



**Guard
Hawk**

GUARDIANES DIGITALES

Tu privacidad,
nuestra misión;
tu compensación,
nuestra visión.

Transparencia total, confianza real.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	2
EL MUNDO DE LOS DATOS	4
NUESTRA SOLUCIÓN	7
MODELO DE NEGOCIO DE GUARD HAWK: MAXIMIZANDO LA PRIVACIDAD Y EL VALOR DE LOS DATOS	14
TOKENOMICS Y ESTRATEGIA DE LIBERACIÓN DE TOKENS	20
RONDAS DE INVERSIÓN	25
GOBERNANZA	28
ROADMAP	30
FUNDADORES & EQUIPO	31
DECLARACIONES, RESPONSABILIDADES Y RIESGOS	34



RESUMEN EJECUTIVO

VISIÓN Y MISIÓN

Guard Hawk emerge como una fuerza transformadora en el manejo y entendimiento de los datos personales dentro de un mercado global proyectado para el 2031 de más de 462,4 billones de US\$ [1]. Establecida en Portugal el 4 de octubre de 2023, nuestra misión es empoderar a los individuos sobre su información personal, asegurando un intercambio justo, transparente y compensado de sus datos.

PROPUESTA DE VALOR ÚNICA Y DIFERENCIACIÓN

Guard Hawk introduce un modelo revolucionario al proveer una infraestructura tecnológica basada en tecnología blockchain que facilita un intercambio de datos seguro y beneficioso para ambas partes. Además, a diferencia de otras plataformas, nuestro compromiso es entregar el 50% de las utilidades anuales directamente a nuestra comunidad, reconociendo su contribución esencial dentro del sistema y asegurar un reparto equitativo de los beneficios generados.

CONCEPTOS INNOVADORES

- **DataConsent System (DCS):** Un modelo de negocio basado en últimas tecnologías para centralizar el consentimiento informado para la transferencia de datos en los usuarios, asegurando transparencia total y control realmente ejecutado por parte de los titulares de los datos a partir de recompensas e incentivos emitidos por los compradores de data.
- **DataPioneers:** Nuestra comunidad está compuesta por "DataPioneers", individuos que lideran el cambio hacia una nueva era de gestión de datos personales, participando activamente en nuestro DCS y recibiendo compensaciones justas por su contribución e información generada.

TECNOLOGÍA Y ESTRATEGIA

Utilizando componentes de la tecnología blockchain en base a contratos inteligentes -dNFT, Oráculos, Almacenamiento Descentralizado y zkProof- Guard Hawk ofrece una plataforma donde la privacidad, seguridad y control sobre los datos personales son intrínsecos. El núcleo descentralizado de nuestro modelo, nos permite garantizar que los usuarios gestionarán y compartirán sus datos con empresas de forma segura e individual, siendo los únicos que acceden a ellos, creando un mercado de datos justo y regulado.

MODELO DE NEGOCIO Y EXPANSIÓN

Orientado a un mercado global, Guard Hawk busca capturar una cuota significativa del mercado de datos, apuntando a sectores estratégicos y cumpliendo con regulaciones como GDPR y CCPA. Nuestro enfoque en mercados claves, como Europa, USA, LATAM, y Canadá, está diseñado para



adaptarse a las necesidades específicas de Usuarios y empresas, promoviendo un crecimiento sostenido y el cumplimiento normativo.

TOKENIZACIÓN Y PARTICIPACIÓN DE LA COMUNIDAD

Nuestra estrategia de tokenización refleja un modelo económico enfocado en el crecimiento sostenido en función de la participación de mercado a partir de la demanda del token de utilidad GHUT buscando una apreciación a largo plazo, ofreciendo una oportunidad atractiva para todos los participantes de nuestro ecosistema DataConsent System. A partir de la emisión de tokens de gobernanza con funcionalidades de voto GHGO, Guard Hawk promueve la toma de decisiones y una gobernanza inclusiva con la comunidad de DataPioneers.

VISIÓN DE FUTURO

Guard Hawk buscará posicionarse como un líder en la revolución de la gestión de datos personales y las relaciones entre Empresas y sus Clientes/Usuarios. Con un modelo que equilibra innovación tecnológica, justicia y beneficio mutuo, estamos comprometidos a avanzar hacia un futuro donde el control y la compensación justa por los datos personales sean un estándar global. Guard Hawk no solo representa una plataforma tecnológica, sino un movimiento hacia una gestión de datos más justa y transparente para el beneficio de toda la humanidad.

DISCLAIMER LEGAL

Queremos darte la bienvenida a este viaje hacia la innovación y el cambio que representa Guard Hawk, y mientras te embarcas en esta aventura con nosotros, es importante que estemos alineados desde el principio. Este documento está aquí para compartir nuestra visión, el potencial que vemos, y cómo planeamos hacerlo realidad. Sin embargo, como en cualquier viaje valioso, hay riesgos y desafíos en el camino.

Es crucial entender que la información aquí presentada busca iluminarte acerca de nuestras ambiciones y planes futuros, pero no constituye una solicitud para comprar o invertir sin consideración y/o análisis de ello. El mundo de la tecnología blockchain y los criptoactivos es tan emocionante como complejo, y mientras nos esforzamos por estar a la vanguardia, también queremos que nuestros inversores y usuarios (DataPioneers) tomen decisiones informadas y con la precaución necesaria.

Por eso, te animamos a leer detenidamente nuestra carta blanca, hacer preguntas en nuestros canales y a buscar asesoramiento de expertos si lo consideras necesario, y sobre todo, a reflexionar profundamente antes de tomar cualquier decisión de inversión. En Guard Hawk, valoramos la transparencia, la integridad y la construcción de una comunidad informada y empoderada.



Este documento es, por tanto, un primer paso para entendernos mejor. No es una promesa de éxito sin obstáculos, sino una invitación a ser parte de una visión que, creemos, puede hacer una diferencia significativa en cómo el mundo ve y maneja los datos personales. Estamos aquí para cambiar el juego, pero queremos hacerlo juntos, de manera responsable y consciente de los retos que esto implica.

EL MUNDO DE LOS DATOS

CONTEXTO ACTUAL

En nuestro tiempo, los datos personales se han constituido como el oro del siglo XXI. Nuestra interacción cotidiana con el vasto mundo digital, desde páginas web, aplicaciones, hasta tarjetas bancarias, conlleva una recolección y procesamiento de información personal continua en una escala monumental. Considerando que estamos cada vez más conectados con smartphones, smartwatches o incluso dispositivos smarthome, es una realidad en aumento exponencial cuya cifra alcanza demasiados ceros para esta carta blanca. Este fenómeno, si bien ha propiciado avances tecnológicos y servicios altamente personalizados, también ha revelado vulnerabilidades críticas en cuanto a privacidad y seguridad, exponiendo a los usuarios, quienes son los titulares de los datos, a riesgos de los que eventualmente ni siquiera son conscientes sin recibir nada a cambio.

CÓMO FUNCIONA ESTA INDUSTRIA

Existen diferentes fuentes de datos digitales que entregan diversa información respecto a la conducta o intereses de los usuarios: redes sociales, dispositivos móviles, localización geográfica, aplicaciones de streaming, navegación en las diferentes páginas web, tarjetas de crédito, correos electrónicos, chats personales, etc. Estas, en su mayoría, capturan información a través de códigos especiales -las cookies- que permiten a intermediarios y/o corporaciones analizar y tomar decisiones para el crecimiento del negocio con esta información, conocida como “publicidad personalizada”, optimización de servicios y experiencias, o bien desarrollo de nuevos productos. Evidentemente es un intercambio óptimo para las empresas, pero no así del todo, o al menos por el momento para los usuarios, ya que no reciben un valor concreto al entregar su información.

El ecosistema de los datos personales engloba corporaciones que hacen de intermediarios y entidades finales que utilizan esta información para propósitos variados, incluyendo, pero no limitándose a la publicidad personalizada, optimización de servicios y el desarrollo de productos. Este intercambio ha resultado en un compromiso de la privacidad y el control personal sobre la información, pero por sobre todo en una gran desproporción en la ganancia obtenida por las empresas versus el recibido por los usuarios, el cual es cero.

REGULACIONES

En respuesta a la creciente preocupación por la privacidad y seguridad de los datos personales, se han establecido marcos regulatorios globales con el objetivo de proteger los derechos de los



individuos sobre la recolección y uso de sus datos personales, tales como el Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) de la Unión Europea y la Ley de Privacidad del Consumidor de California (CCPA): estos son ejemplos pioneros de esfuerzos legislativos. Dichas regulaciones comparten un principio común de otorgar a los usuarios un mayor control sobre sus datos, incluyendo a su vez los derechos ARCOP (Acceso, Rectificación, Cancelación, Oposición y Portabilidad), permitiendo de esta manera que los titulares puedan tener conocimiento de cómo se utilizan sus datos personales, borrar y/o corregir su información, trasladarla entre distintas entidades o directamente oponerse en los casos que no exista legitimación para el tratamiento. Asimismo, existe la obligación por parte de las diferentes entidades de garantizar un consentimiento claro y afirmativo antes de procesar los datos. Es decir, todos los titulares debieran entender los Términos y Condiciones, sin embargo, estos suelen ser confusos y de lectura compleja, por tanto, que en su mayoría aceptamos sin entender o leer en su totalidad.

Estas regulaciones han llevado a la evolución del ecosistema y las transacciones de datos, siendo inminente un futuro sin “Cookies de Terceros”, es decir, prohibiendo a las empresas obtener datos agregados de usuarios fuera de sus canales propios y redes oficiales. Esto está obligando a las empresas innovadoras a adoptar una nueva postura y estrategia respecto a la relación con sus Usuarios/Clientes y la información que éstos proveen.

CASOS EMBLEMÁTICOS

El escándalo de Cambridge Analytica en 2018 sirve como un caso emblemático que evidencia las profundas fallas en el manejo tradicional de datos personales. En este incidente, se recolectaron datos de millones de usuarios de Facebook sin su consentimiento explícito, utilizándose posteriormente para influir en el comportamiento electoral de las elecciones del año correspondiente en Estados Unidos.

En el 2020, Google con su Home-device termorregulador Nest tuvo problemas por grabar las voces en las casas de los usuarios sin su consentimiento explícito. Estas grabaciones fueron usadas luego para mejorar el reconocimiento de voz del Asistente de Google, que viene con los Nest. Si bien Google argumentó que era posible desactivar la grabación por voz, los usuarios afectados declararon que no era fácil darse de baja o entender cómo hacerlo.

Uno de los casos más recientes y significativos es el acuerdo de \$391.5 millones que Google alcanzó en 2022 para resolver una demanda relacionada con el rastreo de la ubicación de los usuarios. La demanda fue presentada por 40 estados de EE. UU., que alegaban que Google continuaba rastreando los movimientos de los usuarios incluso después de que estos habían desactivado explícitamente la función de historial de ubicaciones en sus dispositivos. Este caso subraya cómo, a pesar de las configuraciones de privacidad, las empresas pueden seguir recopilando datos de maneras que los usuarios no entienden completamente o que son difíciles de desactivar.[\[...\]](#)

Estos y otros casos similares subrayan la urgencia de una alternativa a la gestión de datos personales, destacando la necesidad de soluciones innovadoras que prioricen la seguridad, el consentimiento realmente informado y el beneficio mutuo entre usuarios y empresas.



PROBLEMAS DEL CONTEXTO ACTUAL

El tejido del mundo digital actual está marcado por un desequilibrio entre la administración y rentabilización de los datos de los usuarios, siendo evidentemente desfavorable para este último. Usualmente, las entidades corporativas en su búsqueda insaciable por información valiosa, a menudo relegan en un segundo lugar los derechos de los titulares de los datos, olvidando que son estos quienes deben tener el control efectivo de dicha información. Esta situación se manifiesta a través de varios ejes críticos:

- **Transparencia y Consentimiento:** La claridad en cómo y qué datos personales de los usuarios se recopilan, además de su lugar de almacenamiento, uso y eventuales transferencias con terceros es ambigua. Si bien se informa a los usuarios, estos tienen una comprensión limitada, lo que hace cuestionarse si realmente es una cesión de información con consentimiento informado.
- **Control y Beneficio:** Existe un desequilibrio significativo en la forma en que se obtienen y distribuyen los beneficios derivados del análisis de los datos recopilados. Las empresas e intermediarios suelen obtener ganancias directas de este intercambio, ya sea a través del desarrollo de productos comerciales, optimizaciones de procesos o publicidad dirigida. Sin embargo, los usuarios, quienes proporcionan la información, no reciben un valor tangible en el corto plazo. Además, los usuarios carecen de control sobre cómo se gestionan sus datos, en un modelo económico que favorece desproporcionadamente a las entidades que recaban y procesan esta información.
- **Seguridad y Privacidad:** Al no tener claridad respecto de quién y qué tipo de información ceden los usuarios, estos ponen en riesgo su seguridad y privacidad, entregando el tratamiento de sus datos eventualmente en organizaciones previamente sancionadas o con antecedentes de brechas de datos que comprometen la integridad de la información personal y erosionan la confianza en el ecosistema digital.

TAMAÑO DE MERCADO ¹

Cada día se producen cerca de trillones de bytes de datos. Al mismo tiempo, cada vez más personas tienen acceso a la cuál a su vez se ha vuelto más rápida y capaz con las redes 5G. Este tipo de red permite captar una mayor cantidad de información a mayor velocidad, lo que ha llevado al desarrollo de la industria[...] como nuevas fuentes de datos. Entonces, tenemos más datos, puntos de data, usuarios proveedores de datos, y recientemente, nuevos usos para los datos, como por ejemplo: entrenar modelos de Inteligencia Artificial.

Podríamos definir tres grandes mercados alrededor de los datos:

- a) AdTech Data Market con una proyección de tamaño de USD 1,496.2 billones para el 2030. Aquí compiten Google, Meta y Amazon.
- b) BigData Analytics Market USD 323.9 billones para el 2027 divididos entre IBM, Accenture, SAP y Microsoft principalmente.
- c) Data Traders Market con un tamaño estimado para el 2025 de USD 418.31 billones cuyos participantes más grandes son Equifax, Experian y Oracle con su Data Management Platfotm.



Los números son enormes y las tendencias indican que sólo seguirán creciendo. Entonces, **¿Cómo podríamos ayudar a redistribuir estos números sin perder de vista el desarrollo tecnológico global?**

1

NUESTRA SOLUCIÓN

Guard Hawk se presenta como una solución eficaz para la protección, gestión y monetización ética de datos personales actuando como desarrollador y proveedor de una infraestructura basada en tecnología blockchain que permita la interacción transparente, segura e integral entre Usuarios y Empresas. Nuestra visión se centra en **cuatro pilares fundamentales: privacidad, control para los usuarios, beneficio compartido y evolución constante**. Así, pretendemos componer un ecosistema digital que promueva el desarrollo comercial, tecnológico y social a partir de los datos personales de los Usuarios de una forma colaborativa, justa y disruptiva.

Este ecosistema digital lo definimos como un DataConsent System (DCS).

PRIVACIDAD POR DISEÑO

Guard Hawk asegura que la privacidad sea un componente intrínseco de nuestra plataforma a través de infraestructuras individuales encriptadas, almacenamientos descentralizados y protocolos de verificación [...] (Zero-Knowledge Proof) . Ofrecemos un entorno donde los datos personales son protegidos por defecto, garantizando que sólo los Usuarios (DataPioneers) tienen la llave para controlar quién accede a su información y por cuánto tiempo, en caso que esté de acuerdo con el uso prometido de los mismos. Nosotros disponemos de la infraestructura pero no tenemos acceso a datos en ningún momento y estos se mantienen almacenados de manera descentralizada y encriptada.

CONTROL TOTAL PARA NUESTROS DATAPIONEERS

Guard Hawk pretende sostener la Privacidad y Control facilitando la Experiencia de los Usuarios haciendo que la comprensión de los Términos y Condiciones sobre la captura y uso de sus datos personales sea fácilmente digerible y administrable, de tal forma que sea un consentimiento realmente informado. Y, en el caso de incumplirse, representar legalmente a través de un mandato a los Miembros de nuestra comunidad frente a potenciales malos usos de su información.

¹ <https://www.statista.com/statistics/1336002/big-data-analytics-market-size/>
<https://www.statista.com/outlook/tmo/cybersecurity/cyber-solutions/data-security/worldwide>
<https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/adtech-market-135513139.html>
<https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/data-governance-market>



BENEFICIO COMPARTIDO

La propuesta de valor de Guard Hawk se extiende más allá de la seguridad y el control, abrazando también el concepto de beneficio compartido. Buscamos que tanto Miembros como Empresas, se beneficien del intercambio justo y transparente de datos. Por un lado, las empresas partícipes de este **DataConsent System** podrán optar a una rica Base de Datos (zero, first and third party data) obtenida de diversas Fuentes de Datos tradicionales, mostrándose como una alternativa directa a las cada vez más restringidas cookies. A su vez, los DataPioneers serán incentivados por las Empresas con tokens de utilidad para compartir su información, los cuales podrán ser intercambiados por dinero tradicional a través de exchanges o bien pagar por servicios de Opt-Out, en los cuales Guard Hawk se encarga de eliminar la información de bases de datos externas a través de un poder de representación oficial. Finalmente, también queremos que la comunidad total que participa de este **DCS** sea beneficiada en cada transacción a través del diseño del modelo tokenómico del sistema.

Guard Hawk va más allá de ser una solución tecnológica, aspiramos a construir una comunidad global donde los Miembros se sientan seguros y apoyados. A través de educación, recursos y una plataforma que prioriza la Experiencia de Usuario, fomentando un entorno donde todos puedan aprender, crecer y beneficiarse del poder de sus datos personales.

EVOLUCIÓN Y ADAPTACIÓN

Estamos comprometidos con la expansión de nuestra plataforma por medio de la actualización constante de la infraestructura, incorporando nuevas conexiones a Fuentes de Datos. También, en una segunda etapa está planificado incorporar una selección granular de DataPioneers potenciales a compartir sus datos sin revelar el dato exacto utilizando el sistema de verificación de Zero-Knowledge Proof, protegiendo así su identidad y privacidad pero incentivando su beneficio.

Las tecnologías están avanzando muy rápido y no descartamos seguir incorporando herramientas que nos permitan fortalecer nuestra misión siempre respetando los pilares anteriormente mencionados.

TAMBIÉN PARA LAS EMPRESAS

Guard Hawk ofrece una propuesta de valor distintiva para las empresas, ofreciendo una solución de acceso a datos verificados a partir de sistemas Zero-Knowledge Proof de alta calidad (zero, first and third party data) todo dentro de un marco de cumplimiento legal y ético, promoviendo una mejora en la reputación corporativa.

ACCESO A DATOS VERIFICADOS Y CONSENTIDOS

Nuestra plataforma permite a las empresas acceder a un mercado de datos personales donde cada transacción está basada en el consentimiento explícito e informado de los DataPioneers. Esto no solo garantiza el cumplimiento con regulaciones globales como el GDPR y la CCPA, sino



también mejora la calidad de los datos recopilados, permitiendo a las empresas tomar decisiones más informadas y efectivas.

MEJORA DE LA REPUTACIÓN CORPORATIVA

Al participar en el ecosistema de Guard Hawk, las empresas demuestran su compromiso con la privacidad de los datos y las prácticas éticas en la gestión de información. Esto puede ser un diferenciador clave en mercados cada vez más conscientes de la privacidad, mejorando la reputación corporativa, fidelizando a clientes y socios que valoran la transparencia y seguridad de los datos personales.

REDUCCIÓN DE RIESGOS POR INCUMPLIMIENTO

La adopción de Guard Hawk facilita a las empresas la navegación por el complejo panorama de la regulación de la privacidad de datos, reduciendo significativamente el riesgo de infracciones y las posibles sanciones asociadas.

TECNOLOGÍA

La implementación de nuestra visión se construye sobre tecnologías DLT, específicamente blockchain, ya que esta contiene los diferentes componentes basados en contratos inteligentes que necesitamos para mantener una infraestructura alineada con los valores antes mencionados: privacidad, control total para los DataPioneers, beneficio compartido y evolución y adaptación.

El aspecto criptográfico y descentralizado de ese tipo de redes nos permiten actuar como coordinadores y facilitadores del DCS sin comprometer la custodia del activo principal: los datos de nuestros miembros.

Por otra lado, la tokenización de estos sistemas posibilitan un intercambio de valor eficiente y global, lo que nos permite escalar a los niveles necesarios para el tamaño de la oportunidad a la que nos enfrentamos.

Queremos también estar expuestos a la auditoría constante de nuestros DataPioneers de tal forma de construir el beneficio compartido desde la transparencia, seguridad e inmutabilidad que nos permite esta tecnología, es por esto que buscaremos una red pública para desplegarlos.

Considerando todo lo anterior, **decidimos construir sobre la red Polygon**, ya que cuenta con integraciones que nos permiten componer la arquitectura de nuestra infraestructura, es altamente escalable respecto a sus costos y contiene un vasto ecosistema de soporte en constante crecimiento, albergando otras aplicaciones descentralizadas que agregarían valor y utilidad al token del proyecto en el corto y mediano plazo.



COMPONENTES PRINCIPALES

dNFT: Basado en el estándar ERC-721 con modificaciones en la función TokenTransfer para soportar actualizaciones dinámicas. Además, se desarrollará una función de Oráculo que permitirá la vinculación directa con archivos de datos específicos, asegurando que la información del NFT se mantenga actualizada conforme a los datos externos

Los NFT dinámicos son tokens no fungibles, únicos, como cada uno de los DataPioneers de nuestra plataforma. Este tipo de contrato nos permite configurar una especie de bóveda digital a través de la cuál los usuarios gestionan sus datos personales, los cuales son accesibles a través de la Metadata de cada uno con funciones correspondientes que buscan los archivos de las diferentes Fuentes de Datos en el protocolo de almacenamiento descentralizado.

Las características criptográficas de los contratos inteligentes permiten que los DataPioneers puedan compartir esta metadata con Empresas (interactuando a través de llaves criptográficas públicas) específicas durante tiempo determinado y, de igual forma, restringir el acceso. Sólo los Usuarios (DataPioners) dueños de cada uno de sus dNFT pueden modificar este consentimiento.

Para asegurar también la verificabilidad de los datos personales contenidos en el DataConsent System, modificamos la función de transferibilidad del NFT evitando que los DataPioneers puedan intercambiarlos. De esta forma, nos aseguramos que cada dNFT corresponde a un Miembro individual.

CHAINLINK ORACLES / FUNCTIONS:

Guard Hawk se plantea como un facilitador de un intercambio realmente consensuado, no como un recolector ni custodio de información. Para estos fines, contamos con las Fuentes de Datos tradicionales disponibles y utilizadas hoy en día por todos nosotros en los diferentes puntos de contacto digitales: navegadores web y redes sociales. Esta información que actualmente se encuentra en línea, debe poder descargarse por los Usuarios según las actuales regulaciones. Sin embargo, se encontrará fuera de la red blockchain. Es ahí cuando aparece el Oráculo.

Chainlink -nuestro oráculo de elección- cuenta con un producto particular llamado Functions, el que nos permitiría conectar las consultas desde las respectivas Metadata con la APIs que buscará el archivo correspondiente en el protocolo de almacenamiento descentralizado.

APIs DE DESARROLLO PROPIO

Como ya mencionamos, las diferentes Fuentes de Datos serán las que recopilen los datos de Usuarios por nosotros. Nuestro desarrollo principal está en construir una serie de APIs que facilitan y automatizan esta descarga de información, para luego encriptarla y almacenarla correctamente en el Protocolo de Almacenamiento Descentralizado para su futura consulta. Las categorías de APIs a desarrollar serían:

- APIs de rastreo de navegación de DataPioneers y análisis de Términos y Condiciones de webs visitadas.



- APIs de descarga de información recopilada por Fuentes de Datos externas
- APIs de conexión entre el Oráculo y la Base de Datos Descentralizada.

PROTOCOLO DE ALMACENAMIENTO DESCENTRALIZADO

Un Protocolo de Almacenamiento Descentralizado es una red de servidores distribuidos que proveen almacenamiento de forma constante sin un tomador de decisiones central que comprometa la disponibilidad y uso de los archivos.

Para asegurar la disponibilidad constante de la información para las empresas autorizadas y al mismo tiempo, el compromiso de Guard Hawk con el control total para los DataPioneers, los archivos descargados a través de nuestras APIs serán almacenados en esta red correspondientemente con los dNFT de cada uno de los DataPioneers, siendo ellos los únicos capaces de eliminar el acceso al contenido encriptado.

PROTOCOLO DE VERIFICACIÓN ZERO-KNOWLEDGE PROOF

Para asegurar que las empresas interesadas reciban información certera y de calidad, los miembros interesados en compartir sus datos a cambio de un incentivo deberán contar con una autorización positiva del contrato inteligente Zero-Knowledge Proof. Es decir, un código que analiza la información del Usuario y determina si la misma coincide con la solicitud que la Empresa interesaba está realizando, entregando un Positivo o Negativo. El Protocolo de Verificación accede de forma temporal y encriptada a la información del Usuario, excluyendo a Guard Hawk y sus operarios de cualquier posible interacción. No está de más explicitar que sólo Miembros que coincidan de forma Positiva con la solicitud serán admitidos para las recompensas y habilitados para compartir sus accesos con las direcciones criptográficas respectivas de las empresas.

AIRDROPS ERC-20 SMART CONTRACTS

Para que las Empresas partícipes de nuestra plataforma puedan incentivar a los DataPioneers a compartir sus datos personales, utilizaremos contratos inteligentes que gestionan el presupuesto asignado en los Miembros que cumplan las condiciones específicas de acceso consentido a sus respectivos dNFT según el requerimiento de la Empresa.

De esta manera, nos aseguramos que todas las transacciones sean automáticas y cumplan con todos los Miembros que accedieron a compartir sus datos y Empresas obtengan información verificada cumpliendo nuestro eje de Beneficio Compartido.

TOKEN ERC20 GUARD HAWK UTILITY TOKEN (GHUT):

Todo ese DataConsent System no sería posible sin el Utility Token de la plataforma, Guard Hawk UT (GHUT), el que permite el intercambio de valor entre los diferentes agentes y pago por futuros servicios agregados. Los contratos inteligentes responden a este tipo de unidad contable,

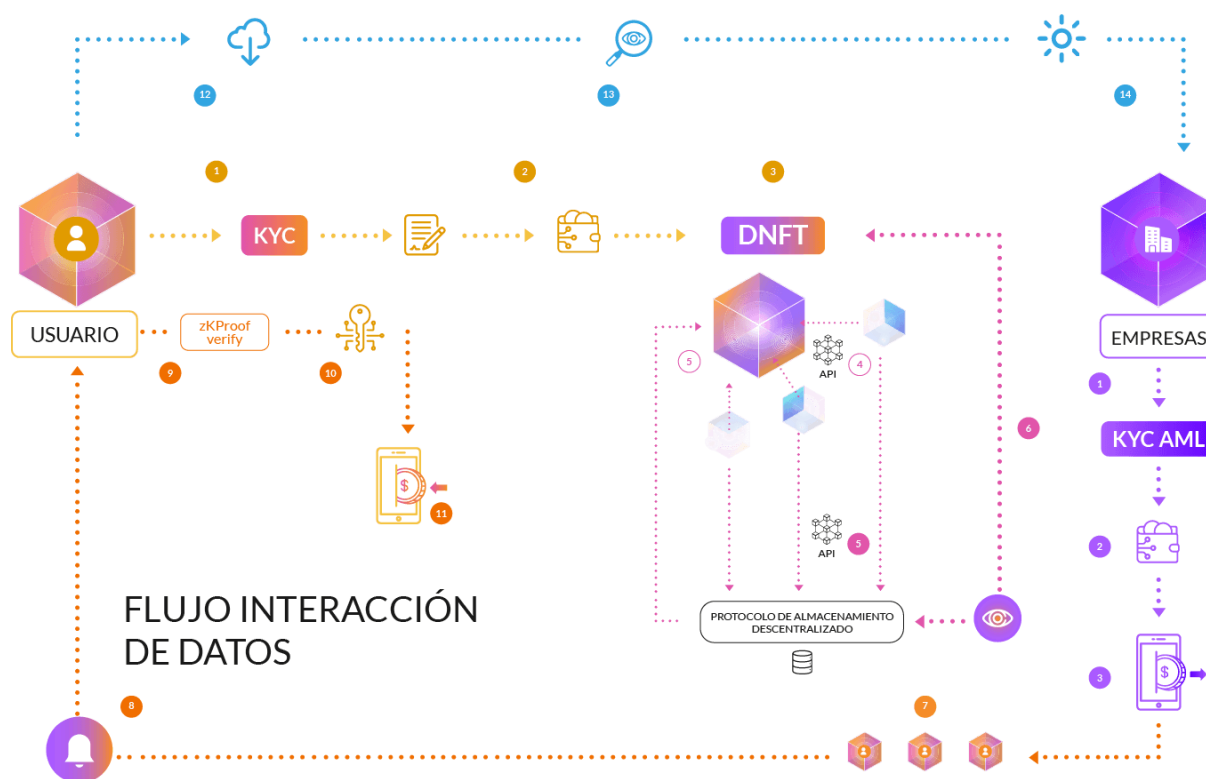


los tokens, los cuales serán la representación digital de los incentivos proveídos por las Empresas clientes y el Pago por Acceso recibido por los DataPioneers

Al ser un token ERC-20 y estar construido sobre la red Polygon, el GHUT tiene un potencial de múltiples usos fuera de la infraestructura de Guard Hawk, ya que es interoperable en los diferentes servicios de las dApps del ecosistema Polygon.



DIAGRAMA DE ARQUITECTURA



- 1. DataPioneers se registran en GuardHawk, firmando un mandato de representación legal
- 2. Conectan su billetera descentralizada para acceder a la dApp
- 3. Inician la creación de un dNFT
- 1. Empresas se registran en la plataforma pasando un proceso de KYC Y AML
- 2. Conectan una billetera descentralizada para ingresar a la dApp
- 3. Compran GHUT para pagar la solicitud de data, proceso conectado a una Pasarela de Pago crypto
- 4. Conceden acceso a la API de GuardHawk para ir a descargar su información en la respectiva Fuente de Datos seleccionada
- 5. La información del Usuario es descargada, encriptada y luego almacenada en la BBDD Descentralizada
- 6. Se cierra el proceso de creación de dNFT con una función Oráculo en su Metadata que conecta el activo digital con la información del Usuario en la BBDDDD
- 7. Se envía solicitud de datos a través de Guard Hawk
- 8. Se notifica a la comunidad de Data Pioneers los requisitos de la solicitud y el incentivo prometido
- 9. Se realiza una verificación con sistema de Zk-Proof de Usuarios postulantes
- 10. Usuarios verificados comparten acceso a la empresa a su Metada
- 11. Reciben Recompensa
- 12. Empresas descifran y descargan los archivos de datos de los Data Pioneers
- 13. Gestión y análisis de la data agregada a través de LLM.
- 14. Insights accionables para usos comerciales o I+D Listas de contactos



MODELO DE NEGOCIO GUARD HAWK MAXIMIZANDO LA PRIVACIDAD Y EL VALOR DE LOS DATOS

ACCESO A ZERO AND FIRST PARTY DATA VERIFICADA Y ÉTICA:

Empresas pagan una tarifa según el volumen del requerimiento de datos para utilizar la infraestructura Guard Hawk, solicitando y accediendo a datos que previamente hayan habilitado los DataPioneers dueños de los mismos.

Los ingresos se distribuirán en token GHUT, de la siguiente manera 20% del total a operación y marketing, 10% de la misma que será dirigido a un Fondo Comunitario administrado por la Gobernanza de la Comunidad. El resto (70% del total) es el valor distribuido en aquellos DataPioneers proveedores de datos.

SELLO GUARD HAWK

Empresas y organizaciones pueden acceder a este servicio de pago, que ofrece análisis y asesoría en el tratamiento de datos y políticas de privacidad. Con el Sello Guard Hawk, estas empresas no solo demuestran su compromiso con prácticas avanzadas de privacidad, sino que también se diferencian en el mercado, construyendo confianza y lealtad entre sus Usuarios y Clientes. Además, este servicio les facilita cumplir con las normativas de protección de datos en constante evolución.

El modelo de negocio se enfoca inicialmente en micro y pequeñas empresas, permitiéndoles acceder a soluciones innovadoras que, de otro modo, podrían estar fuera de su alcance. Esta estrategia ofrece un punto de entrada sólido y escalable, a medida que la red de datapionners crezca, ampliando el alcance del Sello Guard Hawk hacia medianas y grandes empresas. Los ingresos generados a través de este servicio se distribuyen de acuerdo con la estructura de tokenomics detallada más adelante, alineando el crecimiento del proyecto con los intereses de nuestros inversores y participantes.

Este enfoque no solo proporciona una ventaja competitiva significativa al diferenciar a las empresas certificadas, sino que también garantiza la sostenibilidad y escalabilidad del proyecto en el largo plazo, respondiendo a las exigencias regulatorias y aprovechando las oportunidades del mercado global de datos.

SERVICIOS LEGALES Y DE REPRESENTACIÓN

Guard Hawk ofrecerá a los DataPioneers la gestión eficaz de sus derechos de datos personales a través de un mandato de representación oficial de tal forma de exigir aclaración a diferentes



empresas sobre cómo usan los datos y evaluar si se detectan tratamientos que no cuenten con la debida legitimación. Este servicio básico está incluido para todos los Miembros de la comunidad sin un costo adicional.

SERVICIO ADICIONAL DE OPT-OUT PARA MIEMBROS DE LA COMUNIDAD

A través del mandato de representación, Guard Hawk se encarga de eliminar los rastros digitales y análogos de datos del Usuario en cuestión, de tal forma de hacerlo desaparecer de toda base de datos, listas de contactos y similares en relación a una o más organizaciones.

Este es un servicio adicional al cual pueden optar los DataPioneers de Guard Hawk pagando con sus tokens GHUT.

COMISIONES POR TRANSACCIÓN

Se introduce una comisión del 3% en todas las transacciones efectuadas con el token GHUT (tanto dentro como fuera del DCS Guard Hawk, en exchanges de terceros, por ejemplo), programando dicho porcentaje en su contrato inteligente.

- Este ingreso se destinará a los Pools de Liquidez y a las Operaciones de la organización.

COMPROMISO CON LA RESPONSABILIDAD SOCIAL Y FONDO COMUNITARIO

Sumado al 10% de cada valor total por solicitud de datos ejecutada por Empresas, ya mencionado anteriormente, el 50% de las utilidades de la organización serán destinados a dicho Fondo, administrado a través de la Gobernanza Comunitaria para futuros desarrollos que ésta estime conveniente.

ESTRATEGIA GO-TO-MARKET

A continuación, delineamos meticulosamente nuestro plan comercial diseñado estratégicamente para alcanzar los objetivos de Guard Hawk. Este se compone de tres pilares fundamentales: innovación tecnológica, cumplimiento regulatorio y generación de valor.



LANZAMIENTO DE LA API DE NAVEGACIÓN Y ANÁLISIS DE TÉRMINOS Y CONDICIONES

- **Desarrollo de la API:** Finalización del desarrollo de la API de Navegación que analiza los Términos y Condiciones de 20.000 sitios populares usando AI, para su análisis y clasificación de las empresas (Versión beta disponible en septiembre 2025). Los resultados serán utilizados para empoderar a los Usuarios (DataPioneers), mejorar las prácticas de privacidad en las respectivas páginas web, y generar valor tanto para los consumidores como para las empresas.
 - A. **Empoderamiento de Usuarios (DataPioneers):** Se desarrollará un dashboard informativo y un sistema de alertas para informar a los usuarios sobre las prácticas de manejo de datos de los sitios que visitan, aumentando la transparencia y el conocimiento sobre la privacidad de forma atractiva generando tráfico directo a nuestro DCS.
 - B. **Mejora de Prácticas de Privacidad:** Guard Hawk elaborará informes de mejores prácticas y ofrecerá asesoría táctica a empresas seleccionadas estratégicamente para optimizar sus términos y condiciones, promoviendo un manejo de datos más justo y transparente pero desarrollando tácticas comerciales directas para atraer a empresas al ecosistema.
 - C. **Sostenibilidad y Crecimiento:** Esta iniciativa -el desarrollo inicial de la API de Navegación- clave abre nuevas avenidas para el crecimiento sostenible, acercándonos de forma directa a potenciales empresas clientes.
- **Pruebas Beta:** Ejecución de pruebas beta con un grupo selecto de Usuarios para obtener retroalimentación y asegurar un funcionamiento sin problemas.
- **Publicidad Dirigida:** Creación de materiales promocionales basados en casos de uso y testimonios de la prueba beta. Es crucial destacar los beneficios de la API de Navegación-TyC que mejora significativamente la experiencia online de los DataPioneers al ofrecerles control y seguridad en la navegación de sus datos, transformando su participación en el ecosistema digital en una más activa, segura y recompensada.

PROGRAMA DE SENSIBILIZACIÓN Y EDUCACIÓN

Campaña de educación orientada a dar a conocer la normativa sobre protección de datos personales, el control de los mismos, logrando a su vez sensibilizar sobre la importancia de compartirlos de manera segura y responsable. Asimismo, informar sobre la posibilidad de obtener una recompensa justa por el tratamiento de los datos. Este plan se implementa a partir del desarrollo de contenido en pequeñas cápsulas soportables en medios digitales, se realizarán alianzas estratégicas con instituciones cuyo objeto sea la educación a la comunidad en este ámbito.



- Participación en seminarios, congresos y en general actividades masivas destinadas a ese fin, convocadas por terceros.

CAMPAÑAS DE MARKETING PARA ALCANZAR 3.000 DATAPIONEERS EN AGOSTO 2025

- **Estrategia de Contenidos:** Desarrollo de contenido atractivo para resaltar la importancia de comprender y controlar los términos y condiciones en línea. Campañas dirigidas a grupos específicos según canales digitales. Esta distribución se ejecutará por medio de cápsulas, videos, contenido gráfico y de discusión buscando viralizar orgánicamente en Discord, Youtube, Medium, Reddit, Instagram, Facebook, X, entre otros.
- **Alianzas Estratégicas:** Colaboración con influencers, expertos en privacidad y/o con potencial respecto de nuestro mercado objetivo, y organizaciones de consumidores para aumentar el alcance. Asimismo, continuar trabajando en la firma de nuevos convenios de colaboración en el desarrollo y formación de ésta área, con diferentes instituciones de educación superior.
- **Captación y Fidelización de DataPioneers de la Comunidad**

Pre-suscripción (1 año): Se ofrecerá un paquete atractivo que incluye **2 tokens utilitarios GHUT, 1 NFT coleccionable, y 1 token de gobernanza GHGO.**

Campaña de suscripción: Posteriormente, a nuevos Miembros se les entregará **1 GHUT, y un token de gobernanza GHGO.**

Programa de Referidos: Durante la pre-suscripción, se otorga **1 GHUT por cada nuevo Usuario referido, y 0.25 GHUT** después, estimulando el crecimiento de la comunidad.

Staking:

Se promueve la retención de tokens GHUT ofreciendo recompensas sobre el bloqueo de los mismos, incentivando la participación a largo plazo en el ecosistema.

INCORPORACIÓN DE MICROEMPRESAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS

Ofertas de Membresía: Diseño de paquetes de membresía atractivos que resalten cómo Guard Hawk puede facilitar el cumplimiento normativo y la gestión de datos.

Paquetes diferenciales: este paquete estaría dirigido a micro y pequeñas empresas o startup que están dando sus primeros pasos en el cumplimiento normativo y gestión de datos. En su inicio, entregaremos 1000 GHUT a las empresas que ingresen en la etapa de pre-suscripción que tendrá una duración de 6 meses. Posteriormente, por inscripción de empresas se entregarán 100 GHUT. Este incentivo para que las empresas puedan probar los servicios y la infraestructura de solicitud e intercambio de información.



Seminarios Web, Ferias y Talleres: Organización de sesiones educativas para empresas sobre la importancia del cumplimiento y cómo Guard Hawk puede ayudar en ese proceso. Participación en Seminarios y ferias de distintos sectores de la industria donde participan las pequeñas empresas. Estos seminarios serán en línea utilizando los canales de Youtube y Discord.

Academia: Apertura al mundo académico para efectuar estudios y análisis de caso del modelo propuesto por Guard Hawk para incorporar de manera activa a las personas en la industria de los datos personales. El primer colaborador estratégico es la Universidad Técnica Federico Santa María (Chile) y se buscará aumentar el número de instituciones académicas de prestigio que quieran sumarse a esta iniciativa, posibilitando la formación de profesionales especializados en esta disciplina, desde los diferentes ámbitos del conocimiento.

Historias de Éxito: Compartir casos de éxito de las primeras empresas beneficiadas por Guard Hawk para generar confianza y atraer nuevas empresas.

EXPANSIÓN DE LA OFERTA DE APIS FUENTES DE DATOS

- **Desarrollo Continuo:** Continuación del desarrollo de nuevas API que se integren con plataformas como Google, Meta, LinkedIn, TikTok, entre otras, para ampliar las fuentes de datos y robustecer los perfiles de datos de usuarios (DataPioneers)
- **Anuncios Progresivos:** Anuncio escalonado del lanzamiento de nuevas API para mantener el interés y la atención sobre Guard Hawk.

ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE API DE NAVEGACIÓN -TYC SECTORIALES EN GUARD HAWK: CONEXIÓN DIRECTA CON NUESTRA COMUNIDAD DE MIEMBROS

En Guard Hawk, llevaremos a cabo investigaciones de mercado detalladas para detectar necesidades específicas dentro de los sectores clave, como por ejemplo: el financiero, retail y salud. Nuestro compromiso se centra en el desarrollo de API de Navegación-TyC sectoriales, que no solo abordan estos requerimientos de manera precisa, sino que también se integran directamente con nuestra valiosa comunidad de Miembros, ofreciendo una multiplicidad de beneficios estratégicos:

Optimización de la Eficiencia: Facilitamos a las empresas la creación de aplicaciones y servicios a medida, conectando las soluciones directamente con las preferencias y necesidades de nuestra comunidad de suscriptores. Esta personalización profundiza el valor y la relevancia de cada interacción, maximizando la eficiencia y el impacto.



Mejoramiento de la Experiencia del Cliente: A través del acceso directo a datos relevantes y específicos del sector, y su interacción con las preferencias de nuestros suscriptores, las empresas pueden ofrecer experiencias altamente personalizadas. Esta conexión directa enriquece la satisfacción y lealtad del cliente, alineando los servicios ofrecidos con las expectativas del usuario.

Impulso a la Innovación y al Desarrollo de Productos: Nuestras API no solo brindan acceso a información crucial del sector, sino que también permiten a las empresas aprovechar las tendencias y retroalimentación directa de nuestra comunidad de suscriptores. Esto abre puertas a la innovación, permitiendo el desarrollo de productos y servicios que realmente resuenan con las necesidades y deseos del mercado.

Fomento de la Colaboración y Asociaciones Estratégicas: Estableciendo un puente entre las empresas y nuestra comunidad de suscriptores a través de nuestras API, incentivamos colaboraciones más profundas y significativas. Esta interacción promueve el desarrollo de soluciones que no solo benefician a las industrias implicadas, sino que también valoran y mejoran la experiencia de nuestros suscriptores.

La integración de nuestras API sectoriales con la comunidad de suscriptores de Guard Hawk refuerza nuestro enfoque en ofrecer soluciones que no solo son tecnológicamente avanzadas, sino también profundamente conectadas con las personas a las que servimos. Este enfoque holístico asegura que cada innovación y mejora no solo avanza en términos técnicos, sino que también resuena con las necesidades y preferencias de aquellos en nuestro DataConsent System.

Cabe destacar que Guard Hawk no almacenará ningún tipo de información de usuarios al respecto.

MARKETING DE NFT COLECCIONABLES

- **Campañas Creativas:** Desarrollo de campañas de marketing que subrayen el valor y potencial de los NFT coleccionables para suscriptores y empresas.
- **Plataformas de NFT:** Uso de plataformas especializadas en NFT para promocionar y vender los coleccionables, destacando su valor único.

EXPANSIÓN HACIA MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS

Pasado el primer año de operaciones y habiendo construido una masa crítica de suscriptores, páginas analizadas, y aplicaciones conectadas al DCS iniciaremos una estrategia enfocada en atraer clientes empresariales de mayor envergadura, como medianas y grandes empresas.

Esta fase se basa en una sólida recopilación de datos y en la demostración clara de nuestro valor y eficacia en el mercado, logradas gracias al crecimiento y la madurez alcanzados durante nuestro primer año. La expansión hacia este segmento permitirá a Guard Hawk consolidar su posición en el mercado con el sistema DataConsent, buscando una participación significativa y fortaleciendo nuestro modelo de negocio.



TOKENOMICS

Y ESTRATEGIA DE LIBERACIÓN DE TOKENS

En Guard Hawk, hemos diseñado una estructura de Tokenomics robusta y bien equilibrada para asegurar el éxito a largo plazo del proyecto, tanto para los inversores como para la comunidad.

El token GHUT tiene múltiples funciones y utilidades dentro del ecosistema, incluyendo el pago de comisiones, intercambio de valor y como medio de pago para servicios opt-out de Miembros. **Con una emisión total de 20.000.000.000 tokens en la red de Polygon**, Guard Hawk muestra a través de la siguiente distribución un compromiso con una gestión equilibrada del token que apoya tanto la funcionalidad del DCS como los intereses de los inversores y participantes del mismo.

El valor inicial del token es de 0,1€ equivalente en POL (ex-MATIC) en el día de emisión.

CATEGORÍA	PORCENTAJE	GHUT adquisición
DATABREACHES	2,00%	400.000.000
STAKING REWARDS	7,00%	1.400.000.000
BUSINESS INCENTIVES	14,50%	2.900.000.000
USER INCENTIVES	11,50%	2.300.000.000
LIQUIDITY MANAGEMENT	12,50%	2.500.000.000
MARKETING/OPERATIONS	15,50%	3.100.000.000
TREASURY	8,00%	1.600.000.000
FOUNDERS	9,50%	1.900.000.000
INITIAL INVESTMENT	0,50%	100.000.000
ANGEL CAPITAL	0,50%	100.000.000
FIRST INVESTOR	6,00%	1.200.000.000
SECOND INVESTOR	5,00%	1.000.000.000
SECURITY FUND	2,00%	400.000.000
COMMUNITY FUND	2,00%	400.000.000



PUNTOS CLAVE DEL MODELO DE TOKENOMICS

- **Incentivos Claros y Efectivos:** Los incentivos para inversores y usuarios están cuidadosamente equilibrados para asegurar tanto la atracción de capital como la adopción del producto. La asignación significativa para Marketing y Operaciones (15.5%) y Gestión de Liquidez (12.5%) refuerza el compromiso con la adopción y la estabilidad del proyecto.
- **Sostenibilidad y Seguridad:** La inclusión del Fondo de Seguridad (2%) y el Fondo Comunitario (2%) proporciona una capa adicional de protección y asegura que la comunidad tenga los recursos necesarios para su desarrollo y sostenibilidad.
- **Retorno de Inversión Atractivo:** La estructura de incentivos, especialmente para los primeros inversores (6%) y los inversores de Launchpad (5%), es sumamente atractiva y facilita una inversión inicial significativa.
- **Rondas de Financiamiento:** Se planifica el financiamiento a través de rondas privadas de inversión y un porcentaje para Launchpad, con sus respectivos periodos de vesting, demostrando una estructura pensada para atraer y retener inversores al tiempo que se apoya el crecimiento y la estabilidad del token

MECANISMO DE BLOQUEO Y LIBERACIÓN DE TOKENS

Para asegurar una alineación a largo plazo de los intereses de todos los participantes del proyecto, hemos implementado los siguientes mecanismos de bloqueo y liberación de tokens:

- **Fundadores:** Los tokens asignados a los fundadores estarán bloqueados durante los primeros **2 años**. Posteriormente, se liberarán de manera mensual durante un período de **3 años**. Este mecanismo garantiza que los fundadores estén comprometidos con el éxito a largo plazo del proyecto.
- **Inversión Inicial:** Los tokens asignados bajo esta categoría seguirán el mismo proceso que los fundadores, con un bloqueo inicial de **2 años**, seguido de una liberación mensual durante **3 años**.
- **Capitales Ángeles, Primer Inversor y Segundo Inversor:** Los tokens asignados a estas categorías estarán sujetos a un período de bloqueo de 1 año. Posteriormente, los tokens de los Capitales Ángeles se liberarán proporcionalmente cada mes durante un período adicional de 18 meses, mientras que los tokens de la Primera y Segunda Ronda de Inversión se liberarán de manera proporcional durante un período de 24 meses. Esta estrategia está diseñada para fomentar un compromiso a largo plazo de los inversores iniciales con el crecimiento del proyecto y minimizar la presión de venta en el mercado.

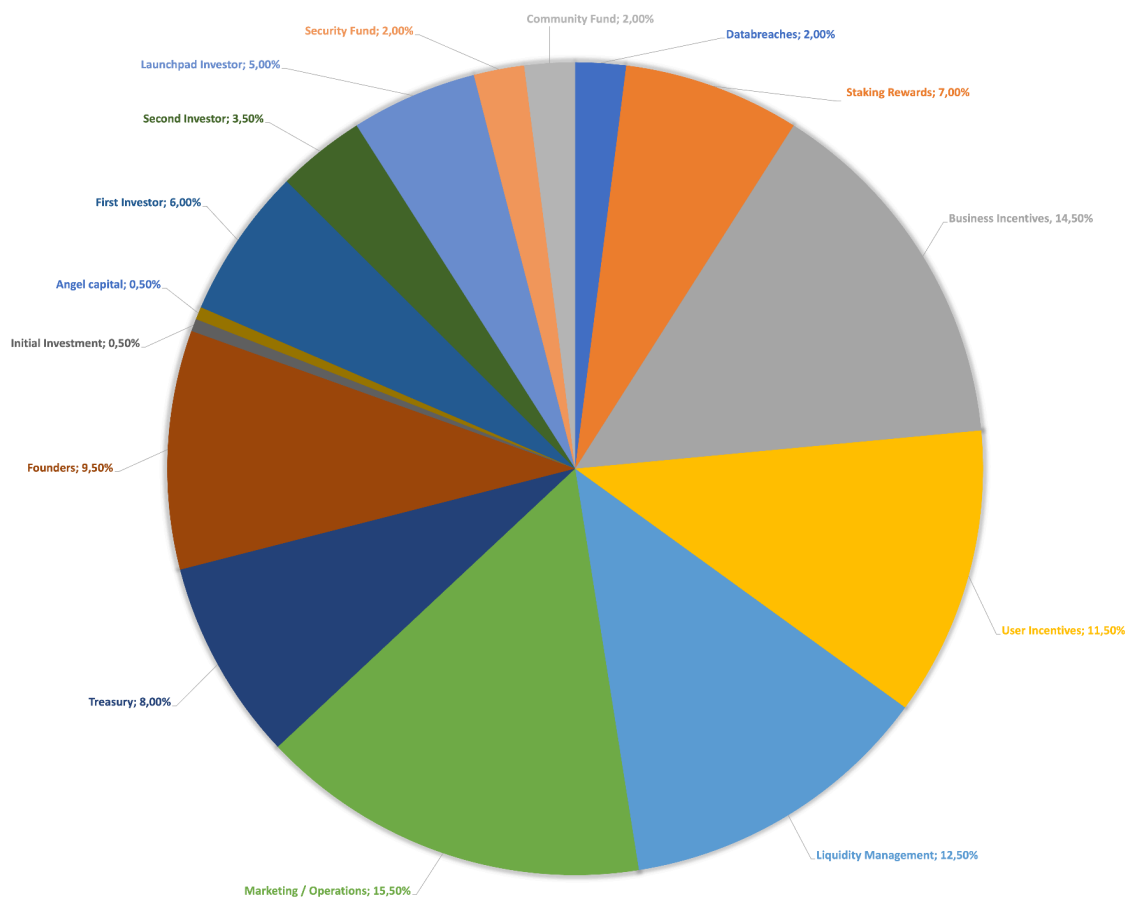


GOBERNANZA EXTERNA CON GHGO

La gobernanza de Guard Hawk estará en manos de un token de gobernanza externo, GHGO, que gestionará los recursos derivados de las transacciones y el **50% de las utilidades netas después de impuestos** de la compañía. Este modelo de gobernanza asegura que las decisiones críticas se tomen de manera descentralizada y que la comunidad tenga una participación activa en el desarrollo continuo del proyecto.



DESCRIPCIÓN DETALLADA, DISTRIBUCIÓN DE TOKENOMICS



Databreaches (2.00%): Fondos dedicados a mitigar brechas de seguridad, implementando medidas adicionales.

Staking Rewards (7.00%): Incentivos para usuarios que bloqueen sus tokens en la red, ayudando a asegurar la blockchain y reduciendo la volatilidad.

Business Incentives (14.50%): Proporciona recompensas para asociaciones estratégicas y adopción empresarial, acelerando la integración del ecosistema Guard Hawk en múltiples sectores.

User Incentives (11.50%): Fomenta la participación activa, recompensando actividades como validación de datos, referidos, y uso frecuente de la plataforma.

Liquidity Management (12.50%): Asegura estabilidad en los intercambios, proporcionando liquidez y reduciendo la volatilidad del token.



Marketing / Operations (15.50%): Fondos destinados a expandir la visibilidad de Guard Hawk, atraer nuevos usuarios, y financiar el desarrollo continuo de la plataforma.

Treasury (8.00%): Fondo de reserva para cubrir gastos imprevistos, financiar nuevas iniciativas y sostener el proyecto durante períodos de baja liquidez.

Founders (9.50%): Recompensa a los fundadores por su visión y esfuerzo, con un mecanismo de liberación gradual para asegurar su compromiso a largo plazo.

Initial Investment (0.50%): Reservado para inversores iniciales, con un bloqueo inicial y liberación gradual, alineando su participación con el éxito sostenido del proyecto.

Angel Capital (0.50%): Fondos para inversores ángeles, con un bloqueo y liberación gradual para asegurar su compromiso a largo plazo.

First Investor (6.00%): Incentivos para los primeros inversores, con un mecanismo de bloqueo y liberación que asegura su apoyo continuo.

Second Investor (3.50%): Fondos para inversores que llegan en etapas posteriores, con un mecanismo similar al de los primeros inversores.

Launchpad Investor (5.00%): Fondos asignados para inversores que participan a través de launchpads, promoviendo la distribución inicial del token.

Security Fund (2.00%): Proporciona una reserva para situaciones de emergencia, contribuyendo a la resiliencia del proyecto a largo plazo.

Community Fund (2.00%): Administrado por la gobernanza externa, financiando iniciativas comunitarias y asegurando un enfoque descentralizado y transparente en la gestión de estos fondos.

FLEXIBILIDAD Y REASIGNACIÓN DE TOKENS

En el caso de que los tokens de utilidad GHUT asignados a un ítem específico no se utilicen según lo planificado dentro de un periodo mayor a 12 meses, la gobernanza de Guard Hawk tiene la capacidad de reasignar estos tokens. No obstante, esta reasignación se realiza bajo la restricción de que el 50% de los tokens reasignados debe ser destinado a la Treasury del proyecto. Esta política asegura que cualquier ajuste necesario en la distribución inicial se haga con prudencia, fortaleciendo la posición financiera del proyecto y proporcionando un colchón para futuras necesidades o imprevistos.

La estructura de Tokenomics, combinada con un sólido plan de liberación de tokens y una gobernanza transparente y descentralizada, posiciona a Guard Hawk como una oportunidad de inversión excepcionalmente atractiva. Con un enfoque estratégico en la sostenibilidad, la seguridad y el crecimiento, estamos preparados para alcanzar el éxito a largo plazo y generar valor significativo para todos nuestros participantes.



RONDAS DE INVERSIÓN

Guard Hawk presenta un modelo de inversión estructurado en tres etapas clave, diseñado para maximizar la confianza de los inversionistas, mitigar riesgos y asegurar el éxito a largo plazo del proyecto.

CAPITALES ÁNGELES

MONTO TOTAL: 600,000 EUROS

MÍNIMO DE INVERSIÓN: 100 EUROS

MÁXIMO DE INVERSIÓN: 50,000 EUROS

EL PERÍODO: 15 DE SEPTIEMBRE DE 2024 AL 1 DE MARZO DE 2025.

OBJETIVO:

Esta ronda inicial está diseñada para captar capital de inversores ángeles, permitiendo la participación tanto de pequeños inversores como de aquellos con un mayor capital. Los tokens asignados a esta ronda estarán bloqueados durante 1 año, con liberación mensual proporcional durante los 18 meses siguientes. Este enfoque asegura que los inversores estén comprometidos con el crecimiento del proyecto desde sus inicios. Si no se cumple el objetivo de levantar el capital, se devuelve el 100% del dinero en POL a los inversionistas. En la devolución, el inversionista se hace cargo del valor de la transacción de devolución.

Ventajas de esta ronda:

- **ACCESIBILIDAD:** Con un mínimo de 100 euros, esta ronda permite que una amplia gama de inversores pueda participar, democratizando el acceso al proyecto.
- **DIVERSIFICACIÓN DE INVERSORES:** Al establecer un límite de 50,000 euros por inversor, se asegura una distribución más equitativa de los tokens, evitando la concentración en manos de unos pocos grandes inversores.
- **MITIGACIÓN DEL RIESGO:** La baja barrera de entrada permite a los inversores probar el proyecto con un riesgo relativamente bajo, lo que puede incentivar una mayor participación.

2. PRIMERA RONDA: INVERSORES INICIALES

MONTO TOTAL: 12,000,000 EUROS

MÍNIMO DE INVERSIÓN: 1,000 EUROS



EL PERÍODO: MARZO DE 2025 A AGOSTO 2025.

OBJETIVO:

Esta segunda ronda tiene como objetivo atraer capital significativo para financiar expansiones críticas en marketing, operaciones y gestión de liquidez. De los 12 millones de euros, 5 millones estarán destinados directamente a la liquidez del token, asegurando la estabilidad del mercado y fomentando la confianza entre los inversores. Los tokens adquiridos en esta ronda estarán bloqueados durante 1 año, con liberación mensual durante los 24 meses siguientes.

Ventajas de esta ronda:

- **MAYOR COMPROMISO FINANCIERO:** Con un mínimo de 1,000 euros, esta ronda está dirigida a inversores con una mayor capacidad financiera, asegurando una base sólida de capital para el proyecto.
- **VALIDACIÓN DEL PROYECTO:** Los resultados exitosos de la primera ronda proporcionan una validación que genera confianza, atrayendo a inversores que buscan proyectos con un historial probado.
- **ESCALABILIDAD:** Esta ronda permite asegurar fondos sustanciales que son cruciales para llevar el proyecto al siguiente nivel de desarrollo y crecimiento.
- **SEGURIDAD Y ESTABILIDAD DEL MERCADO:** Al destinar 5 millones de euros a la liquidez, se garantiza una mayor estabilidad del token en el mercado, reduciendo la volatilidad y facilitando la entrada y salida de inversores. Esto genera un entorno más seguro y atractivo para todos los participantes, protegiendo su inversión y asegurando que el token mantenga su valor a largo plazo.

3. SEGUNDA RONDA:

MONTO TOTAL: 12,000,000 EUROS

MÍNIMO DE INVERSIÓN: 1,000 EUROS



EL PERÍODO: AGOSTO DE 2027 A FEBRERO 2028.

Objetivo:

La tercera ronda está diseñada para consolidar la posición de Guard Hawk en el mercado y acelerar la adopción masiva de los tokens GHUT. De los 12 millones de euros recaudados, 6 millones se destinarán directamente a la liquidez del token, fortaleciendo la estabilidad del mercado y facilitando transacciones más eficientes. Los términos de bloqueo y liberación de los tokens seguirán el mismo esquema que en las rondas anteriores, asegurando la alineación a largo plazo de los intereses de todos los participantes.

Ventajas de esta ronda:

- **CONFIANZA EN EL PROYECTO:** Esta ronda se apoya en el éxito de las dos anteriores, atrayendo a inversores que buscan oportunidades en proyectos ya establecidos y validados.
- **OPORTUNIDAD DE CRECIMIENTO:** Los fondos recaudados en esta ronda se utilizarán para impulsar la expansión final del proyecto, aumentando su presencia y relevancia en el mercado.
- **SEGURIDAD Y ESTABILIDAD DEL MERCADO:** Con 6 millones de euros destinados a la liquidez, se refuerza la estabilidad del token GHUT en el mercado, minimizando la volatilidad y asegurando que las transacciones sean más fluidas y confiables. Esto no solo protege la inversión de los participantes, sino que también asegura un entorno de mercado saludable para el crecimiento continuo del proyecto.

VENTAJAS GENERALES DEL MODELO DE INVERSIÓN

Mitigación del Riesgo: La estructura en tres rondas de inversión permite disminuir el riesgo percibido por los inversores. Cada ronda sucesiva se apoya en el éxito de la anterior, generando confianza y asegurando una captación de capital fluida.

Accesibilidad y Flexibilidad: Con mínimos de inversión accesibles en cada ronda, el modelo permite la participación de una amplia gama de inversores, desde pequeños hasta grandes, asegurando una base diversificada y sólida de apoyo.

Reducción en la Dilución: Al concentrar la captación de capital en tres rondas bien definidas y establecer límites máximos por inversor, se minimiza la dilución del valor del token, lo cual es atractivo para los inversores iniciales que buscan un mayor retorno a largo plazo.

Validación Progresiva del Proyecto: Cada ronda de inversión permite validar diferentes aspectos del proyecto, desde el concepto y equipo en la primera ronda, hasta la escalabilidad y ejecución en las rondas posteriores, asegurando un proceso de financiamiento sólido y bien fundamentado.



Fomento de la Estabilidad y Tranquilidad para Inversores: Tanto en la segunda como en la tercera ronda, más del 50% de los fondos recaudados se destinarán a la liquidez del token. Esta estrategia asegura un mercado estable y robusto, reduciendo la volatilidad y proporcionando tranquilidad a los inversores. La alta asignación a la liquidez refuerza la confianza en el proyecto, garantizando que las transacciones en el mercado del token GHUT sean fluidas y seguras, lo que es fundamental para la sostenibilidad y éxito a largo plazo del proyecto.

INVERSORES DE LAUNCHPAD (5% DEL TOTAL DE LA INVERSIÓN)

Además de las tres rondas principales de financiamiento, Guard Hawk asigna un 5% de los tokens a inversores que participen a través de plataformas de lanzamiento (launchpads). Este grupo de inversores es crucial para la distribución inicial del token y su adopción en los mercados. Los términos de bloqueo y liberación de estos tokens se definirán según las políticas específicas de cada launchpad, pero están diseñados para asegurar un crecimiento sostenible y una distribución equitativa.

GOBERNANZA

PRINCIPIOS FUNDAMENTALES

Guard Hawk plantea su desarrollo y evolución administrativa a través de una Gobernanza Descentralizada progresiva, la cual se hará efectiva a través de Tokens de Votación (ERC20) individuales e intransferibles por DataPioneers registrados: GHGO. Cada Miembro de la Comunidad será titular de un token de gobernanza GHGO exclusivo e intransferible, de tal forma de no concentrar la toma de decisiones en relación al capital de los Miembros.

- **Protección de Derechos:** Garantizamos la protección de los derechos de los titulares de tokens, asegurando que sus intereses se consideren en todas las decisiones.
- **Transparencia y Responsabilidad:** Fomentamos un ambiente donde todas las decisiones y procesos sean accesibles y comprensibles para los titulares de tokens, manteniendo la transparencia y responsabilidad.

MECANISMOS DE PARTICIPACIÓN

- **Voto de los Titulares de Tokens de Gobernanza GHGO:** Cada titular de GHGO tiene derecho a participar en las decisiones, garantizando una participación activa y democrática.



- **Transparencia en el Proceso de Decisión:** Las propuestas y votaciones son accesibles en el registro público blockchain de Guard Hawk, asegurando un proceso transparente y verificable.
- **Responsabilidad Individual:** Se espera una actuación responsable por parte de cada titular de GHGO.

NIVELES DE VOTACIÓN

- **Decisiones No Trascendentales:** Se toman con un quórum del 51%, para cambios menores o de bajo impacto.
- **Decisiones Trascendentales:** Requieren un quórum del 66%, para decisiones que impactan significativamente la estrategia, operaciones, o patrimonio del proyecto.

EL COMITÉ DE EXPERTOS

- **Validación de Propuestas:** Antes de ser sometidas a votación, las propuestas deben contar con la validación del Comité de Expertos, asegurando que sean coherentes con los objetivos del proyecto.
- **Composición y Selección:** Inicialmente compuesto por fundadores o delegados. Tras un año ejercido, se elegirá a un tercero imparcial para ocupar el 70% del comité, basado en criterios de conocimiento e independencia.
- **Roles y Remuneración:** El Comité de Expertos, especialmente el tercero imparcial, puede recibir remuneración si se acuerda, asegurando experticia e imparcialidad en el análisis y validación de propuestas.

ROADMAP

AGOSTO 2024 - FEBRERO 2025

Levantamiento de Capital: Objetivo de recaudar entre 600.000 € y 650.000 € equivalente en POL. Si no se alcanza el mínimo necesario, se devolverá el capital a los inversionistas, descontando los costos de transacción. Campaña de Pre-inscripción de miembros a la comunidad (Data



Pioneers): Iniciar la captación de miembros para la comunidad, paralelamente al levantamiento de capital, llegar en este periodo a 2000 Datapioneers.

MARZO 2025- AGOSTO 2025

Levantamiento de Capital 1da ronda: Objetivo de recaudar entre 12M€ a 12,5M€. Campañas de Marketing y Expansión de la Comunidad de miembros: Ejecución de campañas de marketing dirigidas para alcanzar entre 3.000 a 5.000 de Data Pioneers e implementación de un programa de referidos.

MARZO 2025 - OCTUBRE 2025

- Desarrollo de la Versión 1.0 del Producto: Periodo dedicado al desarrollo de:
- Diseño Smart contract dNFT
- Gestión de metadatos dinámicos
- Control de acceso a metadatos
- Acceso a perfil de almacenamiento descentralizado
- Validación de cumplimiento de filtros con protocolo ZKP (Zero Knowledge Proof)
- Diseño Smart contract campañas de empresas
- Registro de campañas y filtros
- Validación de cumplimiento de filtros con protocolo ZKP (Zero Knowledge Proof)
- Acceso a reporte en almacenamiento descentralizado
- Integración BBDD Descentralizada + Oraculo
- Despliegue + pruebas en TestNet Polygon de Smart contracts
- Desarrollo de API + Plugin de navegadores
- Desarrollo de aplicación Móvil
- Desarrollo de aplicación web inversionistas (estado de cuenta, movimientos, etc)
- Desarrollo de aplicación web de Data Pioneers (Estado de cuenta, administración de información, compartición de datos, etc.)
- Desarrollo de aplicación web para empresas (Estado de cuenta, estado de campañas, revisión de informes, generar campañas, etc.)
- Despliegue versión de pruebas:
- Carga en testnet Polygon de Smart contracts
- Habilitación de integraciones beta (Oráculo, BBDD Descentralizada, etc)
- Publicación de APIs beta
- Publicación canal beta de aplicación móvil
- Despliegue en sitio de pruebas de aplicaciones webs
- Pruebas generales
- Despliegue final y puesta a punto:
- Carga en mainnet Polygon de Smart contracts
- Habilitación de integraciones en producción (Oráculo, BBDD Descentralizada etc)
- Publicación de APIs de producción
- Publicación de aplicación móvil
- Despliegue de aplicaciones web en producción

SEPTIEMBRE 2025



Creación de Servicios Legales y de Representación: Desarrollo de servicios legales para la protección de datos y representación de miembros en caso necesario. Lanzamiento de la API de Navegación y Análisis de Términos y Condiciones (TyC): Inicio de las pruebas beta de la API con usuarios seleccionados.

Distribución de Tokens de gobernanza y NFTs: Entrega de tokens de gobernanza GHGO y NFT coleccionables a inversionistas ángeles y miembros pre-inscritos de la comunidad de GH.

Implementación de la Gobernanza y Comité de Expertos: Establecimiento del sistema de gobernanza y operación del comité de expertos. Primera Emisión del Token GHUT: Distribución de tokens a los miembros pre-inscritos de la comunidad de inversores. El plan de bloque y calendario se encuentra detallado en esta carta blanca.

NOVIEMBRE 2025 - MARZO 2026

Integración de Aplicaciones: Desarrollo de otras APIs de Fuentes de Datos según priorización como Google, Instagram, Facebook, X, LinkedIn, TikTok, y Amazon a la plataforma.

ABRIL 2026

Evaluación y Optimización: Recopilación de feedback de las pruebas beta para optimizar las API de navegación y análisis, y evaluación de las campañas de marketing.

JUNIO 2026

Evaluación del Año y Planificación Futura: Evaluación del progreso anual, incluyendo la adopción de las API y el crecimiento de la comunidad, para establecer objetivos para el 2026-2027.

AGOSTO DE 2027 A FEBRERO 2028.

Levantamiento de Capital 2da ronda: Objetivo de recaudar entre 12M€ a 12,5M€. Campañas de Marketing y Expansión de la Comunidad de miembros: Ejecución de campañas de marketing dirigidas para alcanzar 1 millón de DataPioneers .

FUNDADORES & EQUIPO

El equipo detrás de Guard Hawk se distingue por su liderazgo y visión vanguardista, contando con innovaciones tecnológicas y contribuciones significativas a proyectos de renombre mundial. Entre sus logros más notables se encuentra el desarrollo del revolucionario proyecto CERTUS, que introdujo un sistema de dispensadores de medicamentos interconectados con repositorios nacionales de recetas, transformando el modo en que las personas acceden a sus medicaciones y



eliminando obstáculos en el proceso. De igual manera, han sido piezas clave en el proyecto "tecnología y pobreza" de Tecmédica, mediante el software AVIS, reconocido en Estados Unidos, Chile y como finalista en el Challenger de Suecia, marcando un hito en la aplicación de tecnología para abordar desafíos sociales.

Este conjunto de talentos no solo manifiesta una habilidad única para impulsar la innovación y generar un impacto social positivo a gran escala, sino que también refleja un profundo compromiso con el avance tecnológico al servicio de la sociedad. La colaboración con instituciones de prestigio como la Universidad Federico Santa María de Chile (<https://usm.cl/>) proporciona una sólida base para el éxito continuo en la realización de proyectos transformadores que apuntan a mejorar la calidad de vida de las comunidades a nivel global.

GERMÁN MUÑOZ MENESES, FUNDADOR (CEO): Un pionero en tecnología y líder en innovación, Germán ha dirigido múltiples proyectos globales exitosos. Su visión estratégica y liderazgo son fundamentales para el desarrollo y éxito de Guard Hawk. [Ver perfil en LinkedIn.](#)

KARINA MUÑOZ LÓPEZ DE MATURANA, FUNDADORA (COO): Experta en gestión de proyectos con una sólida experiencia en el lanzamiento y escalado de iniciativas tecnológicas en mercados internacionales. Karina aporta una combinación única de habilidades en gestión y una perspectiva innovadora a Guard Hawk. [Ver perfil en LinkedIn.](#)

HUGO BUGUEÑO PINO, FUNDADOR (CCO): Hugo estratega en tecnologías emergentes con un notable historial en la gestión de negocios y relaciones comerciales. Ha sido fundamental en el desarrollo de soluciones tecnológicas avanzadas, abordando desafíos significativos dentro de la sociedad moderna. [Ver perfil en LinkedIn.](#)

JOSEFA MORALES YURICEVIC, FUNDADORA (CLO): Abogada especializada en derecho de protección de datos personales, Josefa aporta a Guard Hawk un conocimiento experto en la legislación que rodea la tecnología y la privacidad de datos. Josefa mantiene un compromiso con iniciativas que promueven el bienestar de la comunidad, centrada en la implementación responsable de avances tecnológicos y en la ética en el manejo de datos. Josefa ha sido una líder en asegurar que el respeto a la privacidad y el avance social guíen el desarrollo de nuevas soluciones tecnológicas. [Ver perfil en LinkedIn.](#)

DOMINIQUE LATHROP, DIRECTORA DE ARTE Y MARKETING DIGITAL (CDO): Con una trayectoria destacada en dirección de arte, marketing digital y diseño gráfico UI/UX, Dominique ha sido pieza clave en el crecimiento de innovadores proyectos digitales. Su habilidad para impulsar el crecimiento orgánico en redes sociales y su experiencia en el levantamiento de iniciativas en Guard Hawk, reflejan su capacidad para fusionar creatividad con estrategia digital. Su contribución a Guard Hawk es invaluable, proveyendo una visión única que enriquece la interacción usuario-plataforma y fortalece la identidad visual del proyecto. [Ver perfil en LinkedIn.](#)



Este equipo profesional basado en su experiencia garantiza que Guard Hawk implemente efectivamente el desarrollo innovador tecnológico, comprometidos con proyectos que no solo son complejos y desafiantes, sino también socialmente responsables.

AUDITORES

En Guard Hawk, la transparencia y la seguridad son pilares fundamentales de nuestra filosofía. Para asegurar la confianza en nuestro proyecto y en la primera ronda de financiamiento, todos nuestros smart contracts son sometidos a rigurosas auditorías ejecutadas por la firma inglesa Audit Ace (<https://auditace.tech/>).

Este proceso garantiza a nuestros inversionistas tempranos que estamos comprometidos con la devolución completa de su inversión* si no alcanzamos nuestro objetivo inicial de 600 mil a 650 mil euros equivalentes en POL.

Una vez obtenido el financiamiento, el desarrollo y la operativa de Guard Hawk serán auditados de forma continua por este proveedor o un similar de estándares internacionales. Este paso es crucial para proporcionar tranquilidad y demostrar nuestro compromiso con la transparencia y la ejecución precisa de nuestro roadmap.

Finalmente, realizaremos auditorías semestrales para reafirmar nuestro compromiso con la transparencia y para asegurar a nuestros Data Pioneers que el 50% de las utilidades anuales de la compañía será distribuido a la comunidad. Esta comunidad tendrá la facultad de decidir el destino de estos fondos a través de un sistema de gobernanza, reforzando nuestra cultura de profesionalismo y transparencia.

Con estos mecanismos, Guard Hawk está estableciendo un nuevo estándar de seguridad, responsabilidad, y compromiso comunitario en el ámbito de la tecnología blockchain y la gestión de datos personales.

* Los costos de las transacciones de la red Polygon son de cargo del inversionista para la devolución.

DECLARACIONES, RESPONSABILIDADES Y RIESGOS



SEGURIDAD Y CUMPLIMIENTO

En Guard Hawk, la seguridad de los activos digitales y la privacidad de nuestros usuarios son de suma importancia. Es por eso que implementamos medidas de seguridad avanzadas respaldadas por los estándares globales más rigurosos.

ALOJAMIENTO EN AWS

Nuestras APIs y Aplicaciones web están alojadas en AWS (Amazon Web Services), lo que nos permite ofrecer un nivel de seguridad de primer orden. Cumplimos con los estándares globales más importantes, como:

- ISO 9001
- ISO 20000
- ISO 22301
- ISO 27001
- ISO 27017
- ISO 27701
- ISO 27718

Puedes obtener más información sobre nuestros estándares de cumplimiento en [AWS Compliance Programs](#).

BASE DE DATOS OPERACIONAL EN NEON TECH

Nuestra base de datos operacional está alojada en Neon Tech, una plataforma que cumple con los rigurosos estándares de seguridad de AWS. Además, también cumplen con los estándares SOC 1 y SOC 2. Para más detalles, visita [Neon Tech Security Overview](#).

PROTECCIÓN DE DATOS

Los perfiles de nuestros Data Pioneers se tratan con la máxima seguridad. La información está encriptada y almacenada en un sistema de archivos descentralizado basado en blockchain. Esto garantiza que solo aquellos autorizados por el Data Pioneer puedan acceder a los datos.

En Guard Hawk, nos comprometemos a mantener los más altos estándares de seguridad y cumplimiento para garantizar la tranquilidad y confianza de nuestros Data Pioneers.



ASPECTOS LEGALES Y REGULATORIOS

Guard Hawk está desarrollando un plan para cumplir con las leyes locales e internacionales relacionadas con la criptografía y demás exigencias normativas.

En ningún caso la información contenida en este documento debe interpretarse como un asesoramiento legal, comercial, financiero o cualquier otra forma de asesoramiento. Las decisiones que los inversionistas toman son por su cuenta y bajo su propio riesgo.

RIESGOS DEL TOKEN GHUT

Si bien la tenencia de tokens de Guard Hawk GHUT permite acceder únicamente a un servicio por parte de los usuarios, dichos tokens forman parte de un mercado que como tal puede sufrir variaciones negativas o positivas de valor.

Se debe considerar los riesgos que existen en el mundo digital, y las nuevas tecnologías, no estando exento de dicho riesgo Guard Hawk, especialmente violaciones de seguridad y robo, destacando aún más la necesidad de precaución y conciencia por parte de los usuarios.

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

Los titulares de los tokens de Guard Hawk GHTU son exclusivamente responsables de sus obligaciones tributarias según su país de residencia, debiendo por tanto contar con la asesoría necesaria para cumplir con ello.

Guard Hawk en ningún caso se hará responsable y/o asume algún tipo de obligación tributaria respecto de los impuestos que se aplican a las transacciones u operaciones realizadas a través de la plataforma o servidores.

LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Los propietarios o colaboradores de este *Whitepaper* y la plataforma no asumen ninguna responsabilidad por la pérdida de datos, pérdida de ganancias, pérdida de uso o cualquier otro daño, confiscación o violación vinculada a la información proporcionada dentro de este *Whitepaper* o en la plataforma.

El modelo de negocio de Guard Hawk y la información incluida en este documento puede sufrir cambios, siempre y cuando, se realicen a requerimiento de nuevos mandatos regulatorios y de cumplimiento de cualquier jurisdicción. Aquellos que adquieran nuestros Tokens de Utilidad reconocen que ni la plataforma utilizada ni sus subsidiarias y afiliadas pueden ser responsables de las pérdidas o daños resultantes de dichas modificaciones.

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

La presente *Whitepaper* cumple una función informativa. Guard Hawk en ningún caso asegura el éxito del proyecto. Lo anterior, sin perjuicio que el equipo de trabajo hará todo lo posible para desarrollar y ejecutar el proyecto de la forma que describe en este *Whitepaper*. Es del caso recordar que siempre existe la posibilidad de que nos enfrentemos a situaciones de fuerza mayor



o de contingencia que nos obliguen a realizar modificaciones, o dar término al proyecto. La inversión conlleva riesgos inherentes, incluida la posibilidad de que Guard Hawk no pueda cumplir con la hoja de ruta establecida. Antes de adquirir un Token de Guard Hawk, se recomienda evaluar los riesgos, gastos y ventajas asociados con dicha adquisición y, debiendo si lo considera pertinente asesorarse con un tercero experto en dicha materia. Todo aquel que no se ha informado de los riesgos y cumplimiento de este proyecto, no debiese invertir en Guard Hawk. La adquisición de Token no es reembolsable.

