios premium, obtener descuentos y participar en programas de fidelización.

07

Fichas recibidas

Todos los tokens recibidos de forma gratuita mediante el uso de la plataforma se podrán utilizar de forma permanente sólo dentro del ecosistema y nunca podrán comercializarse. Con este sistema híbrido de distribución y evaluación, con el tiempo todos los tokens volverán a la plataforma y se utilizarán para el ecosistema. El aumento de su valor estará determinado por la creciente escasez de tokens en el mercado.

Fortalezas

Nuestro modelo de negocio es ágil y escalable, con un enfoque de intermediación que elimina los costos asociados a la compra directa de vehículos, permitiéndonos operar con una estructura liviana y sustentable. Ya hemos validado el mercado con más de 1.800 concesionarios adquiridos, lo que demuestra una fuerte demanda de nuestros servicios. El uso de tecnologías innovadoras como la inteligencia artificial y blockchain aumenta la eficiencia y transparencia de las operaciones. Además, nuestro equipo aporta una sólida experiencia en áreas complementarias como marketing digital y obtención de capital, lo que ofrece una base sólida para expandirse rápidamente a nivel mundial. La diversificación hacia otros sectores crea sinergias y minimiza riesgos, haciendo que el proyecto sea resiliente y proyectado hacia el futuro.

Oportunidades

El mercado de la automoción está experimentando una transformación, con una creciente demanda de soluciones digitales e innovadoras para la compra y venta de vehículos. Nuestra capacidad para integrar tecnologías avanzadas nos posiciona como un actor innovador en un sector tradicional, con oportunidades de liderazgo en nichos subexplotados. Expandirse globalmente, aprovechando la creciente demanda de transparencia y eficiencia, representa una oportunidad importante. Además, la integración con el sector criptográfico ofrece una diversificación única en comparación con la competencia. La posibilidad de crear un mercado global para agregar nichos de mercado podría transformar nuestro modelo en una plataforma dominante.

Debilidades

Estamos en una etapa temprana, con una estructura operativa y un equipo aún por expandir para abordar el aumento de escala. Nuestra dependencia inicial de unos pocos mercados (Italia y Europa) puede limitar el crecimiento y necesitamos inversiones significativas para ampliar la red e implementar nuevas tecnologías. Además, la falta de un historial establecido a escala global podría plantear un desafío para atraer algunos inversores y clientes en los mercados extranjeros. La competencia con grandes operadores y plataformas digitales ya consolidadas podría constituir un obstáculo para ganar rápidamente nuevas cuotas de mercado.

Amenazas

La competencia de grandes grupos y plataformas establecidas representa un riesgo, al igual que las barreras regulatorias en los mercados extranjeros. Los cambios económicos, como la inflación o el aumento de las tasas de interés, podrían limitar la capacidad de gasto de nuestros clientes. Además, la lenta adopción de tecnologías innovadoras por parte de algunos distribuidores tradicionales podría frenar el crecimiento. Por último, cualquier dificultad para encontrar inversores o gestionar la velocidad de expansión podría comprometer el éxito del proyecto.

Resultado del análisis FODA

El análisis FODA destaca cómo el proyecto es sólido gracias a sus fortalezas y oportunidades de mercado, pero requiere de un plan estratégico para superar debilidades y mitigar amenazas. La oportunidad clave reside en la capacidad de posicionarse como un líder innovador en una industria en evolución, aprovechando las tecnologías avanzadas y la diversificación para escalar globalmente. La integración de la automoción, las criptomonedas y la obtención de capital puede diferenciarnos significativamente, abriendo nuevas vías para el crecimiento y el éxito sostenible.



Factores Políticos

El sector automotriz está fuertemente influenciado por las regulaciones gubernamentales, especialmente en lo que respecta a la transición a vehículos eléctricos y sostenibles. La Unión Europea está implementando políticas de emisiones más estrictas, con la prohibición de los motores de combustión para 2035, creando oportunidades para los servicios relacionados con los vehículos eléctricos. Sin embargo, los cambios regulatorios pueden plantear un desafío, ya que varían de un país a otro y requieren una flexibilidad adecuada para la expansión internacional. Además, los incentivos gubernamentales para la electrificación pueden acelerar la adopción de nuevas tecnologías, abriendo mercados más grandes para nuestro modelo de negocio.

Factores Económicos

La economía global enfrenta presiones de inflación, altas tasas de interés e incertidumbres geopolíticas, que pueden afectar la capacidad de gasto de los clientes. Sin embargo, el mercado de vehículos usados y las soluciones innovadoras como el corretaje de automóviles están bien posicionados para capitalizar la demanda de opciones más accesibles. Nuestros reducidos costos operativos representan una ventaja competitiva en este escenario económico. Además, la creciente adopción de modelos de suscripción y soluciones compartidas destaca una tendencia hacia un enfoque más rentable y flexible en el mercado.

Factores Sociales

Los consumidores están cada vez más orientados hacia soluciones digitales, rápidas y transparentes, tanto en el mercado B2B como B2C. Este cambio de comportamiento representa una gran oportunidad para nuestro modelo, que se basa en tecnologías innovadoras y simplicidad operativa. Además, la creciente conciencia medioambiental está empujando a los consumidores a elegir soluciones más sostenibles, como vehículos eléctricos o de bajo impacto medioambiental. Sin embargo, la adopción de tecnología puede variar según los diferentes grupos demográficos, lo que hace que la educación del cliente y una estrategia de marketing dirigida sean fundamentales.

Factores Tecnológicos

El mercado automotriz se encuentra en medio de una revolución tecnológica, con la introducción de innovaciones como la inteligencia artificial, blockchain y conectividad avanzada. Estas herramientas mejoran la eficiencia operativa y la transparencia, dos pilares de nuestro proyecto. Además, la creciente difusión de los mercados digitales y las plataformas de compra y venta online crea nuevas oportunidades para nuestro modelo. Sin embargo, la rápida evolución de las tecnologías requiere una inversión continua en investigación y desarrollo para seguir siendo competitivos y satisfacer las expectativas de los clientes.

Resultado del Análisis PEST

El análisis PEST muestra un entorno lleno de oportunidades, especialmente gracias a los cambios sociales y tecnológicos que favorecen la adopción de nuestro modelo de negocio. Los factores económicos y políticos pueden representar tanto riesgos como oportunidades, dependiendo de nuestra capacidad para adaptarnos a las regulaciones y condiciones del mercado cambiantes. La innovación tecnológica y la atención a las necesidades del consumidor nos posicionan como un actor dinámico en un mercado cambiante, ofreciendo un enorme potencial de crecimiento.



Calificación: Excelente

El proyecto logra una máxima calificación gracias a la combinación de elementos internos y externos que favorecen su éxito, a pesar de los desafíos identificados.

Fortalezas y Oportunidades

El análisis FODA destaca una estructura ágil, un modelo de negocio innovador y un posicionamiento bien definido, que aprovecha las tendencias emergentes en el sector de la automoción. El proyecto destaca por su capacidad de operar con costes reducidos, ofreciendo transparencia y valor tanto en B2B como en B2C. Las tecnologías avanzadas, como la inteligencia artificial y la cadena de bloques, representan un diferenciador único, ya que garantizan eficiencia y escalabilidad. Desde el punto de vista de PEST, el contexto político y social favorece la adopción de modelos sostenibles y digitales, mientras que el mercado económico ve una demanda creciente de soluciones accesibles y flexibles. Estas condiciones crean un terreno fértil para el proyecto, con amplias oportunidades de expansión y diversificación internacional.

Debilidades y amenazas mitigables

Los principales desafíos identificados se refieren a la necesidad de ampliar el equipo y consolidar la presencia en el mercado internacional, junto con la competencia de los grandes operadores. Sin embargo, la estrategia corporativa ya planificada aborda estos temas críticos a través de inversiones específicas en recursos humanos, tecnología y marketing. Los factores económicos, como las altas tasas de interés, también se ven mitigados por un modelo operativo eficiente y un enfoque en soluciones de bajo costo para los clientes.

Juicio general

El análisis integrado FODA y PEST confirma que el proyecto está bien posicionado para capitalizar las tendencias del mercado y superar los desafíos. La combinación de innovación, agilidad y capacidad de adaptación sienta las bases para un éxito sostenible. El entorno macroeconómico, combinado con una visión estratégica clara, favorece un crecimiento acelerado y un impacto significativo en el mercado automotriz y más allá. El proyecto califica como una excelente inversión, con un alto potencial de retorno y una gran resiliencia frente a los desafíos del mercado.

Tokenomics (\$TCAR)



La tokenómica de \$TCAR está diseñada para garantizar un ecosistema sostenible e incentivar la participación de los usuarios. El token \$TCAR desempeña un papel central a la hora de hacer que la plataforma sea más interactiva y beneficiosa.

Listado de precios:

\$0,10

Total Supply

1.000.000.000 \$TCAR

15.000.000 \$TCAR

Pre-ICO: 15.000.000 de tokens vendidos a 0,025 dólares para generar 375.000 dólares. (4% TGE) (Bloque de 6 meses) Adquisición de derechos 24 meses desde el lanzamiento 4% mensual

40.000.000 \$TCAR

Distribución a la DAO: 40.000.000 de tokens distribuidos de forma gratuita para fomentar la adopción, bloqueados durante 6 meses y nunca exportables desde la plataforma. Esto favorecerá el desarrollo del ecosistema y evitará presiones de venta en el mercado.

18.000.000 \$TCAR

ICO: 18.000.000 de tokens vendidos a 0,05 dólares para unos ingresos de 900.000 dólares. (4% TGE) (Bloque de 5 meses) Adquisición de derechos 21 meses desde el lanzamiento 4% mensual

Matrículas: 20.000.000 \$TCAR

Cada nuevo miembro de la plataforma recibirá 100 \$TCAR (\$10) que podrán usarse para servicios en la plataforma.

10.000.000 \$TCAR

Reserva para el equipo y la junta directiva: 10 000 000 de tokens bloqueados durante 12 meses con 50 meses de adquisición de derechos liberados al 2 % mensual.

Invita a un amigo: \$10,000,000TCAR

Cada miembro de la plataforma que recomiende a un amigo recibirá 100 \$tcar (\$10) que se pueden usar para servicios en la plataforma.

Reembolso: 10.000.000 \$TCAR

Cada usuario que compra o vende un vehículo en la plataforma recibe 1000 \$TCAR (\$100) para usar en servicios de la plataforma.

917.000.000 \$TCAR

Token de mercado: 917.000.000 disponibles en el lanzamiento previsto para el segundo trimestre de 2025

Una vez que se agoten los tokens asignados, los usuarios no recibirán ningún otro token de forma gratuita. Para acceder a nuestros servicios tendrán que adquirir el token en el mercado para poder utilizarlos en la plataforma.

Colecciones

Pre-ICO:

\$375.000

OIC:

\$900.000

Colección total

OIC:

\$1.275.000



Descripción técnica del contrato inteligente: El contrato inteligente \$TCAR se desarrollará en Binance Smart Chain (BSC), una cadena de bloques conocida por su eficiencia y bajos costos de transacción. Las características avanzadas incluyen:



Funciones de gobernanza:

Los usuarios propietarios de \$TCAR tendrán derecho a votar sobre decisiones clave de la plataforma a través de un sistema de gobernanza DAO integrado en el contrato. El derecho a votar tendrá tres niveles y estará determinado por la cantidad de tokens que tengas en tu poder. La votación no tiene poder de decisión, sino que sólo tiene como objetivo mejorar el funcionamiento de la plataforma. Quienes participen y contribuyan a la mejora de la plataforma recibirán beneficios en términos de servicios y tokens.



Apuestas y recompensas:

Los poseedores de tokens podrán apostar su \$TCAR para recibir recompensas periódicas, lo que incentivará la retención del token a largo plazo. Los métodos de apuesta, su duración y sus ingresos se decidirán durante el lanzamiento de la plataforma.



Pagos automatizados:

Los anuncios y servicios premium se pagarán automáticamente en \$TCAR gracias a las funciones de depósito en garantía integradas.



Mecanismo de grabación (opcional):

Se quemará un porcentaje de cada transacción para reducir el suministro general, aumentando el valor del token con el tiempo.



Compatibilidad de billetera y DEX:

El token será totalmente compatible con billeteras estándar como MetaMask y Trust Wallet, además de estar integrado en los principales DEX de Binance Smart Chain.

Estas características garantizarán un uso eficiente y seguro del token, promoviendo el crecimiento sostenible del ecosistema TYPEACAR.



El token \$TCAR está diseñado para tener una variedad de usos prácticos, lo que lo hace esencial para el ecosistema TYPEACAR:



Descuentos en Comercio:

Los poseedores de tokens pueden disfrutar de importantes reducciones en las transacciones de compra y venta de vehículos. Esto crea un fuerte incentivo económico para usar el token durante las compras y ventas, lo que lo convierte en una opción beneficiosa para los clientes.



Pago por compra de vehículo:

Los vendedores de la plataforma tendrán la opción de aceptar \$TCAR como método de pago directo. Esto no sólo ofrece flexibilidad a los usuarios, sino que también fortalece la adopción del token en el sector automotriz.



Acceso a Servicios Premium:

Los anuncios premium, que garantizan mayor visibilidad y prioridad en los resultados de búsqueda, se pueden adquirir exclusivamente a través de \$TCAR. Esto aumenta la demanda del token entre los usuarios interesados en maximizar sus posibilidades de venta.



Programas de incentivos y reembolsos:

Los usuarios que realicen transacciones en la plataforma podrán recibir cashback en \$TCAR y participar en un programa de acumulación de puntos. Estos incentivos promueven la fidelidad y aumentan el interés en el ecosistema TYPEACAR.



Compras en el comercio electrónico TCAR:

El token se aceptará para la compra de productos y servicios relacionados con la automoción, como accesorios para vehículos, garantías extendidas y servicios de mantenimiento. Esta característica amplía aún más la utilidad del token más allá de las simples transacciones de vehículos.

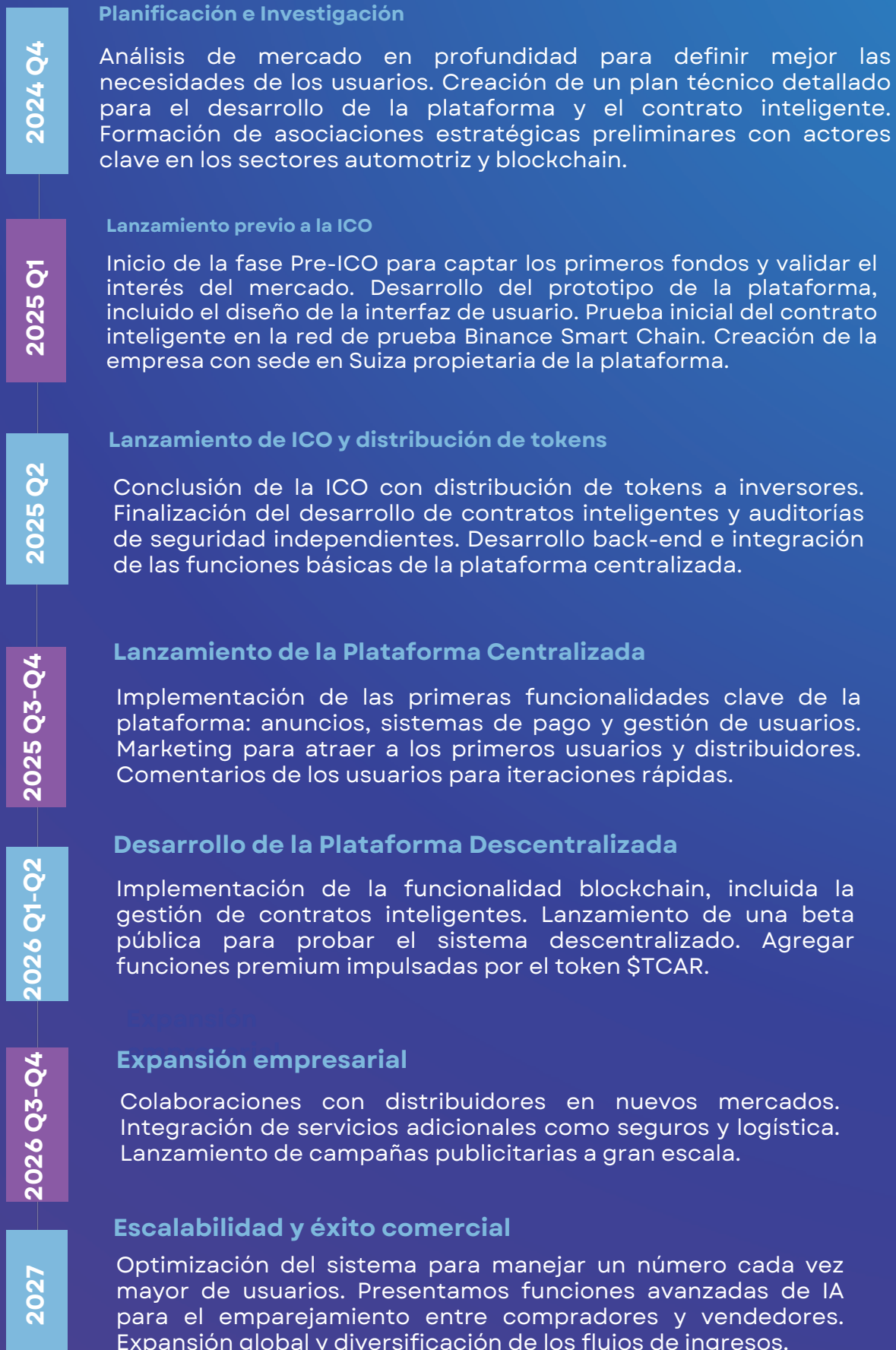


10% de los ingresos de la empresa + Gobernanza

Además del aumento en el valor del token, los poseedores tendrán derecho al 10% de los ingresos de la empresa en proporción a los tokens que posean. Los titulares de \$TCAR podrán participar activamente en la gobernanza de la plataforma, votando propuestas clave e influyendo directamente en el desarrollo y las estrategias futuras de TYPEACAR.



La hoja de ruta de \$TCAR se ha ampliado para incluir todos los pasos intermedios necesarios para realizar el proyecto, divididos en fases técnicas y de desarrollo empresarial:



La planificación financiera ilustrada en este párrafo se estructura según hipótesis operativas resultantes de un análisis cuidadoso de las estadísticas contingentes relativas al mercado de referencia y al tipo de modelo de negocio que caracteriza a la empresa. Se consideró oportuno desarrollar un escenario conservador, tanto en términos de hipótesis operativas como financieras, que permitiera a la empresa crecer de forma gradual pero constante. El plan de negocios de TYPEACAR está estructurado para respaldar el crecimiento sostenible y garantizar la creación de valor a largo plazo. La estrategia se basa en inversiones específicas y una proyección de ingresos detallada, teniendo en cuenta todas las fases críticas del proyecto.

Inversiones iniciales





2025

\$300.000

Ingresos iniciales de las primeras transacciones y ventas de publicidad premium. Adquisición de un primer grupo de usuarios activos gracias a campañas de marketing.

2026

\$1.000.000

Crecimiento significativo gracias al lanzamiento de la plataforma descentralizada y la expansión de funciones premium. Incremento de colaboraciones con concesionarios y empresas del sector de la automoción.

2027

\$2.500.000

Alcancé el punto de equilibrio gracias a una base de usuarios consolidada y a ingresos derivados de servicios publicitarios y alianzas estratégicas. Introducción de herramientas avanzadas de IA para mejorar la experiencia del usuario.

2028-2030

**Crecimiento hasta
\$20.000.000**

Expansión a escala global mediante la entrada a nuevos mercados. Diversificación de la oferta de servicios, incluyendo la integración de nuevas herramientas tecnológicas y servicios auxiliares. Fidelización de la base de usuarios a través de programas de incentivos y descuentos exclusivos vinculados al token \$TCAR.





Los principales competidores de TYPEACAR operan con modelos de negocio tradicionales, ofreciendo servicios fragmentados y careciendo de la innovación tecnológica necesaria para satisfacer las necesidades de un mercado moderno.



- **Modelo de negocio:**

Plataforma centralizada que genera ingresos principalmente a través de comisiones de cotización y publicidad.

- **Ingresos:**

En 2022, el grupo registró unos ingresos superiores a los 350 millones de euros, con un crecimiento del 15% respecto al año anterior.

- **Límites:**

Falta de funciones avanzadas como blockchain y herramientas de inteligencia artificial para la personalización.

Altos costes para los usuarios que quieren mayor visibilidad en los anuncios.



Tecnología Blockchain y Descentralización:

Garantiza la transparencia en las transacciones y la protección contra el fraude. Reduce los costos operativos eliminando intermediarios y automatizando procesos.



Ecosistema basado en tokens (\$TCAR):

Incentivar la participación de los usuarios a través de cashback, descuentos y programas de fidelización. Cree nuevas oportunidades de ingresos para usuarios y distribuidores.



Automatización mediante IA:

Proporciona recomendaciones personalizadas basadas en las preferencias y el comportamiento del usuario. Optimice el emparejamiento entre compradores y vendedores, aumentando las posibilidades de transacciones exitosas.



- **Modelo de negocio:**

Plataforma de comercialización de vehículos con enfoque en la experiencia del usuario y la logística. Genera ingresos a través de la venta directa de vehículos y servicios adicionales como financiación y garantías.



Accesibilidad y escalabilidad:

Una plataforma global, diseñada para adaptarse fácilmente a diferentes mercados. Modelo flexible que apoya a distribuidores y particulares con herramientas personalizadas.

- **Ingresos:**

En 2022, Carvana reportó ingresos de más de 12 mil millones de dólares, pero sufrió pérdidas significativas debido a los altos costos operativos.

- **Límites:**

Alta complejidad operativa y modelos no escalables. No uso de tecnologías descentralizadas ni incentivos para los usuarios.

Perspectivas de crecimiento:

Con la introducción de funciones avanzadas y una estructura descentralizada, TYPEACAR puede capturar de manera realista una participación de mercado significativa para 2027, especialmente entre los usuarios que buscan plataformas más baratas, seguras e innovadoras. Con una estrategia específica, TYPEACAR pretende conquistar entre el 10 y el 15 % del mercado de plataformas para automóviles de aquí a 2030, generando unos ingresos anuales superiores a los 200 millones de euros.

Estructura del proyecto



El proyecto se creará bajo el paraguas de una sociedad de capital suizo que poseerá el 100% de la LLC italiana y gestionará el proyecto comercial y el activo subyacente. La plataforma en la que operará la empresa será propiedad de la empresa suiza que también se encargará de la gestión del token \$TCAR.

El proyecto se estructura en dos entidades principales:

Empresa suiza:

- La empresa suiza será una sociedad anónima y representará la estructura principal del proyecto. Poseerá el
- 100% de la empresa italiana y poseerá la propiedad intelectual y operativa de la plataforma. Gestionará el token \$TCAR, incluida
- la distribución y administración de las funciones de gobernanza y tokenómica.

Sociedad limitada italiana:

- Esta entidad será propiedad 100% de la empresa suiza y se encargará de la gestión operativa y comercial del proyecto, incluido el soporte técnico y la gestión de servicios para los usuarios italianos.

Elementos clave de la estructura:



Plataforma: La plataforma TYPEACAR será diseñada y desarrollada bajo la dirección de la empresa suiza, que también garantizará su mantenimiento y actualizaciones. Inicialmente será centralizada y luego evolucionará hacia una gestión descentralizada basada en la tecnología blockchain.



Tokenomics: la empresa suiza será responsable de la gestión estratégica del token \$TCAR, incluida la participación, la gobernanza descentralizada y los incentivos económicos para usuarios y socios.



Sinergias comerciales: la empresa italiana trabajará en estrecha colaboración con el equipo suizo para implementar asociaciones estratégicas en el mercado local, fomentando la adopción de la plataforma y el token.



Flexibilidad legal y fiscal: La elección de una sociedad anónima en Suiza le permite aprovechar un entorno regulatorio favorable para las actividades tecnológicas y financieras, mientras que la presencia en Italia le permite operar directamente en uno de los principales mercados objetivo.



Gobernanza y control: la propiedad unitaria garantiza la coherencia en las decisiones estratégicas y un mayor control sobre la implementación de la hoja de ruta.



Eficiencia operativa: la división entre gestión técnica (Suiza) y operativa (Italia) permite una distribución eficaz de las habilidades.





SIMONE GOZZI
CEO & FOUNDER

Experto en automoción, levantamiento de capital (+\$5M) y ventas, con más de 10 años de experiencia en estructuras comerciales, corretaje internacional y lanzamiento de proyectos criptográficos.



FRANCESCA CETERA
COO & CO-FOUNDER

Experto en ventas B2B y B2C, marketing estratégico y relaciones con proveedores y clientes, con enfoque en crear alianzas estratégicas para el crecimiento y valor de la empresa.



YOUNG SHIN KIM
CHIEF SOFTWARE ENGINEER

Responsable del diseño y supervisión de soluciones de software con habilidades avanzadas de ingeniería con liderazgo y décadas de experiencia en AU/NZ



ROMY STULEN
REGIONAL DIRECTOR

Especializado en relaciones y asociaciones globales, con profundo conocimiento de los mercados europeos para garantizar operaciones alineadas con las necesidades nacionales y promover el crecimiento empresarial.



DAVIDE GOZZI
CHIEF PRODUCT OFFICER

Responsable de la estrategia y gestión de productos, asegurando su alineación con los objetivos de la empresa y especializado en el desarrollo de tecnologías basadas en blockchain.



MATTEO CAMPAGNOLO
HEAD OF COMMUNITY & VCS

Responsable de gestionar las comunidades y las relaciones con los inversores, promover el compromiso y colaborar activamente para apoyar y acelerar el crecimiento del proyecto.