

Librium Whitepaper

Híbrido entre mercado SaaS y plataforma freelance

v1.0.7

SparkCo, Inc.

Resumen Ejecutivo

Visión General

- 470.000 de horas de capital humano desperdiciadas por falta de trabajo al año
- 3 billones de dólares de ganancias potenciales perdidas anualmente por desempleo
- 10 billones de dólares de oportunidad económica perdidos anualmente para 2030 por las desigualdades laborales entre países
- 915 millones de personas sin trabajo mientras mantienen el acceso a Internet

Los fundadores de Librium lanzaron SparkSales.io en 2016 para llenar el vacío de trabajo en el negocio del comercio electrónico. Gracias al éxito de SparkSales.io, nació Librium. Librium es un híbrido entre un mercado SaaS y una plataforma de freelance. Librium permite: (1) transacciones internacionales en criptomonedas (2) identificación y verificación de talento a través del sistema de reputación, y (3) identificación y verificación de oportunidades de trabajo a través de Proveedores de Servicios- las Apps del ecosistema. La Red de Librium está diseñada para conectar un grupo de talento global, incluyendo personas de regiones políticamente inestables o usuarios de internet que no tienen acceso a la banca, con la economía global. Librium ofrece equilibrio a los mercados mundiales de trabajo.

El ecosistema Librium permite a los desarrolladores de apps construir herramientas que identifican oportunidades de trabajo. Los trabajadores están empoderados para acceder a dichas oportunidades de trabajo de manera que les ayuda a trabajar de manera más eficiente que de otro modo. El ecosistema al completo comparte una identificación uniforme y un sistema de reputación. Las plataformas de freelance tradicionales se limitan a poner en contacto a trabajadores y empleadores.

Por ejemplo, pongamos el caso de José, de Venezuela. José es un egresado universitario que está empleado por debajo de sus posibilidades y desea mejores oportunidades de ingresos y mayor flexibilidad en su jornada laboral en comparación con los trabajos que hay disponibles de manera local. SparkSales.io, el primer Proveedor de Servicios del Ecosistema Librium, permite a José ganar más de lo que ganaría de otro modo en el negocio de comercio electrónico en el que participa. José a través de la plataforma SparSales.io gana más de lo que ganara antes. El freelancing no debería estar restringido a programadores, y las gráficas y Proveedores de Servicios ayudan a identificar dichas oportunidades desbloqueando trabajos hasta ahora inalcanzables.

Venta de Tokens

De cara a financiar el desarrollo del Ecosistema Librium, Librium lanzará su evento de venta de tokens el 8 de diciembre de 2017. El suministro total de tokens de EQL de Librium estará limitado a 1.000 millones de EQL, de los cuales 400 millones se ofrecerán a la venta,

representando hasta 18 millones de dólares americanos al tipo de cambio de ETH. Esos 400 millones que EQL venderá con descuento a los primeros compradores, en un rango que varía entre los 20 y los 17 Librium por el equivalente a 1 dólar en ETH. Los primeros compradores obtendrán efectivamente hasta un 20% más Libriums por ETH. De los 600 millones restantes de tokens EQL, la mitad serán distribuidos a través del sistema de Recompensas de Librium para incentivar el crecimiento del ecosistema, mientras que la otra mitad se mantendrá en reservas.

- Se generarán un total de 1.000 millones de tokens Librium
- 40% se ofrecerán a la venta, el 60% los mantendrá SparkCo y Librium Foundation
- Objetivo de financiación del equivalente a 18 millones de dólares USD en ETH
- Los Tokens Librium se ofrecerán en una Preventa Privada.
- El Evento de Creación de Tokens Librium tendrá lugar justo después de la venta pública.
- La estructura de bonus del Evento de Venta Pública de Tokens Librium es el siguiente:
 - 0 - 1 millón de dólares = 20% bonus; 20 EQL por equivalente en ETH a 1\$ USD
 - 1m - 3m de dólares = 15% bonus; 19 EQL por equivalente en ETH a 1\$ USD
 - 3m - 7m de dólares = 10% bonus; 18 EQL por equivalente en ETH a 1\$ USD
 - 7m+ de dólares = 0% bonus; 17 EQL por equivalente en ETH a 1\$ USD

Resumen Ejecutivo	2
Visión General	2
Venta de Tokens	2
Abstract	7
Visión	8
Nueva Criptomoneda	8
Sistema de Préstamos Librium	9
Pilares del Ecosistema: “Un círculo vicioso”	9
Trabajadores / Inversores	9
Socios de negocio	10
Proveedores de Servicios - PSs	10
Impulsando el Ecosistema Llibrium	10
La Librium Foundation	11
Oportunidad de Negocio	12
El Problema	12
La Solución	12
Primer Objetivo de Librium: e-commerce	13
Problema específico	14
Solución de Librium	14
Tamaño de Mercado	15
La Librium Foundation	16
Objetivos	16
Implementaciones tecnológicas	17
Desarrollo de infraestructura	18
Ecosistema Librium	18
Fechas y Compromisos de SparkCo	18

2016	18
2017	19
Fases de Desarrollo	20
Pilares del Ecosistema	20
Trabajadores / Inversores	21
Trabajo	21
Invirtiendo Tiempo	21
Socios de Negocio	22
Proveedores de Servicios (PSs)	22
Día de Lanzamiento PSs	23
SparkSales	23
eXcrowAcct	25
PSs Recién Habilitados	25
Affiliatus	25
PhoneQall	25
HaQme	26
SenDesQ	26
ArtworQ	26
Consideraciones Tecnológicas	27
Cartera interna de Librium Foundation	27
Librium de la cartera d eEthereum a la cartera interna de Librium Foundation	28
Tipo de cambio de Librium	28
Flujos de mercado de Librium	29
Servicio de identidad y reputación	30
LibriumCred: CV basado en blockchain	30
LibriumScore: Indicador Clave de tu negocio	30
Carteras restringidas y no restringidas	31

Librium Award System	32
Negocios dicitales	32
Proveedores de servicios	32
Reserva de tokens	32
Sistema de Préstamos Librium	33
Inversiones realizadas por trabajadores	33
Empresa	33
Equipo Core	34
Emisión de token Librium	36
Términos y Condiciones:	36
Distribución del presupuesto de fondos recaudados	37
Tramos de bonus de tokens	37
Agenda de suministro de tokens	38
Suministro líquido de Librium	38
Preguntas frecuentes	39
¿Qué es Librium?	39
¿Qué representa Librium?	39
¿Qué cantidad se está recaudando? ¿Cuál es el límite de tokens? ¿Habrá nuevas ofertas en el futuro?	39
¿Qué criptomonedas se aceptan en la venta pública?	39
¿Cuándo se llevará a cabo la venta pública?	39
¿Cuál es el precio de Librium?	40
¿Cómo usará SparkCo el ETH recaudado durante el lanzamiento del token?	40
¿Es Librium transferible?	40
¿Qué whitepaper se considera la versión definitiva?	40
¿Seguirá SparkCo exactamente este documento justo después del evento de venta de tokens?	40
Enlaces	41

Abstract

El mercado laboral global está roto. Existe el desempleo y los recortes laborales. Librium es un híbrido entre un mercado SaaS y una plataforma de freelance cuyo objetivo es eliminar el Capital Humano desaprovechado. Los trabajadores del ecosistema son freelance expertos que proporcionan valor a los socios digitales de Librium. Sus habilidades son apalancadas por las Apps del ecosistema, también conocidos como Proveedores de Servicios (PSs). El equipo primero se enfocará en negocios de comercio electrónico, apalancando su experiencia pasada en este ámbito.

La Fundación Librium, como se presenta en este documento, construirá la infraestructura necesaria y las herramientas – La Red Librium – para que tenga lugar el Ecosistema Librium. Esto permitirá a los desarrolladores construir nuevas plataformas (PSs) y conectarlas fácilmente en la red. La Fundación mantiene un único objetivo definido: aumentar el ecosistema. Para ello, gestionará una reserva de tokens para premiar a los benefactores del ecosistema, a través del sistema de Recompensas de Librium.

La tracción inicial del ecosistema se obtendrá integrando Librium dentro de SparkSales.io, un actor implantado en el espacio de las “sales-as-a-service”. SparkSales.io se lanzó en 2016 a través de alianzas con una selección de negocios de comercio electrónico globales y moverá su economía hacia Librium. Su fuerza de trabajo será capaz de ganar tokens Librium EQL produciendo ventas para socios digitales.

La Red Librium implementa un sistema de identificación y reputación, permitiendo a los trabajadores y socios digitales crear un perfil consistente por todo el ecosistema. Los trabajadores obtienen un LibriumCred, mientras que los socios digitales un LibriumScore. Ambos usan además el Sistema de Recompensas de Librium. Aún más, los benefactores del Ecosistema Librium, en función de sus resultados e interacciones previas, recibirán tokens como recompensa.

Por último pero no menos importante, el Sistema de Préstamos de Librium permite a los trabajadores invertir tiempo de labor para sus socios digitales. Así, están incentivados en trabajar duro, puesto que obtienen retornos de sus inversiones cuando el negocio crece. De forma paralela, los socios digitales obtienen trabajo freelance de forma que minimizan riesgos en sus operaciones.

Visión

El mercado laboral mundial está roto. Existe el desempleo así como los recortes laborales. Donde la tasa de empleo está en máximos, los trabajadores reciben sueldos por debajo de lo debido, y donde hay recortes, los negocios experimentan un crecimiento limitado. Anualmente, el desempleo supone 3 billones de dólares de ganancias potenciales perdidas, mientras que los recortes suponen 10 billones de dólares de coste de oportunidad. Los mercados de trabajo están restringidos por fronteras, acceso a oportunidades, segmentación complicada y retos de legislaciones opacas. Los negocios sufren lo mismo. Del mismo modo que la comida que no se consume se pierde, el capital humano que no se aprovecha, se pierde, y las oportunidades de negocio no aprovechadas caducan.

La visión de Librium es eliminar este trasiego de capital humano desperdiciado para mover hacia delante nuestra economía global compartida. Operando sin las limitaciones anteriores de las transacciones transfronterizas, la Red de Librium se propone conectar con una fuerza de trabajo descentralizada en tiempo real, con oportunidades de ganancias e inversión de tiempo, a través de la mejora de las habilidades de los trabajadores a través de Proveedores de Servicios (SPs) – las apps del ecosistema. Librium actúa como un híbrido entre el mercado SaaS y una plataforma freelance.

Los SPs son entidades independientemente operadas que actúan en oportunidades de negocio desaprovechadas proporcionando trabajadores al Ecosistema Librium con nuevas herramientas para añadir valor a los negocios digitales. Como las app stores tradicionales, Librium proporciona una infraestructura completa a la que se pueden incorporar nuevos Proveedores de Servicios. Haciendo esto, se benefician del sistema de reputación y pagos existente, y tienen acceso directo al pool de trabajo global y a SparkSales.io, que es un negocio ya existente y viable. El sistema de identidad y reputación basado en blockchain de la Red de Librium permite conectar a los negocios, proveedores de servicios y trabajadores apropiados.

Creando un nuevo ecosistema de fuerza de trabajo digital que no está solo descentralizado sino que es también totalmente abierto a nuevos actores, Librium debería incentivar nuevos servicios y sistema que permitan el crecimiento eficiente de negocios digitales existentes. Las secciones siguientes describirán el plan de SparkCo para promover una economía completamente nueva: el Ecosistema Librium.

Nueva Criptomoneda

La Red de Librium presenta Librium EQL, un token para el mercado de trabajo descentralizado global. Basado en la realización de tareas, a la vez que promoviendo los costes sociales y económicos asociados con las transacciones interfronterizas de trabajo o microtarefas. Librium EQL se pretende que sea una criptomoneda de objeto general para el uso de servicios digitales B2B como ventas, marketing y atención al cliente.

Librium la asocia con el sistema de pagos que recompensa y protege tanto al trabajador como al negocio, todo ello mientras empodera a actores para aprovechar oportunidades

que de otro modo no habrían alcanzado y las finanzas. Vemos Librium y las tecnologías asociadas como una parte del futuro de los estándares online, resolviendo los problemas importantes de ahorro de capital humano no usado mientras que ayuda a la economía global a avanzar.

El token Librium EQL se implementará en la blockchain pública de Ethereum como un token ERC20. Esta interfaz hace Librium compatible con el ecosistema de Ethereum existente, incluyendo carteras y casas de cambio. Los contratos inteligentes de Ethereum permiten sistemas fiables avanzados, que constituyen el núcleo del Ecosistema Librium: gestión de la reputación, estructura de recompensas y emisión de tokens.

Sistema de Préstamos de Librium

Además de los particulares actuando como trabajadores en el sistema, los individuos también pueden desempeñar el papel de inversores a través del Sistema de Préstamos de Librium (LLS). LLS permite a un trabajador invertir tiempo de trabajo en Negocios Digitales que le permiten realizar operaciones. De este modo, los trabajadores ven incentivos en el trabajo duro pues sus retornos serán proporcionales al éxito del negocio. Dentro del Ecosistema Librium todo el rendimiento es monitorizado a través de sistemas automatizados en tiempo real permitiendo: a los trabajadores invertir tiempo en campañas en torno a los negocios, a los negocios captar o separarse de trabajadores de alto o bajo rendimiento, y a los Proveedores de Servicios invertir o discontinuar varias herramientas. El acceso directo a los mercados descentralizados para la financiación, empleo y datos generados por los negocios digitales a través de la Red de Librium desbloqueará 10 billones de dólares de actividad económica.

Pilares del Ecosistema: “Un Círculo Vicioso”

Este entorno multilateral crea un círculo virtuoso. Múltiples actores interactúan unos con otros para añadir valor al ecosistema general. Cada uno de los tres actores fundamentales se detallan en las siguientes subcategorías. Por favor, ten en cuenta que más detalles, incluyendo diagramas, se desarrollan en profundidad en sus respectivas secciones dedicadas en este whitepaper.

Trabajadores / Inversores

Los trabajadores e inversores de tiempo representan la misma entidad. Los trabajadores son miembros de la fuerza de trabajo descentralizada. Eligen trabajar para varios negocios digitales proporcionando servicios a través de los Proveedores de Servicios (descritos a continuación).

Los trabajadores se identifican a través de un sistema de CVs en blockchain, LibriumCred. LibriumCred almacena el historial del trabajador en base a rendimiento pasado, tareas completadas, así como las calificaciones que recibieron de sus empleadores anteriores, asegurando que se mantiene un historial preciso de cada trabajador.

Cuando se asuma el rol de inversor, los trabajadores pueden invertir su tiempo a un socio de negocios que elijan, permitiendo que dicho socio a cambio consiga más trabajo, resultando finalmente en un crecimiento que de otro modo no se habría conseguido. Los trabajadores pueden entonces obtener retornos de su inversión de tiempo en forma de EQL de Librium. A la hora de decidir en qué socio invertir sus recursos, los inversores de tiempo pueden usar el LibriumScore de negocios digitales.

El papel dual de los trabajadores/inversores de tiempo les permite intercambiar su tiempo, habilidades y rendimientos por participaciones en el éxito del negocio, en vez de dinero. Esto incentiva a los trabajadores, aún más, a ayudar a crecer al negocio.

Socios de Negocio

Las empresas que busquen mejorar y aumentar sus negocios digitales se captan aquí. A través de Librium obtienen acceso a la fuerza de trabajo descentralizada, los trabajadores del Ecosistema Librium, que cuentan con las herramientas de mejora del rendimiento e identificación de oportunidades ofrecidas por los Proveedores de Servicios.

Los indicadores de rendimiento de negocios digitales se registran a través del sistema LibriumCred y resumen en el LibriumScore. Este marcador se basa en el rendimiento de negocio y trabajadores previos, y proporciona a otros trabajadores y PS datos objetivos para decidir si deberían trabajar para ese negocio o no.

Proveedores de Servicios - PSs

Los Proveedores de Servicios empoderan tanto a los trabajadores como a los negocios a los que ofrecen sus servicios. Representan las apps del Ecosistema Librium. Generalmente los PSs operan permitiendo a los trabajadores aumentar sus ingresos para un negocio a través de una plataforma dual. Como ejemplo, el PS SparkSales despliega su sistema de ventas propietario basado en chat y sus algoritmos de ventas en páginas web de comercio electrónico para que el toque humano de los trabajadores ayude a aumentar las ventas online. Otros ejemplos de PSs potenciales se describen más adelante.

Los PS son animados a unirse al Ecosistema Librium por tres razones: acceso directo a una bolsa de trabajo validada y a Socios de Negocios, un sistema plug and play de reputación y de pagos, y recompensas del ecosistema por el Sistema de Recompensas de Librium.

Los PSs generalmente representan la primera interacción de un socio de negocios digitales con el Ecosistema Librium. Así, tendrán un papel fundamental en el crecimiento del ecosistema. Ayudando a nuevos PSs a unirse al ecosistema será una misión crítica para Librium.

Impulsando el Ecosistema Librium

La Red Librium reduce la fricción entre Socios de Negocios, PSs y trabajadores. Una funcionalidad importante de la Red Librium es su sistema de identidad y reputación a través de tecnología blockchain. LibriumCred y LibriumScore proporcionarán a todos los

actores del Ecosistema Librium una herramienta inmutable y descentralizada que permitirá el análisis de los rendimientos pasados. Librium estará en el centro de esta economía digital, impulsando la demanda y el valor intrínseco. El valor del Ecosistema Librium en general crecerá a medida que se unan más actores, que a cambio animará a incluso más participantes.

El primer actor PS del Ecosistema Librium será SparkSales.io, que integrará el EQL de Librium nativamente en su plataforma. Actor implantado en el espacio de “sales-as-a-service”, SparkSales.io se lanzó en 2016 a través de colaboraciones con un selecto número de negocios de comercio electrónico global. Los socios de ventas de SparkSales.io podrán ganar Librium proporcionando valor a los negocios digitales. La base existente de usuarios de SparkSales y la integración de Librium dentro de su plataforma crearán valor intrínseco para el Ecosistema Librium.

De cara a dotar al Ecosistema Librium de suficiente inercia, los participantes son incentivados a través del Sistema de Recompensas de Librium. Basado en sus contribuciones, los actores positivos del ecosistema reciben Librium como recompensa de manera regular. El valor que estos actores añaden al ecosistema estará guiado por un proceso bien definido, asegurando que los tokens se distribuyen justamente para incentivar las ganancias deseadas. El Sistema de Recompensas de Librium usa un algoritmo objetivo, basado en el rendimiento, que será transparente y auditable.

El Ecosistema de Librium estará administrado en un inicio por la Librium Foundation, como se explica en este documento. No obstante, con el tiempo, será descentralizado en base a tecnología de contratos inteligentes.

La Librium Foundation

La misión de la Librium Foundation es hacer crecer el Ecosistema Librium e incrementar el valor de la criptomoneda EQL de Librium. La fundación gestionará la reserva de Librium no liberada al público y proporcionará ayuda y herramientas a aquellos actores que operen de manera más eficiente dentro del ecosistema. Este documento define la estructura actual y futura de la Librium Foundation.

De cara a alcanzar con éxito su misión, la Librium Foundation también se marca como objetivo embarcar a nuevos actores en el ecosistema. Esto se hace a través de herramientas para facilitar el proceso de integración en el ecosistema, y administrando el Sistema de Recompensas de Librium. Como miembro fundador de la Librium Foundation, SparkCo será el primer representante del ecosistema y presentará los usuarios activos de SparkSales al Ecosistema de Librium.

La Librium Foundation también liderará el desarrollo de componentes fundamentales importantes usados por los actores del ecosistema, como el sistema de identidad y reputación al que se ha hecho referencia anteriormente, carteras de criptomonedas especializadas, y soluciones de integración. Estos componentes constituyen la Red de Librium.

Oportunidad de Negocio

El Problema

El mercado de trabajo global está roto. Existe desempleo y al mismo tiempo hay recortes laborales.

El mercado laboral mundial está roto. Existe el desempleo así como los recortes laborales. Donde la tasa de empleo está en máximos, los trabajadores reciben sueldos por debajo de lo debido, y donde hay recortes, los negocios experimentan un crecimiento limitado. Anualmente, el desempleo supone 3 billones de dólares de ganancias potenciales perdidas, mientras que los recortes suponen 10 billones de dólares de coste de oportunidad. Los mercados de trabajo están restringidos por fronteras, acceso a oportunidades, segmentación complicada y retos de legislaciones opacas. Los negocios sufren lo mismo.

Del mismo modo que la carne cruda no consumida se pudre, el capital humano que no se usa, se pierde, y las oportunidades de negocio que no se aprovechan caducan. Recuperar este capital humano desperdiciado y esas oportunidades perdidas impulsará la raza humana hacia delante. 470.000 millones de horas de capital humano se desperdician anualmente debido a la falta de oportunidades de trabajo. Poniendo este enorme número en perspectiva, sólo tomaría una fracción de dicho tiempo, 13.000 millones de horas de trabajo humano, durante una década para mandar a un hombre a la luna y luego apoyar todo el programa apolo. El capital humano desperdiciado es una tragedia humana. ¿Cómo evitamos este desperdicio en nuestra economía global y permitimos que el capital humano aproveche las oportunidades de negocio? Para reducir el desperdicio, necesitamos una solución que traiga equilibrio a los mercados globales de trabajo.

La Solución

Traer el equilibrio a los mercados laborales globales. El Ecosistema Librium está diseñado para sacar provecho de las siguientes oportunidades:

1. **Mejora de Habilidades:** Los trabajadores en esta nueva economía necesitarán herramientas y sistemas que les permitan realizar el mayor valor posible. La tarea no es trivial, y nadie puede realizarla solo. La solución del desperdicio de trabajo humano provendrá de un número de entidades trabajando juntas.
2. **Unir de manera eficiente al trabajador apropiado con el trabajo apropiado:** El trabajador que puede ofrecer mejores resultados a un trabajo específico puede que se encuentre en la otra punta del planeta, pero el sistema debería encontrarlo sin complicación.
3. **Permitir micro trabajos y micro transacciones:** El concepto de trabajo a tiempo completo y en una misma empresa es ahora algo del pasado. Los trabajadores deben ser compensados por cada acción laboral, independientemente de lo pequeña que sea.

4. **Sistemas de Pago Eficientes:** Pagos en tiempo real, sin complicaciones y sin prácticamente comisiones es un componente importante de esta economía.

Librium tiene como misión implementar estas funcionalidades dentro del Ecosistema Librium. Este ecosistema es un mercado de trabajo de economía digital transparente y descentralizado sobre la Blockchain que conecta mercados con exceso de suministro con otros con carencia de suministro. Es básicamente un híbrido entre un mercado SaaS y una plataforma de freelance.

El sistema principal necesario para conseguir esta solución híbrida es la Red Librium: una economía descentralizada, fiable y de código abierto que permite a Proveedores de Servicios terceros identificar oportunidades de generación de ingresos de negocios digitales y que luego conecta y empodera a trabajadores cualificados para que realicen la tarea. La Red de Librium es un conjunto de herramientas y sistemas sobre el Ecosistema de Librium: sistemas de identidad y reputación, Sistema de Recompensas de Librium, protocolos y APIs de carteras digitales, et. Más detalles a continuación en este mismo whitepaper.

Los Proveedores de servicios del Ecosistema Librium son clave para el éxito de esta solución. Potencian las habilidades de los trabajadores con herramientas y plataformas, empoderándoles para una necesidad específica de manera eficiente. Además, estos PSs reciben la asistencia de LibriumCred y LibriumScore para unir eficientemente al trabajador idóneo para el trabajo correspondiente. La creación de nuevos PSs potenciará el crecimiento del Ecosistema Librium y ofrecerá nuevas posibilidades para que los trabajadores creen valor para negocios digitales. Ejemplos de Proveedores de Servicios se presentan en las siguientes secciones.

La Red de Librium usará Librium EQL como mecanismo de interacción central, un token para el mercado de trabajo global descentralizado. Esto permitirá realizar micro transacciones para los diferentes actores en el ecosistema Librium en tiempo real. La naturaleza descentralizada de esos tokens Librium los hace extremadamente robustos y muy eficientes en costes, eliminando los costes económicos y sociales asociados con transacciones transfronterizas y fuentes de trabajo o microtarefas. Se puede acceder a Librium directamente a través de la Blockchain por cualquiera de los actores del ecosistema, liberándolos así de tercero que se lleven el resultado de su trabajo. Librium proporciona un sistema de pagos que premia y protege tanto al trabajador como al negocio mientras empodera a actores para aprovechar oportunidades que de otro modo habría pasado desapercibidas, y financiándolas.

Primer Objetivo de Librium: e-commerce

SparkCo, Inc. – el cuerpo fundador de Librium – hundió sus raíces en la industria del comercio electrónico y adquirió experiencia real en el terreno. SparkCo obtuvo expertise en diferentes niveles de la cadena de creación de valor. De hecho, el equipo llevó a cabo con éxito un negocio de e-commerce (TarDisk.com), una plataforma que permitía servicios de alto valor para negocios de e-commerce (SparkSales.io) y ahora busca capitalizar dichos

éxitos para aportar valor a un nivel más alto. Lanzando el Ecosistema Librium a través de una industria que conoce bien, SparkCo será capaz de aumentar sus fortalezas, alianzas y clientes actuales gracias a los beneficios del Ecosistema Librium.

El comercio electrónico está a punto de encontrar el bien apropiado, respondiendo a tus preguntas sobre dicho bien y pagando por dicho bien todo ello online. Si por cualquier razón hubiere alguna fricción entre alguno de estos elementos, los recursos no estuvieren correctamente asignados o no se mantuviera la confianza, el proceso de e-commerce se rompería, y se perdería la venta.

Problema Específico

Vender cosas online es difícil. Atraer a clientes a la página web y convencerlos a comprar supone tasas de éxito medidas en fracciones de un porcentaje. Incluso una vez que un consumidor potencial es atraído a la página web, la mayoría de las veces, dicho cliente la visitará y se marchará, sin comprar nada.

Todos los aspectos de la presencia de negocios online deben trabajar en armonía para funcionar de manera eficiente. No obstante, muchas empresas, que son muy buenas creando productos, no son muy buenas vendiendo online. Esto ha llevado a muchas empresas a trabajar con intermediarios (distribuidores) que compren los productos de negocios de comercio online por un bajo precio y lo venden en beneficio de nadie. Estos intermediarios suponen el efecto general de conseguir que procesos más lentos se involucren con nuevos productos y hace que dichos productos sean menos rentables para el fabricante y más caros para el consumidor.

La Solución de Librium

Para la página web de e-commerce, Librium ofrece una plataforma distribuida que permite el despliegue rápido de talento cualificado en oportunidades basadas en datos identificadas por el Ecosistema Librium, resultando en incrementos casi instantáneos de ingresos de negocios adicionales. Los trabajadores de Librium son valorados a través de un sistema propietario de CV basados en blockchain (LibriumCred), diseñado específicamente para el entorno de e-commerce. El entrenamiento de fuerzas de venta es posteriormente reforzado a través de la propia plataforma que está gamificada para incrementar el enganche e incentivar a quienes obtengan mejores rendimientos.

Para el trabajador, Librium facilita una plataforma de trabajo freelance que conecta los propietarios de e-commerce con profesionales freelance proporcionando acceso a una bolsa de talento global escalable. Los trabajadores en cambio disfrutan de no tener horarios ni responsabilidades horarias. Los trabajadores operan desde la comodidad de sus propios hogares y ganan insignias, descuentos y multiplicadores en un entorno adictivo, gamificado, basado en datos. Carros más grandes y mayores compras son el resultado. Las empresas Librium para las que trabajan también son monitorizadas a través de los sistemas de reputación basados en blockchain; cada compañía recibe un LibriumScore, basado en rendimiento y según los trabajadores. Las mejores empresas ganarán con el mejor talento, y Librium ofrece el mejor de todos.

Tamaño de Mercado

Un gran valor del comercio minorista está sufriendo una transición masivo desde las tiendas físicas a las tiendas online. Si bien esta transición se ha acelerado durante los últimos 5 años, el comercio electrónico está aún en su infancia. Este es un mercado creciente. La Oficina del Censo de EEUU estima que solo el 8 – 9% de las ventas minoristas se realizan en Internet, y numerosos estudios de mercado indican un crecimiento de la industria anual de dos dígitos.¹ Se estima que el 71% de los compradores creen que conseguirán una mejor oferta online que en las tiendas físicas.²

Globalmente, dicha transición está causando un crecimiento inmenso del comercio electrónico, que se espera que aumente desde los 1,9 billones de dólares (representando el 8,7% del comercio) a los 4 billones en 2020.³ La mayor parte este crecimiento del segmento de mercado se llevará a cabo por vendedores de e-commerce con ingresos de entre 600K y 10 millones de dólares anuales. Este segmento de mercado se representa por 110.000 vendedores online, que fácilmente cuentan con un mercado billonario de dólares, para servir al cual se ha creado Librium.

¹ https://www.census.gov/retail/mrts/www/data/pdf/ec_current.pdf

² <http://mashable.com/2012/11/06/ecommerce-statistics/#dGXEasMv58qB>

³ <https://www.emarketer.com/Article/Worldwide-Retail-Ecommerce-Sales-Will-Reach-1915-Trillion-This-Year/1014369>

La Librium Foundation

El Ecosistema de Librium se concibe como una comunidad de socios que operan de forma independiente y que adoptan la criptomoneda Librium. Esto incluye trabajadores, negocios digitales y proveedores de Servicios (PSs). La Librium foundation pretende representar una autoridad de confianza y un cuerpo de gobernanza para los actores del Ecosistema Librium.

Alojado inicialmente como un proyecto dentro de SparkCo Inc. el objetivo último de la Librium Foundation es descentralizar y hacer tan transparentes como sea posible las operaciones y la gobernanza de la Red Librium. Se investigan múltiples posibilidades:

- Empresa de Delaware bajo la nueva ley de accionistas por la transparencia que proporciona, permitiendo la creación y mantenimiento de registros corporativos en la blockchain.
- Swiss Foundation, reforzando la misión de la Librium Foundation a todo coste, gracias a su estricto sistema de auditoría.

Objetivos

La Librium Foundation tiene un objetivo claramente definido: administrar un Ecosistema de Librium creciente. Esto se traduce en un abanico de actividades que la fundación llevará a cabo de cara a realizar su misión.

Para hacer crecer el ecosistema, la Librium Foundation debe atraer nuevos miembros. Cuantos más miembros haya, mayor será el valor que podrá circular en el ecosistema. Esto es cierto para cualquier tipo de actor. El Ecosistema Librium se propone atraer a cuantos más trabajadores, negocios digitales y PSs como sea posible. Así, las ventas y el marketing representarán una de las misiones de la Librium Foundation.

Dicho esto, se unirán nuevos miembros del ecosistema debido al valor que les proporciona. Esto solo será posible gracias a la Red Librium, esto es, la multitud de herramientas, sistemas y mecanismos que la Librium Foundation implementará, como se describe en la siguiente sección. En el largo plazo, la fundación se propondrá descentralizar progresivamente estos elementos también.

Los costes de asegurar el Ecosistema de Librium completamente frente a vulnerabilidades y ataques son muy altos. Consecuentemente, la Librium Foundation dedicará recursos a la investigación y el desarrollo de sistemas de seguridad para todas las herramientas y mecanismos del ecosistema. Las piezas críticas de la Red Librium también serán auditadas por actores externos para asegurar la seguridad de los fondos.

Por último, la Librium foundation apartará una parte de su bolsa de Librium para facilitar que los negocios digitales se unan y ofrecerles fácil acceso al token de utilidad. Serán capaces de comprar tokens sin las molestias de acudir a las casas de cambio tradicionales.

Estos Librium se asignarán dentro de sus carteras restringidas, y solo serán usados para pagar a trabajadores dentro del Ecosistema Librium.

Implementaciones Tecnológicas

La Librium Foundation implementará la Red Librium: una suite de herramientas y sistemas para el uso dentro del Ecosistema Librium. Estas juegan diferentes papeles: incentivar a los miembros del ecosistema, hacer que las interacciones en el ecosistema sean lo más fluidas posibles, fomentar que desarrolladores creen nuevas infraestructuras, y llegar a una versión operativa lo antes posible.

A continuación presentamos una lista de las misiones tecnológicas de la Librium Foundation. Se presentarán más detalles más adelante.

- **Sistema de Identidad y Reputación:** LibriumCred y LibriumScore proporcionarán a todos los actores del Ecosistema Librium una herramienta inmutable y descentralizada a través de la cual ver valoraciones de rendimientos pasados. Esto es fundamental para la adaptabilidad de los actores dentro del ecosistema.
- **Sistema de Recompensas Librium:** De cara a dotar al Ecosistema Librium de la suficiente inercia, los participantes serán incentivados por el Sistema de Recompensas de Librium. Basado en sus resultados, los actores del ecosistema obtendrán Libriums adicionales como recompensa de manera regular.
- **Sistema de Préstamos de Librium:** Permitir a los Socios digitales financiar colectivamente su crecimiento y a los trabajadores recibir los beneficios de su duro trabajo es un componente clave de Librium. El Sistema de Préstamos Librium permitirá a los trabajadores invertir su tiempo en operaciones de negocios digitales y obtener retornos.
- **Carteras Librium:** Ser capaces de usar Librium sin líos es clave para el crecimiento del ecosistema. La fundación implementará carteras tanto restringidas como no restringidas, para proporcionar una experiencia de usuarios sin precedentes, incluso para los participantes sin conocimientos de tecnología blockchain.
- **Cartera centralizada inicial:** Debido a las limitaciones presentes de la tecnología blockchain, la Librium Foundation establecerá inicialmente una cartera interna segura y auditable, mientras trabaja hacia sistemas totalmente descentralizados.
- **Protocolos y APIs:** De cara a ampliar la infraestructura del Ecosistema Librium, la fundación fomentará la acogida de desarrolladores. Esto se hará implementando protocolos y APIs para darles una plataforma abierta y sostenible para desarrollar y prestar nuevos servicios.

Desarrollo de Infraestructura

Para empoderar la economía Librium, las inversiones se realizarán en la infraestructura de la plataforma. La infraestructura representa tanto la funcionalidad central de Librium como los servicios de soporte. Como uno de los pilares estratégicos del Ecosistema Librium, Los Proveedores de Servicios (PSs) representan la infraestructura independientemente operada. A través de PSs, se dará acceso a la fundación a una vía de inversión de infraestructura escalable y eficiente.

El desarrollo del Ecosistema Librium se tornará más útil como una función del número de actores independientes operando dentro del ecosistema. Así, la fundación ayudará a actores independientes a desarrollar nuevos PSs, proporcionándoles acceso directo a los sistemas del ecosistema a través de APIs y protocolos así como inversión directa a través de Librium.

Es la meta de la Librium Foundation cultivar un ecosistema donde terceras partes independientes se incentiven para crear infraestructura. Los PSs también representan portales a través de los cuales los Trabajadores de Librium conectan con negocios digitales, que se benefician de sus servicios, para ganar Librium. El papel de los PSs en el Ecosistema librium es desarrollado en profundidad a lo largo de este whitepaper.

Ecosistema Librium

El Ecosistema de Librium hunde sus raíces en la evolución de SparkCo. Esta sección relata los momentos importantes que han llevado desde la idea hasta el desarrollo de la arquitectura del ecosistema como se presenta en el whitepaper.

Fechas y Logros de SparkCo

2016

Q1 y Q2 <i>Idea</i>	Oportunidad de ventas basadas en chat descubierta por el equipo fundador mientras trabaja en páginas web de comercio electrónico. La oportunidad se prueba en página web de socio con una tasa de conversión incrementada en un 40%
Q3 <i>Pruebas Iniciales</i>	Tasa de conversión incrementada y sostenida en la web del socio. La estrategia de publicidad para la web del socio se ajusta en base a las nuevas tasas de conversión anticipadas. Prospección de nuevo producto.

Q4 <i>Fundación</i>	SparkCo, Inc. se funda oficialmente. Primero se contrata a un Agente de Ventas en Chat Independiente de la India. Versión Alfa: SparkSales.io lanzado. Diez webs externas de comercio electrónico contactadas para participar. Interés entrante no solicitado de nuevos clientes potenciales
----------------------------	--

2017

Q1 <i>Lanzamiento beta de SparkSales.io</i>	Los usuarios de la beta experimentan x2 tasa de conversión ,atribuyendo la mitad de sus ventas a nuestro equipo. Interés entrante creciente. Se mantiene la Beta cerrada para experimentar con variaciones en el proceso. Análisis de las necesidades de los testers de la Beta: se va formando la idea de servicios complementarios adicionales. Herramientas de IA que ayudan al equipo de ventas se usan en producción con buenos resultados
Q2 <i>Lanzamiento público de SparkSales.io</i>	Lanzamiento público oficial. Se contrata al décimo agente de ventas basado en chat. Comparación con modelos de negocio incorporando nuevos servicios complementarios. Los clientes experimentan las mismas mejoras en la tasa de conversión que los testers de la Beta. 100.000 productos vendidos gracias a SparkSales. Primeros contratos con socios relacionados con blockchain. Se va cristalizando la idea de un ecosistema descentralizado
Julio	Experimentación con Contratos inteligentes de Ethereum e implementaciones en blockchain
Agosto	Concepción de arquitectura del ecosistema. Primeras versiones alfa del whitepaper
Septiembre	Alianzas y asesores. Whitepaper publicado.

Fases de Desarrollo

Tras casi dos años de incubación, es por fin hora de implementar y formar el Ecosistema Librium. Esto se hará en tres fases:

1. En la primera fase, construiremos el sistema de SparkSales.io ya listo para permitir a Agentes ganar Librium gratis a través de una estructura de comisiones por un gran rango de páginas de comercio electrónico de socios existentes de SparkSales. Los usuarios pueden ganar Libriums a través de la plataforma de ventas de SparkSales.io o una App móvil anticipada⁴. Esta primera fase requiere la implementación de Carteras Librium transparentes y fáciles de usar por los usuarios actuales de SparkSales. Además, esta transición solo será posible una vez que se desarrolle la cartera centralizada del Ecosistema Librium, antes de su transición un sistema totalmente descentralizado.
2. La segunda fase será testigo de la apertura del Ecosistema Librium a nuevos actores. Este será un momento emocionante para la Librium Foundation. Esta apertura se hará a través de la construcción de tres componentes principales de la Red Librium. En primer lugar, el sistema de identidad y reputación será una de las herramientas clave usadas en este ecosistema abierto. El Sistema de Recompensas de Librium también se implementará, de cara a incentivar que nuevos miembros se unan al ecosistema. Por último, se pondrán en marcha APIs y protocolos por la fundación para dar la bienvenida a terceros desarrolladores, y les permitirá desarrollar PSs totalmente nuevos.
3. La última fase supondrá la implementación final del Sistema de Préstamos Librium (LLS). Los inversores podrán invertir en negocios digitales. Esto permitirá a los negocios crecer incluso más rápido, y a los trabajadores estar altamente incentivados a trabajar duro por los negocios en los que están invirtiendo.

Pilares del Ecosistema

Hay tres pilares fundamentales en el Ecosistema Librium; El Trabajador/Inversor, el Socio de Negocios, y el Proveedor de Servicios. Juntos, estos tres actores independientes forman un círculo virtuoso produciendo más valor del que cualquiera de ellos puede de manera independiente. Los Trabajadores representan la fuerza de trabajo, los Socios de Negocios representan negocios digitales en busca de servicio, y los Proveedores de Servicio representan herramientas que ayuden tanto a los trabajadores como a los negocios digitales a asociarse y volverse más eficientes.

⁴ The SparkSales.io platform is currently built, however a mobile specific application has not been developed yet.

Trabajadores / Inversores

Creemos firmemente que la única vía para recibir ingresos estables es a través de la inversión y que los Trabajadores deberían poder invertir su tiempo en las empresas en las que trabajan para alcanzar mayores retornos que si se les pagara por adelantado. Así, el término inversor (de tiempo) y el término trabajador se pueden usar de manera indistinta pues representan la misma entidad. Cada trabajador es también un inversor, y cada inversor podría potencialmente ser un trabajador. Ambas nomenclaturas se usan en función del contexto. Ten en cuenta que representan a la misma persona.

Las mejoras compañías ganan con el mejor talento, pero el buen trabajo puede ser difícil de captar e incluso más difícil de encontrar.

Trabajo

Los trabajadores son miembros de la fuerza de trabajo descentralizada. Pueden decidir trabajar para varios negocios digitales, prestándoles servicios a través de los proveedores de servicios. Por ejemplo, los trabajadores pueden ayudar a las páginas web de comercio electrónico a aumentar sus ratios de conversión usando la infraestructura de chat proporcionada por SparkSales. Así, SparkSales desempeña el papel de PS.

Unirse al Ecosistema Librium permite a los trabajadores apalancar sus habilidades gracias a la infraestructura a través de uno o múltiples Proveedores de Servidios. Actúan como freelancers y tienen acceso a una gran bolsa de clientes potenciales, además de distintos medios para que sus habilidades se vuelvan extremadamente útiles. Esto permite a los trabajadores mejorar de manera significativa sus ingresos en comparación con las plataformas de freelance tradicionales.

Los trabajadores se relacionan con un LibriumCred, que es el CV en la blockchain. Abarca sus rendimientos pasados, así como la valoración por su trabajo de previos empleadores. Este LibriumCred es clave para los trabajadores, pues supone su escaparate en el Ecosistema Librium.

Inversión de Tiempo

Cuando se juega el papel de Inversor de Tiempo, pueden invertir tiempo en un negocio digital, permitiéndoles beneficiarse de servicios arrendados e incrementar las ventas. Los inversores entonces tienen la oportunidad de obtener retornos por sus inversiones, en la forma de Librium, que pueden ser mayores que un pago por adelantado por su trabajo. La Plataforma de Inversión de Librium permite a los inversores ayudar a negocios digitales prometedores a alcanzar sus metas.

Invirtiendo tiempo en el éxito de empresas para las que trabajan, los inversores/trabajadores se benefician de la dualidad de su papel. De hecho, ahora tienen un impacto directo en los logros de sus inversiones. Cuanto más ayuden a crecer al negocio, más Librium obtendrán. Constituye un gran incentivo para los trabajadores y proporciona trabajo prestado a negocios digitales prometerdores que buscan impulsar su crecimiento.

A la hora de decidir en qué empresa invertir tiempo, los inversores reciben la ayuda del LibriumScore de los negocios digitales. Estas valoraciones reflejan el rendimiento de la empresa, y lo que los trabajadores anteriores han dicho sobre ella. Así, es un potente indicador de su futuro éxito.

Los trabajadores pueden invertir su tiempo en el Ecosistema de Librium, pero no pueden invertir en el token EQL de Librium por sí mismos. Esto se hace así para el interés de los negocios digitales, que recibirán trabajadores altamente incentivados, en vez de inversores externos con ánimo de especular.

Socios de Negocios

Son empresas que buscan mejorar y ampliar sus negocios digitales. Conectándose al Ecosistema de Librium, tienen acceso a una fuerza de trabajo descentralizada, en la forma de trabajadores. Estos trabajadores pueden desempeñar un gran número de servicios posibles para los negocios digitales, a través de los Proveedores de Servicios.

A todos los actores en el ecosistema les interesa que los Socios de Negocios tengan éxito. Así, estos negocios se benefician de múltiples mecanismos implementados por Librium. En primer lugar, pueden recibir trabajo para realizar sus operaciones, gracias al Sistema de Préstamo de Librium (LLS, del inglés). (Esto también se traduce en un medio para que dichas empresas obtengan servicios de calidad extra por parte de trabajadores inversores.). En segundo lugar, el Sistema de Recompensas de Librium recompensa dichos negocios con EQL de Librium por su rendimiento y el valor añadido que ofrecen al ecosistema. En combinación, estos dos beneficios están diseñados para disminuir riesgos para los nuevos Proveedores de Servicios mientras que aumentan el crecimiento potencial.

Cuando se reciben recompensas del Sistema de Recompensas de Librium, los Socios de Negocios solo pueden usar estas recompensas dentro del Ecosistema Librium. Los mecanismos son los siguientes; Los tokens pagados por el Sistema de Recompensas de Librium solo pueden ser transferidos a las carteras llamadas restringidas, que solo pueden usarse para pagar a trabajadores en el Ecosistema Librium, a través de PSs. Este mecanismo contribuye al crecimiento de Librium, asegurando que cuanto más valor como sea posible permanece dentro del Ecosistema Librium.

Los negocios digitales también muestran un indicador de rendimiento: el LibriumScore. Este indicador está basado en sus rendimientos y valoraciones de trabajadores previos. Permite a los trabajadores y proveedores de servicios valorar datos objetivos de cara a decidir si deberían trabajar con tal o cual negocio, o no. Este indicador también puede usarse en el Sistema de Recompensas de Librium.

Proveedores de Servicios (PSs)

Los Proveedores de Servicios son un componente clave del Ecosistema de Librium, y representan las apps de la solución híbrida de Librium. El ecosistema Librium anima a nuevos Proveedores de Servicios – PSs – a unirse a la economía de Librium. Esto se hace

mediante (1) recompensas a PSs a través del Sistema de Recompensas de Librium (2) dotación de acceso a datos de rendimientos históricos para cada uno de los socios de negocios digitales y (3) acceso a los PSs existentes a los clientes que se beneficiarán de sus servicios y a una fuerza de trabajo que se beneficiará también (4) proporcionando nuevos desarrolladores con dos funcionalidades clave plug and play de cualquier plataforma: un sistema de pagos eficientes y un sistema de identificación y reputación fiable.

Las siguientes secciones resumen los PSs que serán publicados e ideas adicionales para futuros PSs. Explicamos los primeros dos PSs que serán lanzados así como ejemplos de oportunidades, para complementar la oferta del Ecosistema de Librium. Cada PS, bien si es desarrollado por SparkCo o bien por agentes externos animados a hacerlo, tendrá acceso a la Red Librium al completo, incluyendo el sistema de reputación de trabajadores, el sistema de recompensas y el sistema de recolección de datos históricos.

Día de lanzamiento de PSs

eXcrowAcct y SparkSales conformarán los primeros PSs del Ecosistema Librium. Tras su construcción y lanzamiento, la infraestructura del Ecosistema Librium estará representado por diferentes servicios que son usados por Socios Digitales que aceptan Librium y la bolsa de futuros PSs, bien sea financiados por SparkCo o por sí mismos.

SparkSales

SparkSales proporciona una fuerza de ventas de comercio electrónico gig-economy bajo demanda. Cuando esté disponible, podrá incrementar de manera sustancial tanto el potencial de ganancias de un trabajador digital y de una página de comercio electrónico así como reducir las comisiones en el mercado y la complejidad de buscar talento digital mientras se ofrece un arbitraje automático de terceros en el caso de que el trabajo no fuere satisfactorio.

Los socios de ventas han sido una parte integral del comercio mucho antes del advenimiento de Internet. El equivalente a un socio de ventas es una caja de chat. Las cajas de chat han evolucionado últimamente para convertirse menos en una herramienta de ventas y más en una herramienta de atención al cliente. Existe una gran oportunidad para captar clientes a través de un chat, y usarlo como oportunidades de venta en vez de una oportunidad de soporte al cliente. SparkCo lanzó SparkSales.io en 2016 para aprovechar esta oportunidad específica.

Un creciente número de bienes se compran en naciones desarrolladas vía online. Los ratios de conversión en las páginas web, que se supone representan el porcentaje del tráfico online que una página web recibe y que repercute directamente en los resultados de venta, continúan en torno al 2% o menos. Mientras que los costes de publicidad digital siguen creciendo y el espacio se vuelve más caro y competitivo, la eficiencia de la publicidad competitiva se puede conseguir a través de ratios de conversión aumentados.

SparkCo lanzará el sistema propietario SparkSales y la plataforma para incrementar el valor general. Actualmente el reto es la falta de datos suficientes. A medida que los datos

aumentan, la optimización de los algoritmos de compra de SparkSales también incrementará.

SparkSales es actualmente el equipo de ventas online más grande del mundo. Ayudamos a empresas a contratar, gestionar y pagar talento de ventas remoto a través de una plataforma específica de freelancing de ventas que conecta clientes de comercio con profesionales freelance de ventas desde Boston hasta São Paulo. Hasta la fecha, hemos posibilitado cerca de 1 millón de dólares de ventas. Juntos, vendemos.

El modelo de negocio es sencillo. Ofrecemos un sistema de ventas basada en chat que permite a los negocios de comercio electrónico desplegar rápidamente agentes de ventas entrenados, resultando en un incremento de los ingresos casi instantáneo. Los agentes de ventas son entrenados a través de la metodología de ventas propietaria diseñada específicamente para el entorno basado en chat. El entrenamiento de agentes es entonces reforzado a través de la propia plataforma que está gamificada para aumentar el enganche e incentivar rendimientos altos.

En la práctica, el sistema de ventas ha resultado en una duplicación de los ratios de conversión de las páginas web testadas (como se muestra en detalle más adelante). El sistema es gratis de desplegar y se instala en una página web del vendedor en menos de quince minutos. Los vendedores no pagan cuotas hasta que el ítem no ha sido vendido por el agente de ventas.

Cuando se comparan mano a mano, el comercio físico y el online se copian unos a otros. El equivalente moderno al “foot-traffic” son los impactos en las páginas web. “Ubicación, ubicación, ubicación”, es ahora el pageran en google. Los planificadores de tiendas minoristas, ahora se llaman webmasters. Casi cada elemento de la era del comercio minorista físico se ha traducido a su equivalente en el comercio electrónico excepto un elemento; ¿dónde están los agentes de ventas?

Si el personal de ventas no es valioso ahora, ¿por qué lo eran antes? Un agente de ventas humano mitiga la fricción y lubrica el embudo de ventas.

Cambios en la percepción acerca del chat en Internet, específicamente un incremento en la disponibilidad de mantener y confiar en una charla por chat, de una sociedad que se siente cada vez más cómoda escribiendo antes que llamando, presenta una oportunidad para rellenar el vacío del agente de ventas online. Ahora que los usuarios de Internet se han familiarizado con el chat y comprenden que están hablando con un humano en el otro lado de la caja de chat, entonces ¿por qué esta herramienta está siendo usada para la atención al cliente y no para cerrar más tratos o vender más?

Integración de Librium en SparkSales:

SparkSales es un verdadero mercado de dos lados para conectar agentes de ventas freelance con empresas de comercio buscando aumentar o mantener sus ingresos. Las empresas pagan a la plataforma una comisión fija por cada producto que es vendido por los agentes de ventas. La plataforma paga al agente de ventas una comisión variable ajustada

(o incluso avalada) por la plataforma, en base a la dificultad percibida de la venta. Las empresas venden más, y los agentes de ventas cobran.

SparkSales será el primer actor del Ecosistema Librium. Así, será el primer PS en usar Librium en su economía, y el primero en integrar la Red Librium dentro de su plataforma. Los trabajadores existentes de SparkSales y los socios de comercio electrónico recibirán una cartera Librium dentro de su dashboard, sin tener que hacer nada. Progresivamente serán capaces de usar la infraestructura del Ecosistema Librium al completo. Dichos trabajadores y socios de comercio electrónico también serán los primeros en beneficiarse del Sistema de Recompensas de Librium.

eXcrowAcct

Una herramienta básica del Ecosistema Librium, eXcrowAcct, proporcionará servicios de cuenta Escrow para cualquier proyecto. Esto permitirá a los negocios digitales obtener servicios de los trabajadores sin tener que ir a través de otros PSs. En determinados casos, no necesitas la infraestructura de dichos proveedores de servicios. Un ejemplo sería el que necesites realizar un trabajo específico, que no está aún ofertado por ningún PS actual.

SPs de reciente incorporación

Bien implementado por SparkCo o bien por terceros, las siguientes secciones describen ejemplos de PSs potenciados por el Ecosistema Librium.

Affiliatus

Affiliatus permite a los negocios digitales promocionar sus páginas web con la ayuda de influencers a través del marketing de afiliación. Afiliatus proporciona una infraestructura para medir la efectividad de las campañas de los influencers en la conversión de ventas a los Socios Digitales.

Estos influencers son trabajadores del Ecosistema Librium, y como tales pueden mejorar su reputación y rendimiento pasado. Son capaces de invertir su tiempo directamente en cualquier negocio digital que quieran, por ejemplo aquél que estén promocionando. Este es un gran incentivo para hacerlo crecer como el bambú – o cualquier otra planta que quieras cultivar. Y por último pero no menos importante, obtienen recompensas de parte del ecosistema por su rendimiento.

PhoneQall

A veces, descolgar el teléfono y realizar llamadas prospectivas es el único método. Desafortunadamente, los negocios digitales se enfrentan a múltiples problemas: gestionar un equipo de ventas completo es caro, y el tamaño del equipo requerido puede variar enormemente en el tiempo. PhoneQall proporciona a los negocios digitales una fuerza de ventas global y adaptable para el marketing outbound.

Tener un equipo de ventas descentralizado es muy provechoso para los negocios digitales. De hecho, PhoneQall integra una solución completa de CRM, así como una oferta adicional

de VOIP. Esto permite la colaboración perfecta entre los trabajadores de Librium y los negocios, mostrando una entidad uniforme al mundo exterior.

HaQme

La ciberseguridad es cada vez más importante, y es crítica en los negocios digitales. No obstante, esto no es trivial, puesto que un sistema nunca puede estar completamente protegido. La mejor estrategia es realizar pruebas en múltiples frentes, con múltiples mentes tratando de descubrir vulnerabilidades.

HaQme coordina la fuerza hacker glocal, gestionando programas de recompensas de cara a recompensar a los trabajadores de Librium por las debilidades que desubran. Además, HaQme proporciona a negocios digitales inormes automatizados de pruebas de cara a resolver las vulnerabilidades. Pueden por supuesto encontrar los mejores desarrolladores para estas tarease usando otros Proveedores de Servicios.

SenDesQ

SenDesq proporciona una plataforma que permite a los trabajadores del Ecosistema de Librium dar soporte de cliente a negocios digitales de un modo eficiente y escalable. Esto hace más sencillo para estos negocios aprovechar la fuerza de trabajo descentralizada del ecosistema y evitar el incordio de administrar la atención al cliente por su cuenta. Por supuesto, todas las demás ventajas del Ecosistema Librium juegan un papel aquí igualmente.

ArtworQ

Obtener gráficos de calidad es difícil. Los negocios digitales generalmente afrontan los mismos problemas para encontrar un diseñador de calidad para su material promocional: diseño web, logotipos, ilustraciones. ArtworQ proporciona el talento gráfico de la colectividad del Ecosistema Librium.

Los socios digitales entran en proyectos específicos, por los cuales cada diseñador de la plataforma pueden enviar una propuesta. El negocio entonces elige el que prefiere, que puede ser mejorado por los artistas elegidos.

Consideraciones Tecnológicas

Cartera Interna de Librium Foundation

La red de Ethereum está basada actualmente en una blockchain Proof of Work, que limite su ancho de banda potencial. Por ejemplo, el tiempo de confirmación medio está ahora en 24 segundos. Además, cada transacción de Ethereum requiere el pago de gas⁵. El precio estándar actual por una transacción es 4⁶ Gwei⁷. Esto supone que pagando 4 Gwei, un usuario puede esperar que su transacción se realice en aproximadamente 2,2 minutos⁸.

Estas dos características de las transacciones de Ethereum crean dificultades para las aplicaciones del consumidor. Primero, el tiempo relativamente largo de confirmación de transacciones conllevará una experiencia de usuario mediocre, en un mundo en el que estamos cada vez más acostumbrados a aplicaciones cómodas. Segundo, el pago requerido de comisiones de gas en Ether retrasará la adopción exitosa por el usuario medio.

De cara a prevenir estos problemas, así como para prevenir que el exceso de microtransacciones inunden la blockchain mainnet de Ethereum, la Librium Foundation, tal y como se describe en este documento, mantendrá inicialmente una cartera interna de cuántos Librium ha ganado cada usuario y su historial de transacciones. Al principio, la cartera interna será una base de datos relacional tradicional.

Finalmente, la Librium Foundation moverá su cartera interna a un sistema totalmente descentralizado, mientras que mantendrá una experiencia de usuario excelente.

Esto podría tomar la forma de una blockchain interna que es totalmente auditable. Esto podría implementarse usando Hyperledger de la Linux Foundation, como SparkCo es un miembro de la IBM Global Entrepreneur Program con acceso a créditos de desarrollo, e Hyperledger es la plataforma de preferencia de IBM.

Tecnologías como TrueBit o Raiden Network también están siendo investigadas como medios de contratos inteligentes off-set y transacciones de blockchain, llevando a una mejor escalabilidad y menores costes, todo ello mientras se mantiene un sistema seguro y fiable.

⁵ Jerga de Ethereum para costes de transacción.

⁶ <http://ethgasstation.info>

⁷ 1 Ether = 1.000 millones de Gwei.

⁸ Tiempo de espera estimado por ETHGasStation

El progreso también se está llevando a cabo por proyectos como la Ethereum Foundation⁹ para ofrecer una blockchain efectiva en costes, con baja latencia y altamente escalable, eliminando la necesidad de soluciones off-chain.

En todo caso, estas tecnologías necesitan madurar y ser testados para su uso en producción antes de ser usadas en el Ecosistema Librium.

Librium from Ethereum Wallet to the Librium Internal Ledger

Quienquiera con Librium en una cuenta Ethereum podrá enviarlos a una cuenta de usuario en la Cartera Interna de Librium Foundation. Como esta tecnología de cartera interna está sujeta a cambios en función de la evolución y éxito de la tecnología blockchain interna, el mecanismo exacto para este proceso podría cambiar igualmente.

Tipo de Cambio de Librium

Los socios compraran bienes digitales y servicios, y bienes físicos usando Librium. El valor de dichos tokens, y así cuántos tokens son usados para comprar un producto, cambiarán dinámicamente en base al valor de cambio flotante de Librium en la red de Ethereum.

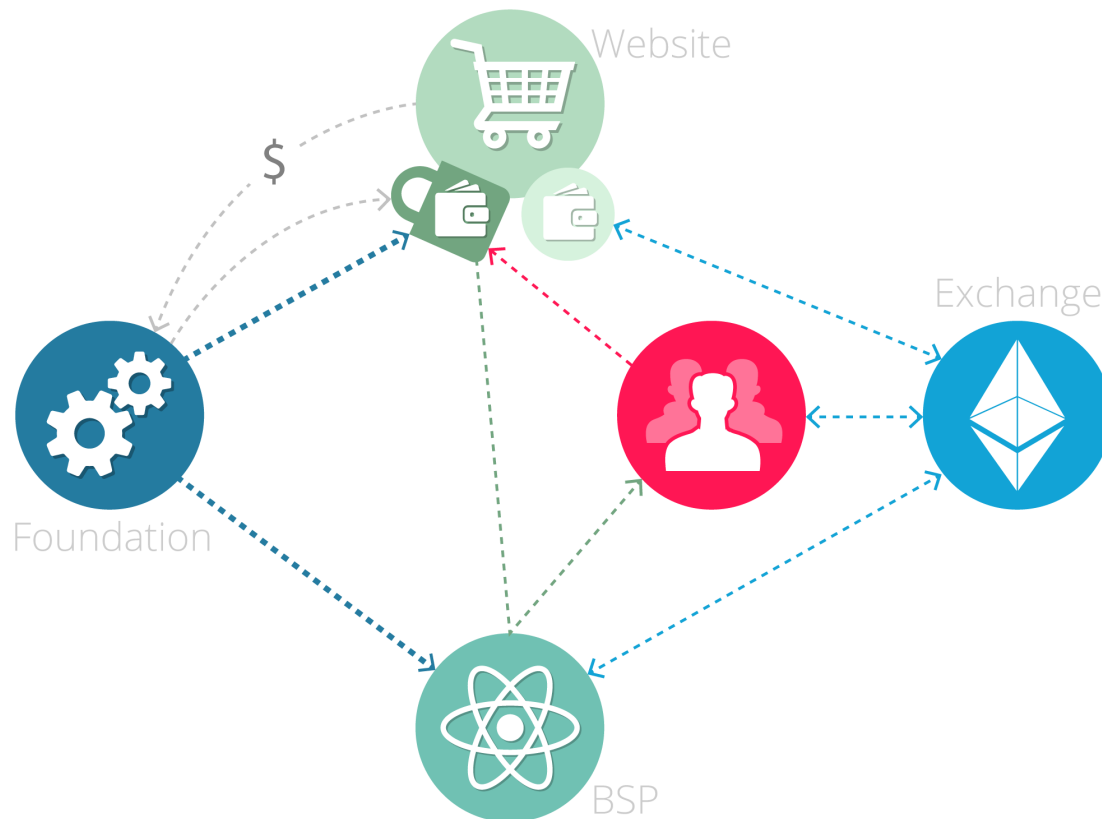
De cara a prevenir cambios rápidos en el valor de mercado flotante de Librium desde el tiempo de las compras hasta los cambios de precios, un tipo de cambio medio será calculado en base multi-día y usado para fijar los precios de los productos y servicios de los actores (usuarios) del Ecosistema Librium.

La Librium Foundation, como se describe en este documento, mantendrá una reserva interna de Librium, comenzando con los tokens no vendidos desde la Initial Coin Offering, y continuando con compras regulares en el mercado.

En resumen, la Librium Foundation permitirá al valor libre de mercado flotante de Librium determinar su tipo de cambio y el precio de los productos. La Librium Foundation no aumentará artificialmente el valor de Librium. La Fundación estabilizará los precios internos de productos previniendo cambios de precio de mercado de Librium bruscos que afecten a los usuarios, pero no de un modo que altere el valor justo de mercado.

⁹ Through their Casper research, and implementation of Proof of Stake for their blockchain. Sharding is also a further possibility for scaling the Ethereum network.

Flujo de Mercado de Librium



Librium circula a través de la red distribuida de la siguiente manera:

Los negocios digitales del Ecosistema Librium tienen la oportunidad de comprar Librium de la Librium Foundation, evitando las molestias de tener que ir a casas de cambio externas. El dinero fiat se recolecta por la Librium Foundation de parte de los negocios digitales que los cambia por Librium. Una porción del fiat se usa para comprar Librium periódicamente de los mercados libres a precios de mercado. Cuando se compran tokens a través de la Librium Foundation, se depositan en una cartera restringida titularidad de los negocios digitales que pueden usarlos para pagar por servicios en el Ecosistema Librium.

Los trabajadores se registran en alguna de las aplicaciones PS implementadas en el Ecosistema Librium. Como ejemplo, los trabajadores pueden loguearse en la plataforma SparkSales para empezar a ganar Librium. Se ganan Libriums cuando un trabajador completa una tarea para el socio digital y se le paga por dicho trabajo. Los tokens primero fluyen a través del Proveedor de Servicios, que generalmente cobra una comisión, y luego pasan al trabajador. Los Librium titularidad de los usuarios se almacenan en la Cartera Interna de la Librium Foundation a no ser que sean solicitados por el trabajador.

Los Trabajadores/Inversores también pueden incertir en los negocios digitales. Pueden prestar su tiempo en el Ecosistema Librium a dichos negocios. Los tokens son puestos en garantía por su tiempo prestado y se almacenan en la cartera restringida titularidad de los

negocios digitales que entonces pueden usar para pagar por los servicios en el Ecosistema Librium.

Todos los actores del Ecosistema Librium tienen la oportunidad de intercambiar sus Librium por otras criptomonedas. En el caso de los negocios digitales, esto solo puede hacerse con otros tokens que residan en su cartera no restringida. Dicha operación puede realizarse de otro modo: los Librium se pueden obtener de casas de cambio tradicionales, a cambio de otras criptomonedas. Los Librium en carteras no restringidas de Socios Digitales siempre se pueden transferir a sus carteras restringidas, para pagar a los trabajadores. Esto se hace de manera transparente para el usuario.

Al final, ambos negocios digitales y PSs reciben Librium del Sistema de Recompensas de Librium, gestionado por la Librium Foundation. La cantidad de tokens que consiguen dependerá de su rendimiento y del valor que aporten al ecosistema.

Servicio de Identidad y Reputación

La confianza es el reto del comercio. En un sistema descentralizado como el Ecosistema Librium, presentando una fuerza de trabajo descentralizado, la identidad y reputación del usuario es una cuestión importante. Cada actor en el ecosistema debería ser capaz de realizar transacciones sin problemas con otros actores. Esto requiere que todos esos actores establezcan y muestren una identidad y reputación consistentes entre los servicios. Un robusto servicio de identidad y reputación fácil de usar será desarrollado por la Librium Foundation. Esto también permitirá a distintos actores integrar su servicio con una API, y código relacionado.

LibriumCred: CV sobre Blockchain

Los trabajadores deberían ser capaces de realizar transacciones sin problemas con múltiples negocios, sin tener que reestablecer su reputación con cada nueva compañía. Además, su trabajo debería ser recompensado de manera adecuada, en base a su rendimiento y reputación. LibriumCred es el CV de los trabajadores en el Ecosistema Librium, y serán capaces de apalancar LibriumCred para interactuar de manera transparente con nuevos negocios y proveedores de servicios.

El rendimiento de los trabajadores y su reputación será fijada de manera precisa y transparente gracias a los registros descentralizados de trabajos previos.

LibriumScore: Indicador de Rendimiento de tu negocio

De manera similar a LibriumCred, el LibriumScore permitirá a los negocios de comercio electrónico seguir la pista de rendimientos pasados, así como ser valorados por los trabajadores. La LibriumScore puede ser útil de muchas maneras:

1. Los trabajadores serán capaces de decidir de manera más precisa para quién quieren trabajar.

2. Los inversores tendrán acceso a datos específicos de cara a tomar decisiones de inversión inteligentes.
3. Los negocios digitales serán recompensados por su buen rendimiento y reputación en base a su LibriumScore.

El LibriumScore tiene en cuenta los resultados de ventas de los negocios, a través de la integración del Snippet de Tracking de Librium en su página web digital.

Carteras restringidas y no restringidas

Existen dos tipos de carteras dentro del Ecosistema Librium: las carteras no restringidas y las carteras restringidas. El origen de los tokens determinará qué cartera los almacenará. Del mismo modo, los posibles destinos de los tokens se pueden limitar en función de la cartera. Para ambas carteras, la implementación se realizará sin problemas de usuario a usuario, y de manera sencilla, incluso para neófitos.

Las carteras no restringidas hacen honor a su nombre: no hay restricciones ni en el origen de los fondos, ni en su finalidad. Estas carteras pueden tener interacciones con actores fuera del Ecosistema Librium. Por ejemplo, los Librium que se alojen en carteras no restringidas pueden ser intercambiadas externamente por otro tipo de criptomonedas. Del mismo modo, las carteras no restringidas se pueden rellenar con Librium que provengan de fuentes externas, incluyendo casas de cambio tradicionales.

Por otro lado, las carteras restringidas aseguran que los fondos se mantienen dentro del Ecosistema Librium. Así, los tokens que contienen solo pueden usarse para pagar a Trabajadores o Proveedores de Servicios por sus servicios. Además, la cartera restringida es el destino obligado para dos tipos de transacciones. En primer lugar, los tokens puestos en garantía por el tiempo prestado por los inversores en negocios digitales se almacenan en su cartera restringida. En segundo lugar, cuando se compran Librium de la Librium Foundation directamente sin los inconvenientes de tener que acudir a las casas de cambio tradicionales, los tokens se almacenan en carteras restringidas también.

Los tokens siempre pueden moverse desde una cartera no restringida hasta una restringida. No pueden ser movidos a la inversa.

Sistema de Recompensas de Librium

De cara a llevar el ecosistema a una masa sostenible, la Librium Foundation, como se describe en este documento de whitepaper, implementará múltiples estrategias. SparkSales será el primer actor del Ecosistema Librium, y como tal aportará valor fundamental a la criptomoneda. Además, para animar a nuevos socios a unirse al ecosistema, la Librium Foundation será responsable de la implementación de un mecanismo de recompensa: el Sistema de Recompensas de Librium. Nuevos actores serán incentivados a participar en el ecosistema y recibirán Librium por su participación.

Tanto los negocios digitales como los proveedores de servicios se beneficiarán de las recompensas.

Negocios Digitales

Corriendo el Snippet de Tracking de Librium y enchufándolo al Ecosistema Librium, los negocios digitales recibirán tokens, en base su LibriumScore. Los negocios con rendimientos y reputación excelentes serán recompensados con más tokens que quienes obtengan malos rendimientos en el ecosistema.

Proveedores de Servicios

La Librium Foundation también quiere dar la bienvenida a nuevos proveedores de servicios en el ecosistema, de cara a expandir el rango de servicios ofrecidos a negocios digitales. Un sistema de ventas basado en chat no es el único servicio deseable para dichos negocios. Nuevos actores aportarán valor añadido al Ecosistema Librium, que beneficiará a todo el resto de actores a su vez.

Los proveedores de servicios serán recompensados por el valor que atraigan al ecosistema a través de la captación de nuevos Socios de Negocios, así como por la calidad y volumen de las transacciones que generen.

Reserva de Tokens

Todos estos Librium se distribuirán desde la Reserva de Tokens de la Librium Foundation. Cada año, el 20% de los Librium remanentes en la reserva se dividirá entre los distintos actores. En el nacimiento del Ecosistema Librium, el incentivo será significativo para los nuevos. A medida que el valor y el tamaño del ecosistema crezca, nuevos actores encontrará más y más valor inmediato en unirse, y la necesidad de incentivos disminuirá.

La mitad de los tokens distribuidos serán para los negocios digitales, y la otra mitad para los proveedores de servicios. Dentro de cada categoría, el ratio de la valoración del actor o la valoración total de la categoría condicionará el número de Librium recibidos.

Por ejemplo, si quedan 100 Librium en la reserva al final de un determinado año, se dará 20 tokens a la comunidad, de los cuales 10 tokens se asignarán a negocios digitales. La misma cantidad se destinará a proveedores de servicios. Simplifiquemos todo el ecosistema a solo dos negocios digitales, el negocio A y el negocio B, con un LibriumScore de 16 y 4 respectivamente. El negocio A acabará con 8 de 10 Librium, mientras que el negocio B recibirá 2 Librium.

Sistema de Préstamos de Librium

Cuando se preste tiempo en negocios digitales, los inversores ayudan a la economía a emplear más trabajadores y aportar valor al Ecosistema Librium. A cambio, obtienen Libriums cuando los negocios en los que invirtieron se comporten bien.

Gracias a los datos libro mayor de la Blockchain de los negocios, el estado de los rendimientos de la compañía en un punto determinado es fácilmente revisable. Así, es posible comparar el estado actual de un negocio digital con el estado en el que el inversor entró. De hecho, esta información es publicada en la Blockchain también. Esta característica permite al Sistema de Préstamos de Librium distribuir las ganancias de un modo transparente e imparcial.

Inversiones realizadas por los trabajadores

El Sistema de Préstamos de Librium está construido sobre la base de que la gente que trabaja para sí mismos trabajan más duro que aquellos que trabajan para los demás. Creemos firmemente que las inversiones son la mejor manera de creación de riqueza, y queremos potenciar que los trabajadores pueden prestar su tiempo en los negocios que están apoyando activamente con sus servicios. Las inversiones de los trabajadores ayudan a financiar las campañas de los negocios digitales dentro del Ecosistema Librium, continuando construyendo el valor intrínseco del ecosistema.

Empresa

Fundada en 2016, SparkCo fue fundada por un graduado en la Harvard Business School y potenciado por el mérito de la compañía. La plataforma existentes B2B de SparkCo, SparkSales.io, ha permitido más de 200.000 interacciones de ventas únicas permitiendo a socios de comercio electrónico de todo el mundo aumentar sus ingresos reduciendo los costes internos. SparkSales.io será el primer Proveedor de Servicios del Ecosistema Librium. SparkCo está siendo incubado actualmente en el Innovation Lab de Harvard en Boston.

Equipo Central



Pierce Schiller

CEO

Con experiencia en gran exposición de diferentes negocios, funciones y perspectivas a través de startups, en papeles de capital riesgo y lienciamiento, Pierce se orienta a llevar al mercado tecnología de última generaición. Habiendo ayudado a construir compañías desde biotech de fase temprana a electrónica de consumo, Pierce aporta una perspectiva multifacética a los proyectos e industroas en lo que enfoca su experiencia tanto como emprendedor de manos a la obra como inversores en Capital Riesgo entrenado al estilo tradicional. Antes de graduarse por la Harvard Business School, Pierce fue un miembro clave de cuatro startups – la primera, una startup de de células de combustible microbiótico impulsado por Capital Riesgo, y la más reciente, un fabricante de semiconductores de consumo. Es actualmente CEO de TarDisk, LLC donde ha construiro un equipo global con productos reconocidos por fuentes de noticias como Techcrunch. Pierce atribuye su éxito comercial a enfocarse en resolver problemas tradicionales con tecnologías de última generación.



Thiago Amaro

Desarrollador Jefe

Como Desarrollador Jefe de SparkCo, Thiago es el responsable de liderar y desarrollar las aplicaciones nucleares en la plataforma SparkCo. Lidera nuestro equipo técnico y tiene una gran experiencia que facilita el entrenamiento y apoyo al equipo de cara a producir fantásticas aplicaciones. Equilibra la producción de soluciones entre arquitectura, tiempo, coste y calidad.



Marceau Lecomte

Ingeniero Jefe de
Blockchain

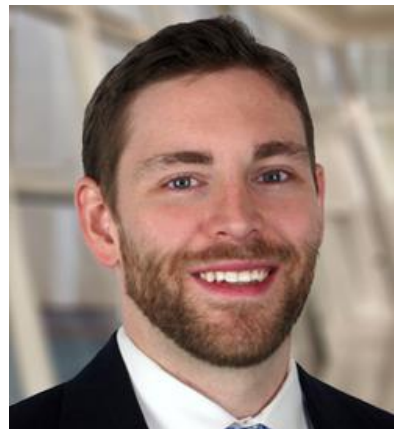
Experiencia práctica es lo que Marceau aporta al equipo. Construyó su propio camino en la Blockchain desarrollando aplicaciones para interactuar con las Blockchain de Hyperledger, Ethereum y Bitcoin, incluyendo una pasarela de pagos de Bitcoins basada en la generación de claves jerárquicas deterministas. También está involucrado en la investigación con unidades de negocio internas, startups y grupos de consultoría de seguridad.



Joseph Wang

Desarrollador Full-Stack

Un desarrollador Full-Stack debe controlar todos los ámbitos de la tecnología. ¡Déjame presentarte al Mago Joe! Puede –mágicamente- diseñar un proyecto, codificarlo y lanzarlo en un abrir y cerrar de ojos. Se siente cómodo con aplicaciones en front-end (HTML, CSS, Javascript, JQuery, Frameworks Front End), back-end (PHP, Python y C/C++), bases de datos (MySQL, MongoDB, Cassandra), Scripting de Linux, Frameworks de IA y APIs en la nube.



Daniel anteriormente trabajó en la Estrategia Corporativa y grupos de Desarrollo de una compañía Fortune 200 desarrollando enfoques innovadores que identificaron oportunidades de crecimiento accionables a lo largo de múltiples mercados industriales. Jugó un papel fundamental facilitando múltiples fusiones, adquisiciones y desinversiones. En la Harvard Business School, Daniel co-fundó una empresa de financiación, importación y marketing de agricultura orgánica que fue una finalista en la Harvard University President's Challenge. Continuando su búsqueda de diversas competencias y retos, Daniel se unió al Boston Consulting Group durante un verano para

Daniel Stewart Desarrollo de Negocio	integrar las operaciones comerciales de una gran adquisición HVAC. Tras dejar el programa MBA tras su primer año, Daniel aprovechó una ventaja para trabajar con grandes compañías farmacéuticas, crenado soluciones para todos los aspectos de la estrategia comercial y ops.
---	--

Emisión de Tokens Librium

De cara a financiar el plan maestro del Ecosistema Librium, se organizará un evento de venta colectiva de tokens. En total se ofrecerán a la venta 400 millones de tokens EQL, de un suministro total de 1.000 millones de tokens. Los beneficios de la venta pública se usarán para financiar operaciones de SparkCo y de la Librium Foundation, tal y como se define en este documento, con el objetivo de aumentar el Ecosistema Librium. Esto incluye el desarrollo de funcionalidades necesarias para la integración de Librium en Proveedores de servicios incluyendo SparkSales y otros. Los tokens Librium serán vendidos con descuento a los primeros compradores, como se detallará más tarde en la Agenda de Bonus.

El evento de Venta Pública de Tokens Librium se lanzará el 8 de diciembre de 2017. Solo se crearán EQL Librium durante un evento de generación de tokens, que tendrá lugar al final de la venta pública. SparkCo pretende crear hasta 18 millones de dólares de EQL Librium para su venta en las casa de cambio por ETH. Un evento de preventa privada liberará los primeros 5 millones de dólares en pre-órdenes, desde el 23 de octubre de 2017.

Cuando se cierre la venta, la bolsa de Librium distribuidos constituirá la totalidad del suministro líquido de tokens disponibles. Cualquier token que no sea vendido de los 400 millones puestos a la venta serán destruido, reduciendo la cantidad total de Librium que existirá jamás.

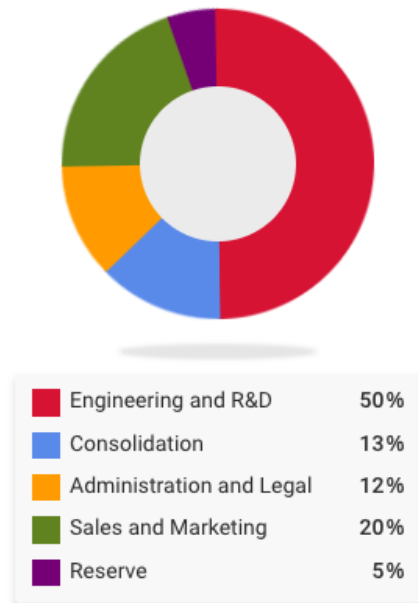
SparkCo mantendrá 300 millones de Tokens Librium del remanente de 600 millones no ofrecidos durante la venta. Dichos tokens serán usados para administrar el suministro de Librium, para costes de marketing y operativos. De hecho, los negocios digitales tendrán la oportunidad de comprar Librium de SparkCo a través de una interfaz fácil de usar adoptada por los Proveedores de Servicios futuros.

Los 300 millones de Librium restantes serán asignados a la Reserva de Tokens de la Librium Foundation, y usados por el Sistema de Recompensas de Librium. Dichos tokens entrarán progresivamente en el suministro líquido de tokens disponibles.

Términos y Condiciones:

Los Términos y Condiciones (T&C) de la Venta de Tokens de Librium siempre se puede encontrar en la página web oficial de SparkCo; librium.io. Dichos Términos y condiciones que están sujetos a cambios, también pueden descargarse aquí.

Distribución del Presupuesto de los Fondos Recaudados



50%	Ingeniería e I+D
13%	Consolidación
12%	Administración y Legal
20%	Ventas y Marketing
5%	Reserva

Estos porcentajes están sujetos a cambios en base a las necesidades de SparkCo, y deberían considerarse como una mera propuesta de asignación de tokens.

Tramos de bonus de tokens

Los EQL de Librium se venderán con descuento a los primeros compradores, a un tipo que variará entre los 20 y los 17 Librium por el equivalente a 1 dólar en ETH, finalizando cuando se alcance la marca de 400 millones de Libriums generados. Los primeros compradores obtendrán efectivamente un 20% más de Libriums por ETH.

Los “Tramos de Bonus” descontarán Libriums, lo que incrementará el número de Librium recibidos como bonos por equivalente a un dólar en ETH, entre el 0% y el 20% de acuerdo a la siguiente fórmula:

- **Tramo 1 (0 a \$1 millón de dólares):** 20% más de EQL por ETH que en el thamo estándar, o aproximadamente 20 Librium por equivalente a 1 dólar en ETH.
- **Tramo 2 (1 a 3 millones de dólares):** 15% más de EQL por ETH que en el thamo estándar, o aproximadamente 19 Librium por equivalente a 1 dólar en ETH.
- **Tramo 3 (3 a \$ millones de dólares):** 10% más de EQL por ETH que en el thamo estándar, o aproximadamente 18 Librium por equivalente a 1 dólar en ETH.
- **Tramo estándar (7+ millones de dólares):** 17 EQL por equivalente a 1 dólar en ETH.

En el momento del evento de Preventa, se venderán Tokens Librium por valor de 5 millones de dólares. En caso de que se alcance el límite, el evento de preventa se cerrará.

Si en cualquier momento se crean 1.000 millones de EQL de Librium o se venden Libriums por valor de 18 millones de dólares, el evento de creación de tokens finalizará. El número de EQL de Librium disponibles para la venta durante la ICO es variable, en función del número de Librium pre-vendidos antes del Evento de Creación de Tokens, y nunca sobrepasará los 1.000 millones.

Agenda de suministro de tokens

Los 300 millones de Librium asignados a la Reserva de Tokens de la Librium Foundation será distribuida a través del Sistema de Recompensas de Librium. El 20% del remanente de tokens de la Reserva de Tokens se usará para premiar a los actores del Ecosistema Librium cada año.

Suministro líquido de tokens

He aquí representaciones del suministro líquido disponible de Librium en diferentes periodos. El suministro se divide entre los diferentes titulares de los tokens. Esta segmentación no tiene en cuenta los tokens vendidos por la Librium Foundation para facilitar la captación de nuevos negocios digitales.



Preguntas Frecuentes

¿Qué es Librium?

Librium (símbolo: EQL) es un token ERC20 basado en la tecnología blockchain de Ethereum. Es el activo principal en el nuevo Ecosistema Librium descrito en este documento. Los usuarios que posean EQL de Librium pueden intercambiarlos por servicios digitales o bienes físicos o arrendarlos en casas de cambio para su devolución con intereses.

¿Qué representa Librium?

Librium es un token basado en Ethereum en la plataforma de recompensas Librium y préstamos de negocios como se describe en este documento. No son reembolsables, ni son acciones ni para especulación. No existe promesa de futuros rendimientos. No hay sugerencias o promesas de que Librium tiene o tendrá un valor en particular. Librium no garantiza derechos en la compañía y no representa una participación en la misma. Librium se vende como un bien funcional. Cualquier valor recibido por la compañía puede gastarse sin condiciones. Las compras de la ICO de Librium están orientadas tan solo a expertos en tokens criptográficos y sistemas de software basados en Blockchain. No existe garantía de que Librium o la comisión de recompensas de Librium y plataforma de micropagos tenga éxito y por tanto tenga cualquier valor a largo plazo.

¿Qué cantidad se está recaudando? ¿Cuál es el límite de tokens?

¿Habrá más ofertas en el futuro?

Nuestro objetivo es recaudar hasta 18 millones de dólares y con un límite de mil millones (1.000.000.000) de tokens Librium. No planeamos realizar más ofertas en el futuro.

¿Qué criptomonedas se aceptan en la venta pública?

Se aceptará ETH en la venta pública. Deberás tener una cartera de Ethereum apuntada en la dirección de token/venta pública para participar en la venta pública. EQL de Librium es un token derivado de Ethereum. Si tienes BTC o cualquier otra criptomoneda puedes cambiarla por ETH a través de terceros y usarlas para participar en la venta pública.

¿Cuándo sucederá la venta pública?

La venta pública se llevará a cabo el 8 de diciembre de 2017. El día exacto dependerá de la finalización del contrato y de la auditoría completa, y puede ser cambiado por SparkCo. El

contrato estará disponible en el repositorio público de Github de SparkCo una vez que esté finalizado.

¿Cuál es el precio de Librium?

Librium se venderá a un tipo fijo de ETH. El objetivo es recaudar hasta el equivalente a 18 millones de dólares en ETH para vender 1.000 millones de Tokens Librium, que determinarán el tipo de cambio, y se fijarán inmediatamente antes de desplegar el contrato.

¿Cómo usará los ETH recaudados durante el lanzamiento de tokens?

Los ETH recibidos en la venta pública serán usados por SparkCo para mejorar nuestro ecosistema de recompensas de agentes, construir un sistema de micropagos, y contratar a socios digitales adicionales como se explica en este documento.

¿Son los Librium transferibles?

Los Librium comprados en la venta pública son transferibles una vez que el evento de venta de tokens finalice. Los EQL de Librium se pueden transferir a la Cartera Interna de la Librium Foundation como se describe en este documento. Los Librium se pueden usar a través de los Proveedores de Servicios de Librium para servicios digitales y bienes físicos o comerciar con otros. Los Librium por sí mismos no tienen un valor inherente y solo pueden ser cambiados a tipos de cambio determinados por SparkCo, que usará el precio de intercambio de los tokens para fijar tipos.

¿Qué whitepaper se considera la versión final?

La última versión en Inglés de este whitepaper cuando comience la ICO, publicado en <http://ico.librium.io/>, se considerará la versión final. Todas las versiones anteriores y traducciones en otros idiomas son solo a modo informativo. Los compradores en la ICO deberían estar familiarizados con la versión final en inglés del whitepaper de Librium antes de comprar Librium EQL.

¿Seguirá SparkCo este documento inmediatamente después del evento de venta de tokens?

A la fecha en que este documento es publicado, SparkCo pretende seguir lo descrito en el mismo. No obstante, es imposible predecir el futuro, y cambios en la estrategia de negocios, el entorno regulatorio, tecnologías y otras circunstancias imprevisibles pueden requerir desviaciones del plan descrito. SparkCo pretende seguir fielmente a través de la ejecución del plan de negocios del sistema Librium pero se conserva el derecho a desviarse de este

documento si fuere necesario para tener éxito. Este documento debería ser considerado una propuesta.

Enlaces

1. <http://stats.oecd.org/>
2. <https://www.mckinsey.com/global-themes/employment-and-growth/connecting-talent-with-opportunity-in-the-digital-age>
3. <http://www.worldbank.org/en/publication/wdr2016>
4. http://www.ilo.org/global/research/global-reports/weso/2016/WCMS_443480/lang-en/index.htm
5. <http://www.pwc.com/talentadaptability>
6. <https://www.mckinsey.com/global-themes/employment-and-growth/independent-work-choice-necessity-and-the-gig-economy>
7. https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr17_e.htm
8. https://www.accenture.com/t20150827T020600_w_/us-en/_acnmedia/Accenture/Conversion-Assets/DotCom/Documents/Global/PDF/Strategy_7/Accenture-Future-of-HR-Rise-Extended-Workforce.pdf
9. <https://www.forbes.com/sites/elainepofeldt/2016/10/10/mckinsey-study-independent-workforce-is-bigger-than-official-data-shows-in-u-s-europe/#6bdf8d564ac>
10. http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—dgreports/—dcomm/—publ/documents/publication/wcms_337069.pdf
11. <https://www.bcg.com/publications/2017/technology-digital-beyond-hype.aspx>
12. <https://www.ft.com/content/c5e07542-8e21-11e6-a72e-b428cb934b78?mhq5j=e6>
13. http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_443500/lang-en/index.htm
14. <https://www.forbes.com/sites/joshbersin/2017/05/26/google-for-jobs-potential-to-disrupt-the-200-billion-recruiting-industry/#783122f84d1f>