

# Cryptomiles



Pioneirismo em DriveFi

## White Paper



## Sumário

<b>CAPÍTULO I: PANORAMA</b> .....	3
<b>Sumário Executivo</b> .....	3
<b>Problema</b> .....	<b>Erro! Indicador não definido.</b>
<b>Resultados do UBI ao redor do mundo</b> .....	7
<b>Potencial do mercado brasileiro para o UBI</b> .....	8
<b>Telemetria: o que é, como funciona e quais benefícios</b> .....	9
<b>Telemetria em seu veículo</b> .....	10
<b>CAPÍTULO II: EXPOSIÇÃO DO PROJETO</b> .....	13
<b>Informações iniciais</b> .....	13
<b>Estrutura técnica</b> .....	14
<b>API de Inteligência Artificial para clientes</b> .....	15
<b>API para entrar na economia de tokens</b> .....	16
<b>Nosso aplicativo</b> .....	16
<b>Anatomia do Cryptomiles – um presente para toda a comunidade</b> .....	17
<b>Distribuição dos tokens Cryptomiles</b> .....	19
<b>Diferencial: entregaremos o hardware no seu endereço</b> .....	<b>Erro! Indicador não definido.</b>
<b>Roadmap</b> .....	20
<b>Dinâmica do Token na plataforma DriveOn e o valor para toda a cadeia automobilística</b> .....	23
<b>Cryptomiles Pós ICO</b> .....	27
<b>CAPÍTULO III: FUNDADORES, TIME E ADVISORS</b> .....	27
<b>CAPÍTULO IV: PARCEIROS</b> .....	32
<b>ISENÇÕES DE RESPONSABILIDADE E RISCOS</b> .....	36

## CAPÍTULO I: PANORAMA

### Sumário Executivo

O Cryptomiles é um projeto de blockchain que recompensa os dados dos motoristas com tokens de utilidade e disponibiliza, através da nossa plataforma, as informações autorizadas pelos motoristas para as empresas interessadas nos dados de comportamento de condução e saúde veicular que, por sua vez, só terão acesso aos dados autorizados através da compra de tokens Cryptomiles. Isso faz com que o aumento pela procura de tokens pelas empresas nas Exchanges cresça e, dessa forma, além do uso dos tokens para ter acesso aos benefícios da plataforma, o motorista também poderá comercializar seus tokens com as Exchanges parceiras.

Os carros estão cada vez mais conectados. E essa conexão pode gerar vantagem para todo o ecossistema automotivo. E a peça que faltava para que o motorista, o gerador de dados de mobilidade, pudesse também se beneficiar desse ecossistema era a tecnologia blockchain. A DriveOn quer colocar essa peça no seu devido lugar. O projeto, descrito nesse White Paper e que será adicionado à plataforma DriveOn, parte de alguns pressupostos para realmente se transformar em um catalizador na economia de dados de mobilidade.

1- **Centralização/Descentralização:** hoje os motoristas, apesar de gerarem dados de telemetria através dos rastreadores e gps do celular, não são donos de suas informações. Suas informações geradas são concentradas no servidor do prestador de serviços (seguradora, empresa de rastreamento, aplicativo de mobilidade, etc.). O prestador, por sua vez, tem um ativo valioso nas mãos sem pagar nada para quem os gerou, no caso, você, motorista. Com o blockchain, suas informações de mobilidade ficam descentralizadas em uma solução permissionada, tirando o poder das mãos de uma empresa e creditando imparcialidade à tecnologia blockchain;

2- **Sigilo:** Hoje o seu “eu digital”, ou seja, seu comportamento de condução, fica nas mãos de quem coleta. Com a tecnologia blockchain, o seu “eu digital” fica criptografado e você é quem decide a quem expor suas informações e quais informações quer ceder. A DriveOn te possibilita escolher as informações que podem ser colocadas para comercialização ou

simplesmente manter seu “eu digital” criptografado pois seus dados importam primeiramente a você;

3- **Segurança:** O blockchain também aumenta drasticamente a segurança dos seus dados produzidos pois no caso de uma tentativa de invasão por hackers, essa invasão perde força rapidamente. Como? Suas informações criptografadas são registradas em milhões de computadores participantes da rede (os chamados “nós”). Quando um desses “nós” recebe o ataque de um hacker, todos os outros percebem e desconsideram a informação daquele nó, preservando sua informação nos outros milhões restantes. O mesmo não acontece quando sua informação está guardada no banco de dados de uma empresa. Grandes corporações estão no alvo constante de hackers e como só há um ponto de falha para ser atacado, fica fácil. Por isso é comum vermos o vazamento de informações de diversas companhias, independentemente do tamanho delas;

4- **Monetização:** Hoje, grandes players digitais consomem nossas informações a todo momento e geram volumes extraordinários de dinheiro com essas informações transacionando com outras empresas que se interessam por esses dados. E vocês, produtores da informação, não ganham nenhuma fatia dessa quantia exorbitante. Com a DriveOn, o motorista receberá tokens em troca dessas informações. E é ele quem decidirá se quer vendê-las ou não, e quais informações quer vender. As informações estarão seguras no blockchain e gerenciadas pela plataforma da DriveOn para a hora em que o usuário decidir pela sua comercialização.

Esse princípio de valorização dos dados não só nos motiva a avançar com o projeto Cryptomiles como também nos faz trazer uma disrupção no mercado de Seguro de Auto no Brasil. O Cryptomiles literalmente inaugura o UBI (Usage Based Insurance, ou Seguro Baseado em Uso) 3.0 pois entendemos que a evolução do UBI globalmente não se trata de hardware, e sim de tecnologias que possam gerar um maior engajamento do usuário. E somente com a aparição do Blockchain podemos fazer os motoristas realmente engajarem com o programa. E ao engajar, toda a sociedade se beneficia pois veremos cada vez mais motoristas mudando sua forma de condução. Não irão mudar agora apenas para obter um desconto no seguro, mas porque obtém benefícios em toda a cadeia automotiva (descontos em combustível, em autopeças, em concessionárias) e também pela opção de poder gerar moeda corrente, ou diversificar seus ativos digitais, ao transacionar seus tokens nas Exchanges.

Se em uma ponta temos os motoristas produzindo dados de mobilidade, na outra ponta da cadeia temos seguradoras, concessionárias, empresas de autopeças, montadoras e uma gama de empresas automotivas que tem interesse nesses dados e pagarão por eles. O pagamento será feito através da compra dos Cryptomiles junto à plataforma ou às Exchanges parceiras. A procura pela compra de tokens nas exchanges pelas empresas mostra o quão importante são seus dados de mobilidade e como você merece ser recompensado por eles.

## Problema

O maior problema do trânsito brasileiro é o comportamento pois 98% dos acidentes de trânsito no Brasil se devem, de acordo com a Organização Mundial de Saúde (OMS), à falha humana. E isso impacta não só o Seguro Auto como toda a sociedade. Somente em 2017, o Brasil registrou 41.151 mortos, além de 284.191 pessoas inválidas, por causa de acidente de trânsito. Perder vidas é perder o maior ativo de uma sociedade. Por isso necessitamos de um projeto que tenha o objetivo de reduzir esse grave índice de sinistros no trânsito, tornando-o mais saudável.

A empresa DriveOn trabalha em um conceito disruptivo de seguro baseado em uso, o UBI 3.0. Acreditamos ser disruptivo pelo seguinte contexto descrito abaixo:

O Seguro Baseado em Uso foi introduzido em 2001. Desde então, a maneira de trabalhar com essa modalidade vem melhorando, sendo cada vez mais enriquecida pela informação de telemática. No primeiro momento, as seguradoras perceberam o quanto isso faria diferença no negócio se conseguissem identificar quem são seus usuários com bom comportamento de direção e quais correm maior risco de entrar em um sinistro. Podemos classificar esse primeiro momento de UBI 1.0. Com o passar dos anos e a evolução tecnológica, as seguradoras começaram a buscar benefícios para os usuários com o objetivo de conseguir o engajamento deles no programa. Por meio de hardware, rastreadores, aplicativos de telemetria e outros dispositivos OBD, as empresas de Seguro Auto oferecem benefícios para os usuários (como descontos na renovação do seguro, orientação para melhoria de direção, relacionamento com o aplicativo, carro e localização em tempo real) e para os parceiros (link para solicitação de guincho, lista de oficinas de parceiros, concessionárias e autopeças, entre outros). Estamos

atualmente experimentando o UBI 2.0, cujo foco é a prestação de serviços aos segurados e a ampliação de tipos de dispositivos utilizados para a modalidade.

Isso difere do seguro tradicional, que tenta diferenciar e recompensar condutores "seguros", dando-lhes prêmios mais baixos e / ou bônus sem sinistros. No entanto, a diferenciação convencional é um reflexo da história, e não dos padrões atuais de comportamento. Isso significa que pode levar muito tempo até que padrões mais seguros (ou mais imprudentes) de direção e mudanças no estilo de vida passem para os prêmios.

Nos últimos anos, ao redor do mundo, as empresas de telemática aperfeiçoaram seus produtos e os ofereceram às seguradoras de automóveis para ajudar um ponto crítico neste serviço: a alta taxa de acidentes. Essa união entre a Telemática e o Seguro Automóvel revitalizou o mercado global, atraindo clientes com uma direção segura e estimulando o comportamento dos motoristas para uma melhor condução de seus veículos. Este é o verdadeiro processo Ganha /Ganha: as seguradoras ganham por causa da redução de perdas e lealdade de clientes bem-comportados, e os motoristas ganham com base em descontos premium e uma série de benefícios em seus aplicativos que permitem monitorar a saúde do carro, reduzindo o consumo de combustível e possibilitando a manutenção preventiva no veículo. Esse tipo de seguro passou a ser chamado de UBI (Usage Based Insurance ou, em português, Seguro Baseado no Uso) e teve sua evolução conforme a descrição anterior.

O seguro baseado na utilização de telemetria fornece um feedback muito mais imediato ao motorista, alterando dinamicamente o custo do seguro com uma mudança de risco. Isso significa que os motoristas têm um incentivo mais forte para adotar práticas mais seguras. Por exemplo, se um viajante deixa o carro em casa para começar a usar o transporte público ou começa a trabalhar em casa, isso reduz imediatamente o risco de acidentes na hora do rush. Com o seguro baseado no uso, essa redução seria imediatamente refletida no custo do seguro de carro daquele mês.

O smartphone, o pebble e o dispositivo OBD II são os hardwares mais usados para medição de telemetria para geração de comportamento de condução. Em nossa experiência, ambos são bons para inaugurarmos o UBI 3.0, um Seguro Baseado em Uso disruptivo que exige dados precisos de condução para melhorar a experiência e as entradas para algoritmos de IA para um melhor cálculo de pontuação e melhor bonificação do motorista com criptomoedas.

O conceito do UBI 3.0 é muito simples e claro: recompensamos todos os usuários da plataforma com tokens. Esses tokens poderão ser usados para adquirir benefícios na própria plataforma, como um desconto junto à Seguradora parceira ou demais parceiros relacionados ao segmento de Auto, certificação de excelência em condução, assegurado pela tecnologia blockchain, acesso via aplicativo ao coach DriveOn para aperfeiçoamento de condução ou, se estiver utilizando OBD II, acesso a relatórios anuais da saúde do veículo com certificação DriveOn.

Os dados de telemetria de qualquer veículo coletado via OBD II, ou simplesmente os dados de condução via Smartphone ou pebble, vão para nossa plataforma e calculamos o modo de condução do motorista, classificando-o como um motorista mais seguro ou econômico e até mesmo prever alguns problemas causados por um driver não cadastrado. Algumas mensagens de aviso são:

- Fazer curvas fechadas como essa reduzem a vida útil dos pneus;
- Correr a esta velocidade consome mais combustível do que manter seu veículo a 60 Km/h;
- A bateria do seu veículo está recebendo baixa voltagem.

Uma das vantagens do uso de OBD II é que seu carro irá gerar algumas informações de auto-diagnóstico e você poderá começar a manter seu carro como um profissional pois a plataforma irá coletar esses dados, mostrá-los ao usuário e sugerir maneiras de resolvê-los.

## Resultados do UBI ao redor do mundo

Algumas pesquisas mostram que esse modelo é ótimo para os usuários finais e também para as seguradoras. O uso de UBI no Reino Unido no decorrer dos últimos anos aumentou o lucro deixado por um cliente de seguros em 85% após a aplicação do Seguro com Base no Uso (aumentando de 147 libras esterlinas para 270 libras esterlinas). A Baseline Telematics, uma empresa canadense que fornece a plataforma para Seguro de Uso e tem como clientes AXA Direct Assurance, Garantia, Industrielle Alliance e SGI Canada Insurance Service, afirmou em 2017, através do seu vídeo institucional, que reduziu a proporção de custos de sinistros em 40%.

e também reduziu a proporção de despesas administrativas e comerciais em 75%. A empresa Modus, por sua vez, apresenta em seu site alguns resultados surpreendentes após o uso da telemática: a Tower Watson apontou redução na taxa de sinistralidade em 30%; a Allianz melhorou a taxa de venda cruzada em 83%; a Ageas teve uma queda de 20% nas reclamações envolvendo jovens; e a Zurich reduziu as colisões em 20% e os custos operacionais em até 10%.

## Potencial do mercado brasileiro para o UBI

A DriveOn é uma Startup localizada no Brasil com os olhos em todo o mercado da América Latina. Há muito espaço para crescer e esse é apenas um dos muitos fatos que fazem a nossa startup ficar cada vez maior em um futuro próximo.

A América Latina ainda não possui um mercado maduro em relação ao Seguro Baseado em Uso. No entanto, os olhos das empresas especializadas começam a se concentrar nessa região. De acordo com a Ptolemus Consulting, Brasil, Chile e Colômbia estão entre os mercados mais atraentes da América Latina para este tipo de seguro, e espera-se que a América Latina exceda 35 milhões de veículos até 2030.

Em relação ao Brasil, uma pesquisa realizada em 2015 pela Tower Watson apontou que o mercado brasileiro está mais preparado para essa modalidade do que o americano, pois, segundo a pesquisa, 95% dos brasileiros gostariam de comprar a cobertura do Seguro de Uso.

Tudo indica que é hora de o Brasil modernizar os processos de seguro para reduzir custos e aumentar o ROI.

E em relação à redução de sinistros, podemos dizer o seguinte: há mais de 30 anos, o seguro de automóveis no Brasil não ultrapassa a taxa de 30% dos carros segurados. Hoje existem 17,5 milhões de veículos segurados. Em 2017, o prêmio de seguros de automóveis atingiu R \$ 33,4 bilhões. O problema é que desses 33,4 bilhões, mais de R \$ 20 bilhões foram gastos apenas em sinistros.

Essa é a grande dor das seguradoras brasileiras. Para o mercado de seguros de automóveis brasileiro sobreviver, as seguradoras precisam investir o prêmio no mercado financeiro porque,

de acordo com a média nacional, 65% do prêmio vai para o custo com sinistros, 19% para o custo com o comercial e 19% para o custo com administrativo.

E, como vimos nos exemplos de outros países, o UBI tem sido a melhor proposta para mudar esse cenário. Cabe agora às seguradoras nacionais adotar algo que funcionou significativamente no exterior.

## Telemetria: o que é, como funciona e quais benefícios

Segundo a Wikipedia, a telemetria é o registro automático e a transmissão de dados de fontes remotas ou inacessíveis para um sistema de TI em um local diferente para monitoramento e análise. Os dados de telemetria podem ser retransmitidos usando rádio, infravermelho, ultrassom, GSM, satélite ou cabo, dependendo do aplicativo - desenvolvimento de software, mas também em meteorologia, inteligência, medicina e outros campos.

No mundo do desenvolvimento de software, a telemetria pode oferecer insights sobre quais recursos os usuários finais mais usam, detectar bugs e problemas e oferecer melhor visibilidade do desempenho sem a necessidade de solicitar comentários diretamente dos usuários.

De um modo geral, a telemetria funciona através de sensores na fonte remota que medem dados físicos (como precipitação, pressão ou temperatura) ou elétricos (como corrente ou tensão). Isso é convertido em voltagens elétricas que são combinadas com dados de temporização. Eles formam um fluxo de dados que é transmitido através de um meio sem fio, com fio ou uma combinação de ambos.

No receptor remoto, o fluxo é desagregado e os dados originais são exibidos ou processados com base nas especificações do usuário.

No contexto do desenvolvimento de software, o conceito de telemetria é frequentemente confundido com o registro em log. Mas o registro em log é uma ferramenta usada no processo de desenvolvimento para diagnosticar erros e fluxos de código, e está focada na estrutura interna de um website, aplicativo ou outro projeto de desenvolvimento. No entanto, quando um projeto é lançado, a telemetria é o que você procura para ativar a coleta automática de dados

do uso no mundo real. A telemetria é o que torna possível coletar todos os dados brutos que se tornam análises valiosas e acionáveis.

O principal benefício da telemetria é a capacidade de um usuário final monitorar o estado de um objeto ou ambiente enquanto estiver fisicamente distante dele. Depois de enviar um produto, você não pode estar fisicamente presente, espiando os milhares (ou milhões) de usuários enquanto eles se envolvem com seu produto para descobrir o que funciona, o que é fácil e o que é complicado. Graças à telemetria, esses insights podem ser entregues diretamente em um painel para você analisar e agir.

Como a telemetria fornece insights sobre o desempenho do seu produto para seus usuários finais - à medida que eles são usados -, é uma ferramenta incrivelmente valiosa para monitoramento e gerenciamento contínuos de desempenho. Além disso, você pode usar os dados coletados da versão 1.0 para promover melhorias e priorizar atualizações para o lançamento da versão 2.0.

## Telemetria em seu veículo

Com a DriveOn, você poderá optar por três tipos de telemetria: via OBD, via Pebble, ou via Smartphone.

**OBD( On-board diagnostics):** em relação ao conceito, é um termo automotivo que se refere à capacidade de auto-diagnóstico e geração de relatórios do veículo. Os sistemas OBD dão ao proprietário do veículo ou ao técnico de reparação acesso ao estado dos vários subsistemas do veículo. A quantidade de informações de diagnóstico disponíveis via OBD variou amplamente desde a sua introdução no início dos anos 80 versões de computadores de bordo. As primeiras versões do OBD simplesmente acendiam uma luz indicadora de mau funcionamento se um problema fosse detectado, mas não forneciam nenhuma informação sobre a natureza do problema. As modernas implementações de OBD usam uma porta de comunicação digital padronizada para fornecer dados em tempo real, além de uma série padronizada de códigos de problemas de diagnóstico, ou DTCs, que permitem identificar e corrigir rapidamente os defeitos dentro do veículo.

O OBD-II é uma melhoria em relação ao OBD-I tanto na capacidade quanto na padronização. O padrão OBD-II especifica o tipo de conector de diagnóstico e sua pinagem, os protocolos de sinalização elétrica disponíveis e o formato do sistema de mensagens. Ele também fornece uma lista de candidatos de parâmetros do veículo para monitorar junto com como codificar os dados para cada um. Há um pino no conector que fornece energia para a ferramenta de varredura a partir da bateria do veículo, o que elimina a necessidade de conectar uma ferramenta de varredura a uma fonte de alimentação separadamente. No entanto, alguns técnicos ainda podem conectar a ferramenta de varredura a uma fonte de energia auxiliar para proteger os dados em um evento incomum em que um veículo experimenta uma perda de energia elétrica devido a um mau funcionamento. Finalmente, o padrão OBD-II fornece uma lista de DTCs padronizados. Como resultado dessa padronização, um único dispositivo pode consultar o (s) computador (es) a bordo para esses parâmetros em qualquer veículo. A padronização OBD-II foi solicitada para simplificar o diagnóstico de equipamentos de emissões cada vez mais complicados, e embora apenas os códigos e dados relacionados a emissões devam ser transmitidos através dele de acordo com a legislação dos EUA, a maioria dos fabricantes fez do Conector de link de dados OBD-II o conector principal no veículo através do qual todos os sistemas são diagnosticados e reprogramados. Os Códigos de Problema de Diagnóstico OBD-II são de 4 dígitos, precedidos por uma letra: P para motor e transmissão (powertrain), B para corpo, C para chassi e U para rede. Os fabricantes também podem adicionar parâmetros de dados personalizados à sua implementação específica do OBD-II, incluindo solicitações de dados em tempo real, bem como códigos de problemas.

OBD II não é mais usado apenas por profissionais e amadores para reparar veículos. As informações do OBD II são comumente usadas por dispositivos de telemática de veículos que realizam rastreamento da frota, monitoram a eficiência do combustível, impedem a condução insegura, assim como diagnósticos remotos e seguro de pagamento por uso. Embora originalmente não se destinem aos propósitos acima, existem dados OBD II que são comumente suportados, como:

- Nível de combustível
- Combustível Consumido
- Aceleração do Motor (RMP)

- Temperatura do motor
- Nível de tensão da bateria
- Velocidade do Veículo (MPH / KPH)

Qualquer um desses dados depende dos sensores do seu carro e o ODB pode lê-lo. Ao monitorar DTC's via OBD II, uma empresa poderá saber imediatamente se um de seus veículos tem um problema de motor interpretando o código da natureza do problema.

**Smartphone:** a DriveOn disponibilizará gratuitamente o aplicativo de telemetria DriveOn, que também será oferecido na versão White Label para as empresas. A vantagem do aplicativo é sua fácil adesão por não ter custo. Mas vale lembrar que o aplicativo DriveOn está muito além dos atuais aplicativos de telemetria do mercado. As informações serão fornecidas por meio da extração de dados de GPS, Giroscópio e Acelerômetro, bem como implementação de APIs de clima/tempo e estradas. Além dos dados de condução (freada brusca, excesso de velocidade, aceleração brusca, distração), nosso aplicativo também possuirá um assistente de voz que orienta o condutor. Também faz parte do roadmap de desenvolvimento do aplicativo o uso das câmeras frontal e traseira. Na câmera frontal faremos a identificação do motorista e captaremos sinais de fadiga ao volante. E a câmera traseira servirá para acionar a filmagem do celular ao identificar um evento de risco do condutor. Essa gravação irá para a nuvem e ajudará as auditorias na hora de averiguar um acidente.

Pensando no mercado B2B, o aplicativo nomeado de DriveOn Go será um Co-piloto de voz para ser utilizado por motoristas de frota, ajudando-os em uma jornada mais segura. Será desenvolvido um aplicativo com 3 funcionalidades importantes para o projeto: aprendizado de condução, assistente de voz e captura de imagem pela câmera traseira e frontal do celular. A atuação das três funcionalidades não só dará mais segurança durante a jornada do motorista como também trará mais transparência ao acompanhamento do gestor de frotas. Também haverá, conforme interesse do motorista, a possibilidade de transformar os dados de condução gerados em tokens que poderão ser utilizados na plataforma da DriveOn para obter descontos de parceiros ou subprodutos como relatórios e certificados, ou trocado por dinheiro nas exchanges autorizadas (plataformas de câmbio que fazem transação entre moedas fiduciárias e bitcoins ou outras moedas digitais, conhecidas como Altcoins). Será criada uma versão que possa ser comercializada como serviço.

O desenvolvimento da solução irá seguir os preceitos da Inteligência Artificial, em que aplicam-se algoritmos de Aprendizagem de Máquina e Aprendizagem Profunda para definir e estudar perfis de condução visando reduzir acidentes de trânsito, assim como aplicar o desenvolvimento de uma API com camada de integração de ferramentas e algoritmos criptográficos que implementem um novo padrão de segurança na troca de dados com as centrais eletrônicas dos veículos fabricados no Brasil utilizando a tecnologia *blockchain*.

**Pebble:** a DriveOn é parceira global da IoTex, uma plataforma blockchain 3.0 para a Internet das coisas que permite escalabilidade massiva, transações instantâneas, privacidade total, contratos inteligentes e criptografia leve. A IoTex desenvolveu o Pebble, um dispositivo inovador movido a blockchain que captura dados de localização, clima, luminosidade, acelerômetro e giroscópio em tempo real e registra no blockchain. A vantagem do dispositivo é sua independência do uso do smartphone ou da necessidade de ser plugado no veículo (como ocorre com o OBD II). O Pebble torna-se mais uma opção para que você esteja conectado e recebe recompensas em cryptomiles pelos seus dados de condução.

## CAPÍTULO II: EXPOSIÇÃO DO PROJETO

### Informações iniciais

O objetivo do projeto é evoluir nossa plataforma que captura os dados de telemetria dos veículos dos nossos clientes, gera um score de condução individualizado e recompensa os produtores desse score. Depois de coletar esses dados, nosso algoritmo avaliará cada driver e dará a eles uma pontuação conforme seu perfil de condução. Também recompensará nossos clientes com Cryptomiles.

O Cryptomiles é desenvolvido pela empresa DriveOn como um produto de token para o UBI 3.0. Como o modelo UBI tradicional apenas coleta dados e os processa para dar descontos, nossa plataforma está trabalhando com tecnologia de ponta para garantir o melhor processamento de dados. Uma vez que os dados são criados pelo seu carro, onde eles devem ser armazenados? Quem deve ser credenciado para manter esses dados e dar a segurança de que esses dados não serão alterados? Bem, blockchain é a resposta. O motorista ou a companhia de seguros poderão manter os dados em segurança com a DriveOn e, em função das hashes geradas por cada score, terão a segurança da imutabilidade das informações. E, através de

contratos inteligentes, esses registros serão devolvidos ao proprietário do carro em forma de recompensas simbólicas. Nossa plataforma também possui uma implementação de algoritmo IA quase concluída para avaliar os dados do motorista e do carro, a fim de fornecer uma pontuação muito precisa pois, dentro do modelo UBI 3.0, é de grande valor.

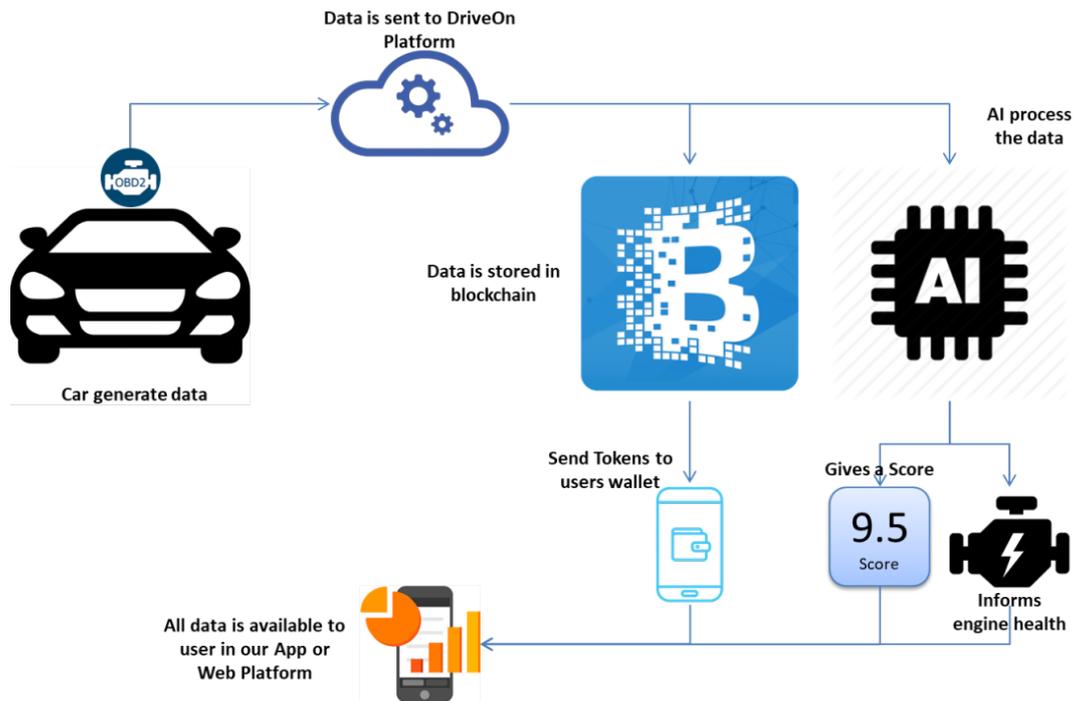
## Estrutura técnica

O Cryptomiles será uma disrupção do modelo de seguro tradicional pois foi concebido para recompensar os proprietários do veículo por qualquer parte dos dados que o veículo envia para a nossa plataforma.

Como a DriveOn trabalha com o conceito de plataforma agnóstica, você poderá receber tokens Cryptomiles usando ou o nosso aplicativo, ou o dispositivo Pebble da IoTex, ou o dispositivo OBD II dos nossos parceiros autorizados.

Além disso, o proprietário do carro participa de um ecossistema para medir e classificar seu modo de dirigir como incentivo para todos os tipos de "seguro com base no uso".

Conforme você dirige seu carro, os dados de telemetria são coletados e enviados para nossa plataforma. Neste momento, não há dados ruins ou bons - são apenas dados - que serão coletados pelo programa do ecossistema chamado System Collector e armazenados, gerando hashes no blockchain. Neste ponto, depois de atingir uma quantidade de dados, o dono do carro recebe tokens em sua carteira dentro de nossa plataforma.



Nossa API será projetada para realizar uma integração fácil e rápida ao seu sistema e atender às suas necessidades. Haverá duas camadas de API: para os consumidores de AI e para a participação na economia de Cryptomiles.

Os dados coletados são enviados para nossa plataforma e armazenados de duas formas: 1 – hashes no blockchain, para gerar tokens e recompensar nossos clientes, e 2 - o banco de dados da plataforma, o que é utilizado pelo algoritmo IA para classificar e dar a nota adequada na plataforma.

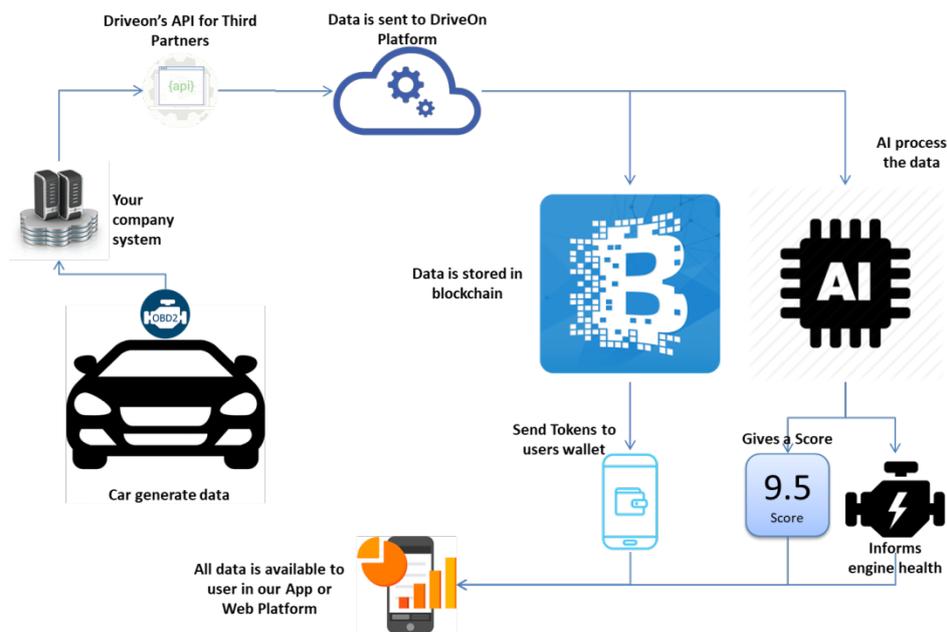
### API de Inteligência Artificial para clientes

Os dados serão coletados, higienizados, classificados pelo nosso algoritmo e armazenados em nosso banco de dados. Para permitir que outros parceiros validados acessem os resultados do nosso algoritmo AI, uma API estará disponível com dados como: Drivers Score, Algorithm analysis results e outros. Todos os dados serão coletados e vinculados a um driver, mas todos os dados disponíveis para nossos parceiros serão implantados como dados anônimos.

## API para entrar na economia de tokens

Qualquer parte dos dados enviados pelos nossos clientes para a nossa plataforma tem um valor, e trabalhamos para incentivar mais dados para a nossa plataforma. Hoje o seu carro já gera essas informações, mas na maioria dos casos você não as usa. E quando usa, você não é recompensado por isso.

Mesmo se você é dono de um único carro, ou se você é uma empresa com 100 mil carros, você é bem-vindo para participar da nossa plataforma e receber recompensas.



Muitas das companhias de seguros têm uma caixa-preta instalada nos carros de seus clientes para coletar os dados de telemetria. Se sua empresa funciona assim, saiba que você pode começar a recompensar seus clientes com Cryptomiles.

Aqui é onde a segunda camada da API entra em ação. Não importa se você tem ou não um sistema de coleta, basta conectar-se à nossa API que esses dados chegarão à nossa plataforma e, em troca, tokens são enviados para sua carteira dentro da plataforma. Todos os dados que o veículo contribui para a plataforma geram recompensas para o usuário de forma automática (através de um contrato inteligente).

## Nosso aplicativo

Como esperado de uma plataforma Pay as You Drive, uma versão legal do nosso aplicativo estará disponível em IOS e em Android para download na loja.



O aplicativo informará dois aspectos distintos:

1. Aspecto de Comportamento de Condução: recebe uma pontuação de acordo com a maneira como está dirigindo e recebe alertas para melhorar as habilidades de direção e os hábitos de economia (para quem usa como coletor de telemetria o smartphone ou o dispositivo pebble);
2. Aspecto da Saúde do Carro: como uma espécie de mecânico de revisão em suas mãos, você poderá acompanhar em tempo real alguns status elétricos e mecânicos do seu carro, bem como os códigos de erro coletados (para que usa como coletor de telemetria o dispositivo OBD II).

## Anatomia do Cryptomiles

A venda inicial do Cryptomiles será por meio da Exchange brasileira, parceira da DriveOn, COINS. O valor inicial do token está baseado no par BNB (PancakeSwap) e está cotado a \*USD 0.47. A venda inicial na Exchange COINS será de \*USD 0,28. No Brasil, aproximadamente R\$ 1,35.

\*valor de câmbio referente a 23 de março de 2022

- Ticker: CML
- Tipo de ficha: BSC20
- Preço Inicial do Token: 1 CML = 0,28 USD
- Total de Tokens: 990.000.000
- Disponível para Venda Inicial: 20%

**OBS: OS TOKENS NASCEM PRÉ-MINERADOS, DISPONÍVEIS NA CARTEIRA DRIVEON**

### Tokenomics

A função de um token de utilidade é uma consideração prioritária no sucesso do projeto. Os tokens são instrumentos multifuncionais, e cada projeto precisa ter clareza em 3 princípios elementares: função, recursos e objetivo:

- Função do Cryptomiles: troca de valor
- Objetivo do Cryptomiles: criação de economia em volta dos dados de mobilidade
- Recursos do Cryptomiles: geração de score de comportamento de condução pelos usuários do aplicativo e compartilhamento dos dados de mobilidade às empresas interessadas.

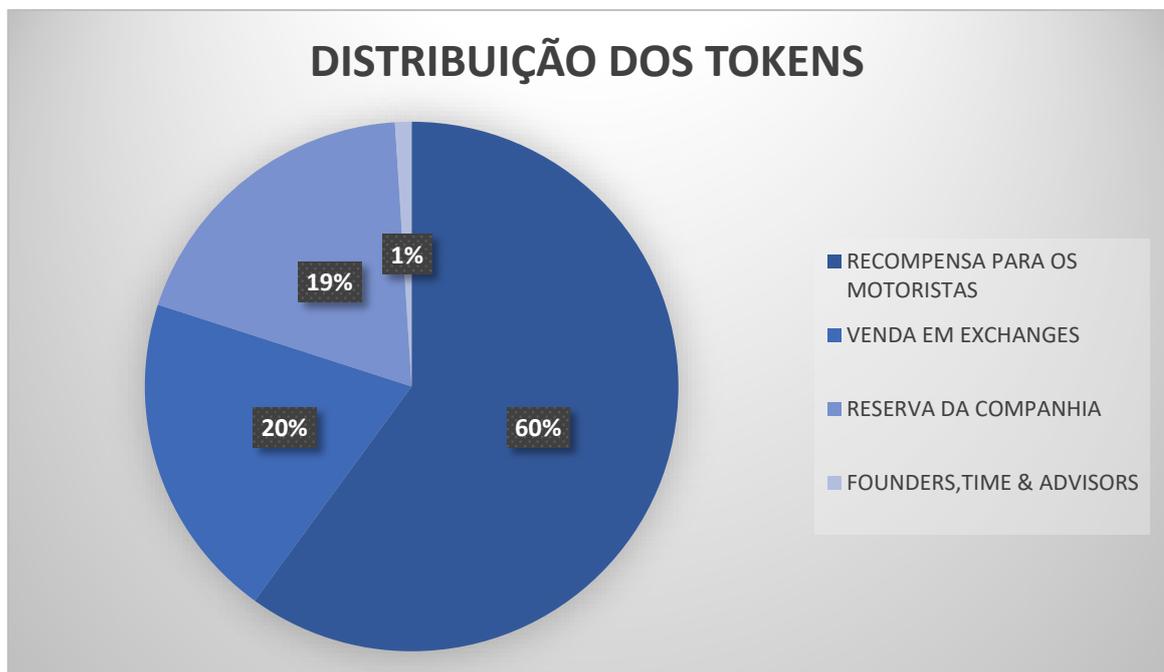
De forma resumida, o Cryptomiles é um token de troca de valor presente no mercado automotivo, gerando uma economia entre os geradores de tokens (motoristas) e os interessados em dados de mobilidade (como exemplo, montadoras, seguradoras e auto-peças).

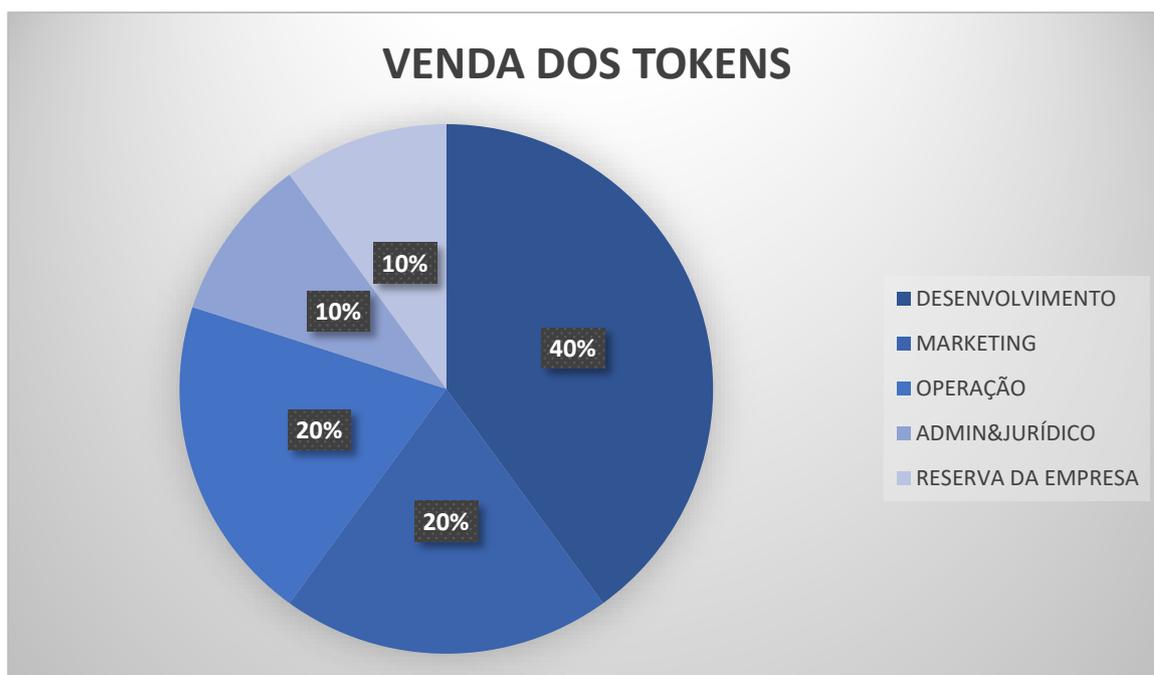
Apesar do lançamento do token ser pré-minerado, 80% dos tokens estão mantidos na carteira DriveOn. Desses 80%, 5% será de reserva da companhia, 5% para recompensa do projeto (bloqueado por 2 anos), 50% destravados via geração de dados de mobilidade, e os demais 20% estarão disponíveis para listagem em outras Exchanges parceiras, centralizadas e descentralizadas, pelos próximos 6 meses. Após isso, os tokens que sobraem entrarão como reserva da companhia.

O modelo de token é deflacionário, onde há um suprimento máximo ao qual o token é limitado, com 990 milhões de Cryptomiles. A medida em que os tokens são gerados, o valor do Cryptomiles vai aumentando no mercado.

Para mantermos a deflação, a cada três anos a recompensa em Cryptomiles cai pela metade.

### Distribuição dos tokens Cryptomiles





Em relação aos tokens que sobrarem na Venda Inicial, haverá o seguinte destino:

- 80% dos tokens não vendidos: entrarão no fundo de tokens para recompensa da comunidade;
- 20% dos tokens não vendidos: entrarão como reserva da companhia.

## Roadmap

### ● Q2 & Q3 - 2017

#### Kickoff DriveOn

Entramos na aceleração da Darwin Startups (reconhecida pela Associação Brasileira de Startups como a melhor aceleradora do Brasil em 2018) e seus parceiros corporativos B3, CNseg par, Neoway e RTM. Iniciamos a parceria com a HARMAN Brasil. Acesso às maiores seguradoras de automóvel do país para compreender o cenário de UBI;

### ● Q4-2017

**Mercado:** participação na 8ª Coneguro para compreensão do mercado sobre a tendência global do seguro baseado em uso e compreensão sobre a atuação do blockchain no mercado de seguro (tratado como a maior tendência global no trato de dados dos usuários). Teste piloto com a Viriato Rent-a-car.

**Técnico:** Upgrade da plataforma de telemetria da DriveOn. Kickoff do projeto Blockchain através da concepção do modelo econômico de token - alfa v.0.1

- **Q1- 2018**

**Mercado:** ingresso no InovAtiva Brasil com acesso ao network do programa Federal e oportunidade de internacionalização, bem como aprendizado sobre as dores do mercado de seguros junto à mentoria de alto nível do InovAtiva.

**Técnico:** armazenamento de dados & prova de integração; desenvolvimento através da plataforma Ethereum - alfa v.0.2. Desenvolvimento de protocolo e encriptação dos primeiros dados.

- **Q2 - 2018**

**Mercado:** ingresso no Oracle Scaleup Ecosystem, apresentação no Oracle Open World, treinamento com o time global da Oracle sobre o Autonomus Blockchain, sessão de mentoria com executivos da Oracle.

**Técnico:** reestruturação do time de tecnologia, desenvolvimento do Data Exchange; camada de transação e smart contract; teste com quantidade controlada de usuários. Armazenamento e validação de dados. Tokens em smart contract finalizados.

- **Q3 - 2018**

**Mercado:** ingresso no Liga Autotech, programa que nos fez ser acelerados pela Mercedes Benz e ter acesso à EATON, Cummins e Webmotors; DriveOn listada como 39ª startup mais inovadora da América Latina pelo Innovation Latam Awards; apresentação do Cryptomiles para a vertical de óleo e gás; apresentação no CQCS da utilização do token para a cadeia de intermediação de seguros.

- **Q4 – 2018 / Q1 & Q2 - 2019**

**Mercado:** apresentação do utility token Cryptomiles no Insurtech Innovation 2018 e no Blockchain Summit 2018.

- **Q4 – 2019**

Driveon foi eleita uma das 5 startups mais inovadoras na América Latina no Innovation Awards Latam. DriveOn entra no edital ABDI Startup Indústria e desenvolve um projeto de blockchain junto à Nestlé.

### Q2 – 2020

**Produto:** Driveon foi selecionada no programa Samsung Creative Startups, recebendo mentoria e aporte para o desenvolvimento do aplicativo de telemetria com assistente de voz e uso das câmeras do celular.

**Mercado:** parceria com a Algar Telecom para atuar no B2B

### Q3 – 2020

**Produto:** início das mentorias com a Samsung e pesquisa em campo

### Q4 – 2020

**Produto:** parceria com a empresa de hardware Quantatec

**Mercado:** DriveOn foi eleita uma das 10 startups de autotech mais inovadoras do Brasil pelo prêmio 100 Open Startups

- **Q1 – 2021**

**Produto:** versão alfa do aplicativo de telemetria; versão alfa da plataforma web para gestores de frota.

**Mercado:** DriveOn recebe investimento SEED do Osten Group, rede de concessionárias de luxo que vende 10% dos BMW no Brasil e é a única representante da Tesla na América Latina

- **Q2 & Q3 – 2021**

**Mercado:** construção de parceria com a rede de postos de combustíveis Ipiranga, a queridinha do Brasil. Início da fase 3 de piloto com a Mercedes-Benz.

**Produto:** versão beta do aplicativo de telemetria, acrescentando um assistente de voz; versão beta de plataforma para gestores de frota.

- **Q4 - 2021**

**Produto:** piloto com Tesla, gerando a primeira conversão de dados de comportamento de condução por criptomoedas por meio de um Tesla ao redor do mundo.

- **Q1 & Q2 - 2022**
- **Mercado:** Lançamento do Cryptomiles via Exchange Coins.

**Expansão:** parcerias no Brasil (redes de combustível, redes de autopeças, redes de concessionárias, montadoras, seguradoras, locadoras, entre outras) através da network dos parceiros corporativos.

- **Q3 & Q4 - 2022**

**Expansão para a América do Norte e Europa:** contratação de gerentes de negócios para escritórios em Miami. Expansão para a Europa: escritório em Lisboa.

O UBI 3.0 é apenas a ponta do iceberg. Quando você compra o token CRYPTOMILES, você não está se beneficiando apenas do segmento de Seguro de Automóvel. A DriveOn, empresa responsável pelo token, é muito mais do que isso. Estamos falando de MOBILIDADE em BLOCKCHAIN!

Por estarmos antenados e alinhados com as tendências automobilísticas, já estamos em contato com fabricantes de veículos para que o UBI 3.0 saia embutido e possa somar com as demais features que poderão também vir de fábrica nos futuros veículos, como, por exemplo, plataforma bancária, plataforma de publicidade, plataforma de conexão entre carros e muitos outros serviços.

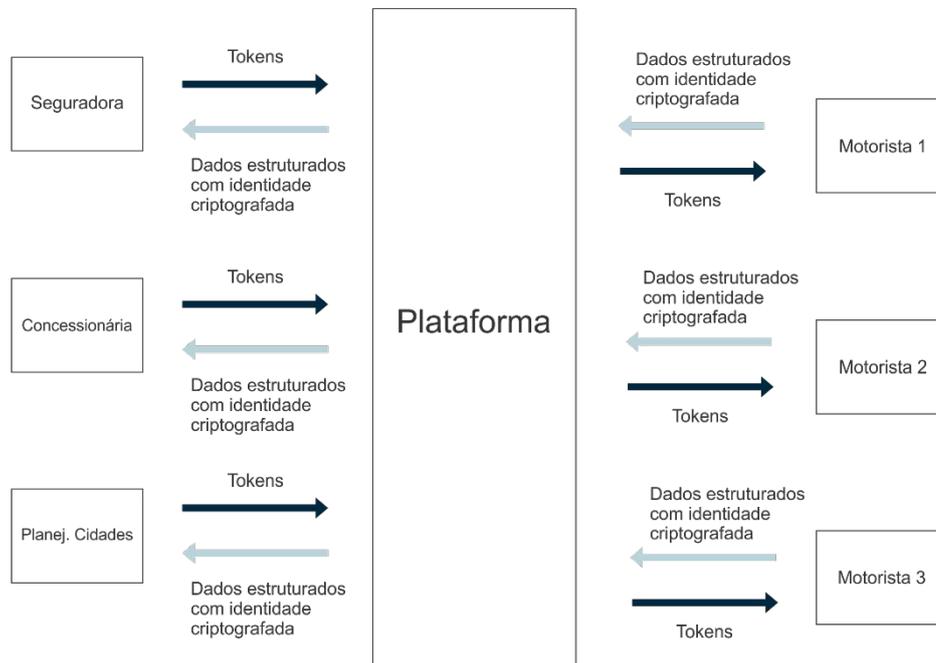
## Dinâmica do Token na plataforma DriveOn e o valor para toda a cadeia automobilística

Vamos fazer uma simulação para compreensão da dinâmica do token. Lembrando que os números descritos são parâmetros baseados em nossos primeiros pilotos, no entanto, os valores finais serão definidos apenas quando a plataforma estiver com todas as implementações e com um expressivo volume de carros conectados.

Dito isso, em um primeiro plano, os motoristas serão recompensados com tokens pelas informações que disponibilizarão na plataforma. As informações serão validadas, criptografadas e registradas no blockchain. Vamos supor que o token Cryptomiles alcance o valor de USD 0.20 nos próximos 6 meses. Cada 100 km rodado pelo motorista (com informações validadas pela nossa Inteligência Artificial) gerará 1 token Cryptomiles. Em média, um motorista roda 12.000 km por ano, equivalente a 33 km por dia. Em resumo, um motorista médio poderá gerar 10 tokens por mês. O número mensal de tokens recebido pode reduzir, conforme o score de comportamento de condução e saúde veicular, que funcionarão como filtro para a recompensa em Cryptomiles.

Para o motorista participar da mineração de Cryptomiles e ter a proteção dos seus dados de mobilidade através do blockchain, bem como ter acesso a descontos exclusivos dos parceiros da DriveOn, ele pagará uma mensalidade à plataforma. Mas esse pagamento é feito com os próprios Cryptomiles gerados, ou seja, para se beneficiar do uso da plataforma, o motorista disponibilizará 10% do que gerou para retornar à plataforma. Isso ajuda a plataforma ter continuamente bonificações para o ingresso de mais motoristas à base. O motorista também poderá autorizar a liberação de suas informações na plataforma para a compra de terceiros, definindo quais informações quer disponibilizar para transação em tokens. Nesse caso, os motoristas autorizam a DriveOn a negociar os tokens de suas carteiras, enviando os tokens para a plataforma que ficarão sob custódia da DriveOn. Os parceiros comprarão esses tokens dos motoristas para acessar as informações da plataforma, e a plataforma se torna o meio seguro para a transação dos dados de mobilidade. Por este serviço, a plataforma cobrará uma taxa de 1% da transação realizada.

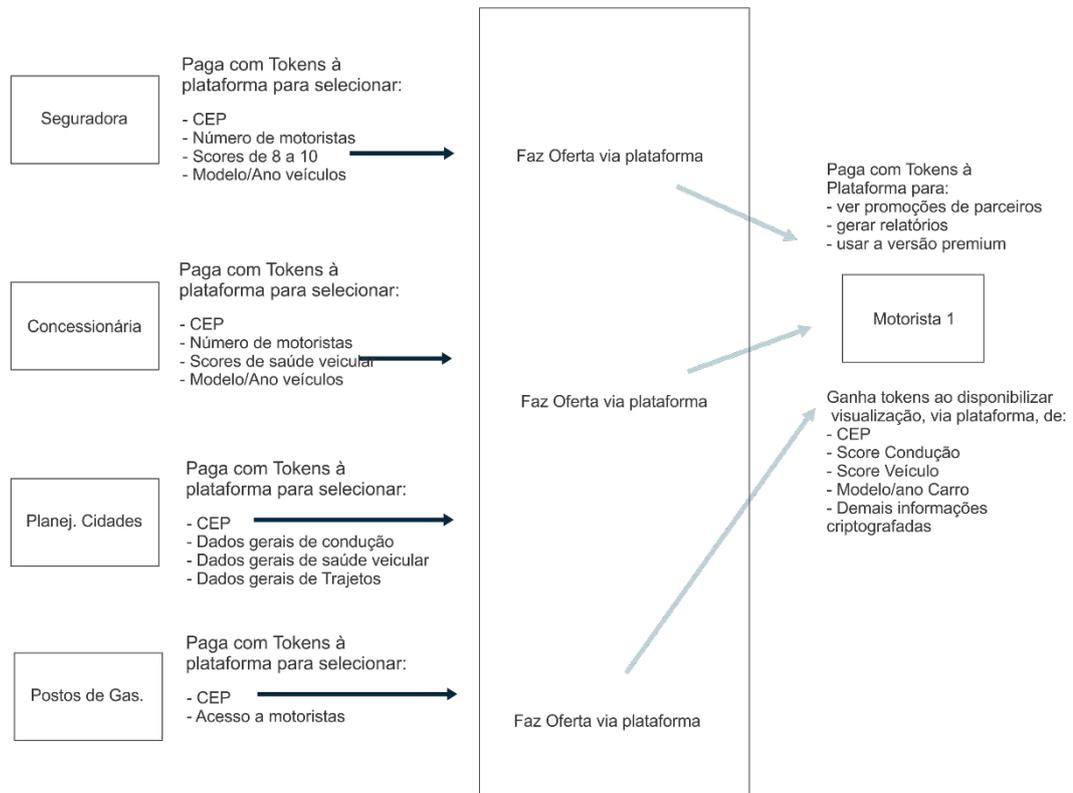
E assim iniciaremos um mercado de dados de mobilidade onde todos ganham! Abaixo colocaremos um exemplo simples de como ocorre a transação em nossa plataforma.



Conforme o gráfico acima, o motorista 1 manteve sua identidade criptografada, mas disponibilizou seu score de motorista e score de saúde do veículo. À medida em que as informações sobem para o coletor, nossa Inteligência Artificial gerará o score, enviará para o Blockchain, calculará o número de tokens (com base no volume de informações geradas e informações autorizadas) e transferirá automaticamente, via smart contract, para a carteira cadastrada do motorista. Na outra ponta da plataforma estão as empresas interessadas nas informações do motorista 1. A empresa comprará tokens na plataforma e definirá quais tipos de informações quer ter acesso. Ao definir o volume de informações, a plataforma dirá quantos tokens valem para a empresa ter o resultado da pesquisa. Uma seguradora, por exemplo, tem interesse no score do motorista para poder oferecer um preço especial de apólice de seguro com base nesse score. Uma oficina, por sua vez, tem interesse nas informações sobre baixa bateria de motoristas que estejam próximo à oficina para que ela possa oferecer uma promoção de compra de bateria.

À medida em que as empresas compram tokens para acessar essas informações, naturalmente acontece a Lei da Oferta e Procura. Ou seja, os motoristas, produtores e detentores de tokens, terão um ativo econômico em mãos. Nada mais justo, não é mesmo?

Vamos agora detalhar a dinâmica com base neste segundo gráfico:



O Motorista 1 ganhou, em 3 meses, 30 tokens por ter enviado suas informações e autorizado para transação as informações de CEP, Score de condução, Score da saúde do veículo e modelo/ano do veículo. Apenas suas informações pessoais ficaram criptografadas. Com alguns dos seus 30 tokens, o motorista 1 poderá acessar a plataforma e ver quais parceiros da cadeia automotiva estão disponibilizando promoções em troca de tokens (por exemplo, um posto de combustível pode oferecer 5 litros de gasolina em troca de 30 tokens). O motorista 1 também poderá gerar um relatório do score da saúde do veículo que lhe ajudará na negociação com uma revendedora, pois ele pretende vender seu veículo por um preço justo. Outra opção é o motorista 1 vender esses 30 tokens na Exchange parceira que estiver oferecendo o melhor valor.

A seguradora X, por sua vez, está interessada em motoristas com score de condução a partir de 9. Ela compra 5.000 tokens (seja na plataforma DriveOn, seja nas Exchanges parceiras), vai à plataforma e seleciona a região de São Paulo com alcance de pelo menos 500 motoristas com score mínimo de 9 e que tenham veículos fabricados entre os anos de 2017 e 2018. Essa

pesquisa gerará uma prévia de 3.000 tokens. A seguradora usará seus tokens para enviar uma oferta direcionada de apólice de Seguro Auto para todos os motoristas da plataforma que correspondam a esse perfil. No caso de a Seguradora querer comprar os tokens por meio da plataforma DriveOn, essa compra ocorrerá com os tokens sob custódia, gerando automaticamente o pagamento em moeda fiduciária para o motorista.

## Cryptomiles Pós Listagem

Após baixar o aplicativo DriveOn, ou utilizar o Pebble, ou mesmo instalar o OBD II, e começar a transmitir os dados para a nossa plataforma, você automaticamente começa a acumular tokens Cryptomiles que te darão acesso a todos os benefícios da plataforma. Além disso, faz parte o projeto alinharmos o uso dos tokens a diversos parceiros da DriveOn. A medida em que as parcerias forem fechadas, os descontos aparecerão automaticamente no aplicativo da DriveOn. São inúmeros os serviços de mobilidade que poderão fazer parte do ecossistema Cryptomiles. Conheça apenas alguns dos vários que estão no roadmap do projeto Cryptomiles:

- **Concessionárias:** Você poderá custear parte, ou toda sua revisão, com os tokens acumulados junto às concessionárias parceiras da plataforma DriveOn;
- **Doações beneficentes:** Projetos sociais poderão ser beneficiados com seus tokens através de uma simples transferência via aplicativo;
- **Postos de gasolina:** Os tokens poderão ser convertidos em combustível e você poderá abastecer nos postos autorizados;
- **Seguradoras:** Além de descontos pelo seu bom comportamento no volante, você poderá aumentar ainda mais a amortização da apólice ao utilizar os tokens acumulados;
- **Revendedoras de carro:** Quando chegar a hora de revender seu carro, venda pelo preço justo. Use seus tokens para gerar um relatório confiável do uso do seu veículo.

## CAPÍTULO III: FUNDADORES, TIME E ADVISORS

### FUNDADORES DO CRYPTOMILES

**EXPEDITO BELMONT - CEO**

Desenvolvedor Blockchain, especialista em Internet Of Things pela Universidade da Califórnia, em San Diego, e expert em Big Data, Expedito foi sócio da Dimensional TI, desenvolvendo projetos para Coca-Cola, LG e Harman Kardon, também foi CTO da Superintendência da Zona Franca de Manaus - SUFRAMA, bem como gestor de TI da Secretaria Municipal de Saúde do Amazonas - SEMSA, e liderou equipes de tecnologia na NOKIA e Samsung.

**MARCIO PESSOA – COO/CMO**

Mestrando na Universidade Lusofona de Humanidades e Tecnologia, MBA em Gestão e Especialista em Marketing e Criação Publicitária, Márcio já desenvolveu materiais de comunicação para clientes como UNICEF e INCRA, foi gestor de marketing na UniNorte Laureate International Universities, teve passagem por diversas agências como criativo, foi sócio da Quase Mil Marketing e sócio-diretor da BrainBrands, também foi orientador empresarial do SEBRAE/PR.

**RODRIGO BEZERRA – CTO**

Engenheiro de Software pela Universidade Federal do Amazonas, Desenvolvedor de Software com larga experiência, entusiasta e desenvolvedor Blockchain com sólidos conhecimentos em Solidity, Rodrigo também é Pesquisador Forense de Informática e coordenador técnico do SIDIA- Samsung Instituto de P&D da Amazônia. Atuou com equipes desenvolvendo projetos internacionais na BENQ, Nokia, Samsung e Intera (western Digital).

**TIME****PAULA OLIVEIRA – CFO & GOVERNANCE**

Tecnóloga em Processamento de Dados pela Universidade do Estado do Amazonas, pesquisadora no Instituto de Inovação, Pesquisa e Desenvolvimento Científico e tecnológico do Amazonas - IPDEC, e na Fundação Oswaldo Cruz. Experiência em Governança Empresarial e participou da aceleração do programa federal de startups InovAtiva Brasil.

**MARCELO ALMEIDA – SOFTWARE ENGINEER**

Desenvolvedor Blockchain. Engenheiro de Software na Harman Kardon Brasil, Marcelo tem mais de 12 anos de experiência em projetos de tecnologia, atuando como líder de projetos na Transire, na Ramo Sistemas, no Instituto Tryad System, Sony, LG e Samsung SDI. Tem expertise em Artificial Intelligence, atuando na Machine Learning da DriveOn.

#### **CARLOS VAMBERTO – BACKEND DEVELOPER**

Engenheiro de Software do Sidia com passagem pela Intera, PPF e Aemundo.com. Carlos é arquiteto de software .NET, bem como analista programador. Também é consultor de Desenvolvimento de Software, professor universitário, professor de Centro de treinamentos, gerente de TI e Líder de projetos. Tem MBA em Gerenciamento de Projetos pelo IDAAM.

#### **TIAGO MOURA – HARDWARE ENGINEER**

Doutor em Microeletrônica e Microsistemas pela Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG, foi especialista de inovação no SENAI - Instituto de Inovação em Microeletrônica, atuou como engenheiro de sistemas, e atualmente atua como especialista em produtos na BESI Semiconductors, em Singapura

#### **CARLOS JUNIOR – HARDWARE ENGINEER**

Doutor em Informática pela Universidade Federal do Amazonas - UFAM e Mestre em Engenharia Elétrica pela Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG. Atua como Analista de Inovação no Instituto SENAI de Inovação em Microeletrônica. Tem expertise em consenso em sistemas multi-agentes para aplicações em veículos robóticos.

#### **LUIS RIBEIRO – BLOCKCHAIN BUSINESS**

Pós graduado em Comunicação & Marketing e em Gestão Horizontal & Empreendedorismo. Atuou no Banco Mercantil do Brasil por 5 anos. Possui 4 anos com experiência em blockchain, com atuações na EzDefi e Nexty Platform onde foi responsável pelo desenvolvimento da comunidade de investidores no país e pela busca e desenvolvimento de novas parcerias e de soluções de pagamentos, transações financeiras e blockchain.

#### **MARK DUCK – HEAD OF DESIGN**

Desenhista Industrial (Design) com habilitação em Programação Visual, formado pela Pontifícia Universidade Católica do Paraná, com 15 anos de experiência em: Branding, Design Promocional,

Design de Embalagens, Web Design e Mobile Design Interfaces. Diretor da Duck Design com passagens por agências como Brainbrands, SAAC, Servopa e Stuff e projetos de Design para DigiData, Buscotech e Pollysoft.

#### **SERGIO SUZUKI – COMMERCIAL**

Gerente comercial da SafeCar e com quase 25 anos de experiência no segmento automotivo, teve passagem por empresas de acessórios automotivos como ALPINE do Brasil, ATW Motorsport, HURRICANE, GARMIN Brasil e Ten11 Technology, sendo responsável por contas OEM para empresas como Mercedes Benz, BMW, Subaru, Mitsubishi, Nissan, Volvo, Land Rover, VW, FIAT, Renault e Jaguar

#### **ABEL DIAS - ACTUARIAL**

Executivo com mais de 17 anos de experiência profissional em Seguros, Resseguros e Gestão de Riscos, Sócio-Diretor da O2O Bots, foi Gestor de Seguros e Riscos na LATAM Airlines, Gerente de Resseguro e Cosseguro na Swiss Re e na Mitsui Sumitomo, bem como Gestor de Resseguro na MAPFRE. Também teve passagens pela Yasuda Seguros e Unibanco como Atuário.

#### **ROBERTO LAGO – ACTUARIAL**

Com MBA em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas - FGV, MBE em Gestão Atuarial e Financeira pela FIECAFI USP, e mais de 25 anos de experiência em Desenvolvimento de Produtos e Gestão de Riscos, foi Diretor Técnico na seguradora MAPFRE Brasil e atualmente é gestor e consultor atuarial na Lake Consultoria Atuarial e Negócios.

#### **ADVISORS**

#### **FLAVIO SAKAI – MOBILITY**

Engenheiro com larga experiência no segmento automotivo, é Diretor de Marketing e Vendas da Harman do Brasil, com expertise em carros conectados e infotainment com serviços conectados. Foi Gestor Nacional da Continental Automotive Systems

#### **MARCOS BUSON – TELEMETRY**

Mestre em Eng. Industrial com Doutorado iniciado na área de Modelos de Negócio Sustentáveis para startups. Empreendedor serial, fundou mais de uma dezena de empresas, entre elas a Lamparina, Lectron, Prax e Pinmynet, essa última acelerada pela 500 Startups e atualmente Diretor de Novos Negócios da Darwin Startups. Possui vasta experiência em rastreabilidade, desenvolvendo mais de 100 produtos para grandes empresas, entre elas Parks, Ztec, Audaces e Autotrac.

### **FELIPE MATOS - BUSINESS**

Referência nacional e internacional em empreendedorismo tecnológico e startups. As iniciativas que fundou e liderou já apoiaram mais de 10 mil startups e atraíram mais de R\$ 600 milhões em investimentos. Fundou a Startup Farm, foi COO da Start-Up Brasil e co-fundador do Instituto Inovação, da Inventta e da Inseed Investimentos. Atualmente é VP do Dínamo e Head da 10k Startups.

### **JOSÉ PRADO – INSURTECH**

CEO da Insurtech Brasil, founder da Conexão Fintech, diretor da ABFintech (Associação Brasileira de Fintech) e curador de conteúdo da Agenda Fintech, José Prado tem sido um ativista no cenário brasileiro com um objetivo claro de fortalecer o ecossistema de Fintechs e Insurtechs. Tem fomentado os principais eventos desses dois segmentos no país.

### **MARCOS MULLER – GOVERNANCE**

CEO da Darwin Starter, já foi desenvolvedor de negócios da CVentures e gerente regional da Endeavor. Também foi Business Analyst na Fundação CERTI, com passagem pelo Spaiens Parque S/A. Sua trajetória sempre teve o objetivo de potencializar o ecossistema de inovação e empreendedorismo em Florianópolis, ajudando o desenvolvimento de diversas startups.

### **LUCAS CARDEAL - BLOCKCHAIN**

Empreendedor a mais de 10 anos, apaixonado por tecnologia, design e arquitetura, evangelista de criptomoedas e da tecnologia Blockchain. Fundador da Lunes Plataforma, busca usar a tecnologia do bloco para resolver problemas das pessoas

### **RODRIGO VENTURA – BLOCKCHAIN**

Founder e CEO da 88 Insurtech. Também é mentor do INSPER. Foi sócio-diretor da KPMG Brasil e diretor de inovação do SISTRAN. Possui mestrado com pesquisa em Blockchain e criptomoedas pela Universidade de Nicosia. Rodrigo é investidor assíduo em criptocoins e grande entusiasta da tecnologia blockchain.

#### **ALTIGRAN SILVA – BIG DATA**

Doutor em Ciência da Computação, é pesquisador e professor com expertise em Gerência de Dados, Mineração de Dados e Recuperação de Informação, com ênfase no ambiente Web e em Mídias Sociais. É co-fundador da Akwan Information Technologies, adquirida pela Google Inc. em 2005, e da Neemu.com, empresa líder em tecnologias de informação para comércio eletrônico no Brasil, adquirida em 2015 pela Linx Sistemas. Em 2015, ganhou o “Google Research Awards in Latin America”.

#### **EDILENO MOURA – BIG DATA**

Doutor em Ciência da Computação, co-fundou com Altigran a Akwan, empresa transformada em centro de pesquisa do Google no Brasil. Também fundou a Zunnit, que atua no desenvolvimento de sistemas de recomendação, e a Neemu, a maior processadora de consultas em comércio eletrônico no Brasil. Membro da Academia Brasileira de Ciências (ABC) e atuou junto ao CNPq, ao Startup Brasil e à World Wide Web Conference.

#### **MARCELLO MAGALHÃES**

Mestre em Design e Inovação pela Illinois Institute of Technology e Mestre em Comunicação pela USP, foi CSO da Leo Burnett, VP de Planejamento da Leo Burnett Tailor Made, Head of Planning da Ogilvy, bem como da FCB Brasil, Também foi Diretor de Planejamento da BBH Group. Teve passagens pela Y&R Brands e Lowe Lintas. Como professor há mais de 15 anos, já instruiu mais de 600 jovens estrategistas, muitos dos quais são profissionais sólidos no mercado hoje. Marcello, atualmente, é Founder e Chief Design Officer na Speakeasy — Knowledge Brokers

## **CAPÍTULO IV: PARCEIROS**

### **ALGAR TELECOM**

A Algar Telecom é uma empresa brasileira de telecomunicações que está presente em mais de 350 cidades nos estados de Alagoas, Ceará, Espírito Santo, Goiás, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Paraíba, Paraná, Pernambuco, Bahia, Rio de Janeiro, Rio Grande do Norte, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, São Paulo e Sergipe, além do Distrito Federal. A empresa é a única operadora a permanecer privada, mesmo após a criação da Telebrás no regime militar, e é caracterizada como a quinta maior no segmento de telecomunicações. Atende um milhão e trezentos mil clientes, desde pessoas físicas, micro e pequenas empresas, até clientes corporativos e operadoras.

### **B3**

A B3 é uma das principais empresas de infraestrutura de mercado financeiro no mundo. A B3 conta com o Foresee, o programa da B3 voltado para a inovação do mercado. Ela acredita em grandes ideias que impulsionam empresas e empreendedores, movendo o mercado em direção ao futuro e aproximando o futuro de todos.

### **CERTI**

A Fundação CERTI é uma organização de pesquisa, desenvolvimento e serviços tecnológicos que desenvolve produtos, sistemas e processos por meio de seus Centros de Referência em Tecnologias Inovadoras, trabalhando em sinergia e cooperação com entidades parcerias do país e do exterior.

### **CNSEG PAR**

A CNseg (Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização) e as Federações associadas (FenSeg, FenaPrevi, FenaSaúde e FenaCap) constituíram a empresa de participações CNsegPar com o objetivo de apoiar empresas que possam trazer soluções originais a fim de oferecer produtos cada vez mais inovadores e personalizados ao mercado de Seguros.

### **DARWIN STARTUPS**

A Darwin Startups é uma aceleradora brasileira, eleita por 3 vezes consecutivas como a melhor aceleradora do país. Formada por uma equipe de profissionais, empresas e mentores de alto nível, a Darwin Startups busca empresas no estágio inicial e potencializa a sua jornada através

de metodologias ágeis, networking com grandes corporações, mentorias com grandes empreendedores e profissionais C-Levels e um mindset único, que alinha o espírito da inovação ao espírito empreendedor.

### **OSTEN GROUP**

Em agosto de 2001, a Osten Group iniciava suas atividades no mercado automotivo com a primeira concessionária BMW na Zona Leste de São Paulo. A origem do nome “Osten” é alemã e significa “leste”, nome adotado pela empresa em decorrência da localização geográfica dessa primeira unidade.

Tendo atuado com foco na excelência no atendimento de seus clientes, a Osten alcançou destaque em suas operações e, atualmente, está entre os maiores grupos concessionários premium do Brasil, com unidades em São Paulo, São José dos Campos e Santos.

### **HARMAN BRASIL**

A DriveOn está atuando em parceria com a HARMAN BRASIL, adicionando blockchain aos clientes HARMAN e possibilitando a eles, além da rastreabilidade gravada no blockchain, a oportunidade de geração dos tokens [Cryptomiles](#) através dos hardwares embarcados nos veículos de algumas das maiores montadoras do país. A Harman é líder de mercado em soluções para carros conectados para fabricantes de veículos do mundo todo. As tecnologias inovadoras e altamente integradas de infotenimento da Harman oferecem aos fabricantes de veículos a mais completa gama de soluções para conectividade entre dispositivos, além de outras tecnologias que proporcionam uma experiência dinâmica de transporte para um mundo cada vez mais conectado.

### **IOTEX**

A missão da IoTEx é permitir um ecossistema sem fronteiras onde humanos e máquinas possam interagir com confiança garantida, livre arbítrio e privacidade. Prevemos um futuro em que os usuários, não as instituições, tenham controle total de seus dispositivos e dados. Sem anúncios ou vigilância intrusivos, apenas privacidade e tranquilidade. Chamamos essa visão de Internet das Coisas Confiáveis. Alimentada pela plataforma IoTEx, a Internet das Coisas Confiáveis é o primeiro ecossistema aberto, seguro e centrado no ser humano de dispositivos e

usuários auto-soberanos. Com a Internet das Coisas Confiáveis, podemos finalmente ficar tranquilos sabendo que nossos dados, identidade e privacidade são de nossa propriedade, não de instituições

## **MERCEDES-BENZ CAMINHÕES**

A história da Mercedes-Benz teve início há mais de um século, na Alemanha, e traduz o primeiro capítulo da motorização veicular no mundo. Os protagonistas, Gottlieb Daimler e Carl Benz construíram paralelamente os primeiros automóveis motorizados do mundo. O pioneirismo desses homens fez com que colecionassem outras conquistas como a construção do primeiro ônibus, do primeiro caminhão com motor a gasolina e do primeiro caminhão a diesel do mundo. A evolução não para. Dos leves aos extrapesados, a Mercedes-Benz disponibiliza para o mercado a mais completa linha de veículos comerciais. No Brasil e no mundo, o caminhão firma-se como o meio de transporte de carga por excelência. Versátil, adaptam-se com facilidade às características peculiares do transporte urbano, possibilitando serviços de entrega porta a porta; nos longos trajetos, atende às expectativas quanto à rapidez. Sobretudo, não escolhe destino. Atuando muitas vezes como o extenso braço do comércio, atinge pontos distantes do País. Ou do planeta. Um longo futuro aguarda o caminhão, tal qual o conhecemos.

## **ORACLE**

A DriveOn faz parte do Oracle Scaleup Ecosystem e com isso os dados coletados por nossa plataforma são salvos na mais recente solução: Oracle Cloud Autonomous Blockchain. Nós utilizamos as características mais fortes da plataforma de Cloud da Oracle, soluções distribuídas, transparência e segurança. Empresas como CargoSmart, Arab Jordan Investment Bank, Certified Origins, Intelipost, Indian Oil, MTO, Nigeria Customs, Neurosoft, Solar Site Design, Sofbang e TradeFin já utilizam Oracle Blockchain Service Cloud.

## **QUANTATEC**

Com mais de 32 anos de experiência em eletrônica automotiva e mais de 23 anos de liderança e inovação no segmento de rastreamento automotivo, a Quantatec traz para o mercado as melhores soluções em rastreamento, controle logístico, gerenciamento de frotas, redução de acidentes e de custos operacionais para você e para as empresas que possuem frotas de veículos de qualquer tipo e tamanho, de motocicletas a automóveis, caminhões e ônibus. Os produtos

Quantatec estão em constante evolução, funcionam hoje na moderna rede LTE – Long Term Evolution – 4G CAT M1 e NBloT sendo compatíveis com a madura rede GPRS (2G), o que garante cobertura em todo o Brasil e no continente Latino Americano pelas próximas décadas, valorizando e trazendo longevidade ao seu investimento.

## ISENÇÕES DE RESPONSABILIDADE E RISCOS

Este whitepaper descreve o planejamento do projeto Cryptomiles da Driveon e o uso dos tokens Cryptomiles, sendo apresentado aqui apenas com fins informativos. Este whitepaper não é um acordo legal ligado ou documento de natureza similar. Este whitepaper não constitui conselho ou recomendação da Driveon, seus diretores, diretores, gerentes, funcionários, agentes, conselheiros ou consultores, ou qualquer outra pessoa para qualquer leitor deste, em relação à participação na compra de token. A participação na compra de tokens leva o risco substancial e pode envolver riscos especiais que podem conduzir a perda de toda ou parte substancial da contribuição. Se você tiver qualquer dúvida quanto à ação que deve tomar, você deve consultar seu assessor jurídico, financeiro, tributário ou outro consultor profissional e imediatamente navegar longe do website da DriveOn, não contribuindo com o projeto Cryptomiles.

### **Nenhum uso potencial**

Até a data da publicação deste whitepaper, o CRYPTOMILES Token não tem nenhum uso potencial conhecido fora da Plataforma DRIVEON e não pode ser vendido ou negociado como valor mobiliário ou título financeiro.

### **Risco de perda**

Não participe da Compra do Token, a menos que esteja preparado para perder todo o valor que contribuiu para a compra de Tokens CRYPTOMILES. CRYPTOMILES Tokens não devem ser adquiridos para fins especulativos ou de investimento com a expectativa de obter lucro ou revenda imediata. Nenhuma promessa de desempenho ou valor futuro é ou será feita com relação a Tokens CRYPTOMILES, incluindo nenhuma promessa de pagamentos contínuos, nenhuma promessa de valor inerente e nenhuma garantia de que os Tokens CRYPTOMILES terão

qualquer valor em particular. A menos que os possíveis participantes compreendam e aceitem totalmente a natureza da Plataforma DRIVEON e os riscos potenciais inerentes aos Tokens CRYPTOMILES, eles não devem participar da Compra de Tokens.

### **Dados de terceiros**

Este white paper inclui referências a dados de terceiros e publicações do setor. A DRIVEON acredita que esses dados do setor são precisos e que suas estimativas e suposições são razoáveis; no entanto, não há garantias quanto à exatidão ou integridade desses dados. Embora se acredite que os dados sejam confiáveis, a DRIVEON não verificou independentemente qualquer um dos dados de fontes de terceiros mencionados neste informe oficial ou verificou as premissas subjacentes usadas por tais fontes.

### **Incerteza jurídica**

A DRIVEON está em processo de realizar uma análise legal e reguladora da funcionalidade dos Tokens CRYPTOMILES. Após a conclusão desta análise, a DRIVEON pode decidir emendar a funcionalidade pretendida dos Tokens CRYPTOMILES, a fim de garantir a conformidade com quaisquer requisitos legais ou regulatórios aos quais está sujeita. No caso de a DRIVEON decidir alterar a funcionalidade pretendida dos tokens CRYPTOMILES, a DRIVEON atualizará o conteúdo relevante deste white paper e carregará a versão mais recente do mesmo em seu site [www.cryptomiles.me](http://www.cryptomiles.me). Os tokens podem ser afetados por ações regulatórias, incluindo possíveis restrições à propriedade, uso ou posse de tais tokens, o que pode exigir que a estrutura ou a aplicação dos tokens CRYPTOMILES seja alterada, no todo ou em parte. A DRIVEON pode revisar a mecânica para atender aos requisitos regulamentares. No entanto, a DRIVEON acredita que tomou todas as medidas comercialmente razoáveis para garantir que sua mecânica planejada seja adequada e esteja em conformidade com as regulamentações atualmente consideradas. As atividades planejadas da DRIVEON estão sujeitas a várias leis e regulamentos nos países onde opera ou pretende operar. A DRIVEON pode ser obrigada a obter diferentes licenças ou outros documentos permissivos em cada jurisdição onde pretende operar seus negócios, portanto, os negócios da DRIVEON em tais jurisdições estarão sempre sujeitos à obtenção de tais licenças ou documentos permissivos, se assim for determinado pelas leis aplicáveis. Existe o risco de que certas atividades possam ser consideradas uma violação de qualquer lei ou regulamento. Penalidades por qualquer violação em potencial seria desconhecida. Além disso, mudanças nas

leis ou regulamentações aplicáveis ou interpretações crescentes da lei existente poderiam, em determinadas circunstâncias, resultar em maiores custos de conformidade ou investimentos, o que poderia afetar a capacidade da DRIVEON de realizar o modelo de negócios e o modelo CRYPTOMILES Tokens proposto neste whitepaper.

### **Declarações prospectivas**

Este Whitepaper, bem como o conteúdo do website da DRIVEON e do CRYPTOMILES, press releases, declarações públicas etc. podem conter declarações prospectivas, ou seja, declarações relacionadas a eventos futuros. Declarações prospectivas geralmente abordam o futuro desempenho empresarial e financeiro esperados da DRIVEON. O desempenho e a eficácia da plataforma DRIVEON, muitas vezes contêm palavras como “espera”, “pretende”, “planeja”, “acredita”, “irá”, “Ultimamente”. Todas as declarações sobre a posição financeira da DRIVEON, estratégias de negócios, planos, funcionalidade futura da DRIVEON, Plataforma, prospectos e as perspectivas futuras do setor em que a DRIVEON está inserida são declarações prospectivas. Tais declarações prospectivas, por sua natureza, abordam questões que são, em diferentes graus, incertas. A DRIVEON não assume nenhuma obrigação de atualizar qualquer declaração prospectiva para refletir eventos ou circunstâncias após a data deste white paper. A DRIVEON não pode garantir que qualquer declaração prospectiva feita por ela ou resultados esperados da operação da Plataforma DRIVEON se correlacionará com os fatos ou resultados futuros reais. Você deve entender que a Plataforma DRIVEON pode não ter todas as funcionalidades esperadas. A DRIVEON não assume qualquer responsabilidade em relação às capacidades funcionais da Plataforma DRIVEON, que é fornecida “como está”.

### **Risco de roubo**

A DRIVEON envidará todos os esforços para garantir que os fundos recebidos da Venda de Tokens sejam armazenados e mantidos em segurança. Não obstante o acima exposto, não há garantia de que não haverá roubo das criptomoedas por meio de hackers, ataques cibernéticos sofisticados, recusas de serviço distribuídas ou erros, vulnerabilidades ou defeitos no site da DRIVEON, nos contratos inteligentes (no qual a carteira de depósito e a Venda de Token dependem, seja no Ethereum ou em qualquer outro blockchain) ou qualquer outra forma. Tais eventos podem incluir, por exemplo, falhas na programação ou códigos-fonte que levem à exploração ou abuso dos mesmos. Nesse caso, mesmo que a venda do token seja concluída, a

DRIVEON pode não ser capaz de receber as criptomoedas transacionadas e / ou usar esses fundos para o desenvolvimento da Plataforma DRIVEON. Nesse caso, o desenvolvimento e o lançamento da Plataforma DRIVEON podem ser temporariamente ou permanentemente reduzidos. Como tal, os Tokens CRYPTOMILES distribuídos podem ter pouco ou nenhum valor.

### **Riscos tecnológicos**

Um desenvolvimento de código aberto vem com riscos relacionados a hackers e ataques cibernéticos que podem causar um impacto negativo. Para mitigar esses riscos, a equipe estará alocando recursos em testes de segurança, para garantir a segurança da plataforma. Também o desenvolvimento de blockchain é relativamente novo e haverá um desafio que requer recursos humanos com este conhecimento específico. Além disso, como a DRIVEON planeja ter um mercado totalmente controlado pelo sistema, existe o risco de o consultor robô da plataforma não conseguir se adaptar ao aumento de volumes e mudanças de negócios. Para atenuar isso, planejamos alocar recursos no escalonamento de servidores e ter suporte infra de 24/7.

### **Riscos comerciais**

Ter uma plataforma baseada em tecnologia pode reduzir a quantidade de clientes que a DRIVEON pode alcançar. Alguns contribuidores ainda relutam em confiar sua contribuição para o aumento do seu portfólio em um consultor robô ao invés de um especialista humano. Para mitigar esse risco, também estamos implementando a possibilidade de especialistas humanos desenvolverem sugestões de portfólio para a plataforma. Outro risco envolvido é o objetivo e o risco do contribuidor. Como esses parâmetros estão dentro da plataforma, isso pode ser um mal-entendido na alocação de ativos de acordo com as reais necessidades do contribuidor.

### **Riscos relacionados ao funcionamento da Plataforma DRIVEON**

A Plataforma DRIVEON será operada por outra entidade do grupo de empresas da DRIVEON, e quaisquer eventos ou circunstâncias que a afetem adversamente ou qualquer uma de suas entidades operacionais sucessoras podem ter um efeito adverso correspondente na Plataforma DRIVEON. Tais efeitos adversos teriam, correspondentemente, um impacto nos Tokens CRYPTOMILES. A Plataforma DRIVEON pode experimentar falhas do sistema, interrupções não planejadas em sua rede ou serviços, defeitos de hardware ou software, falhas de segurança ou outras causas que possam afetar adversamente a Plataforma DRIVEON. Sem garantia, A DRIVEON não faz, nem pretende, e renuncia qualquer representação, garantia ou

compromisso sob qualquer forma de qualquer entidade ou pessoa, incluindo qualquer representação, garantia ou compromisso em relação à verdade, precisão e integridade de qualquer informação contida neste whitepaper.

### **Riscos imprevistos que surgem dos tokens CRYPTOMILES**

Tokens Cryptographic, como o CRYPTOMILES Token, são uma tecnologia relativamente nova e dinâmica. Além dos riscos incluídos acima, existem outros riscos associados à sua compra, posse e uso dos Tokens CRYPTOMILES, incluindo aqueles que a DRIVEON não pode antecipar. Tais riscos podem aparecer como variações imprevistas ou combinações dos riscos discutidos acima.

**ÚLTIMA ATUALIZAÇÃO DESTE WHITEPAPER: 16.03.2022**