



# A INDÚSTRIA DOS BENS DE CONSUMO REINVENTADA

**Ecosistema Descentralizado que Conecta  
Directamente Produtores e Consumidores**

[www.ins.world](http://www.ins.world)

[One-Pager](#)

[Apresentação](#)



# AVISO LEGAL

As informações apresentadas nesta apresentação podem não ser totalmente detalhadas e não consistem em nenhuma relação contratual. O conteúdo desta apresentação não é vinculativo para qualquer uma das contrapartes e a empresa reserva-se ao direito de modificar, alterar, adicionar ou remover conteúdos desta apresentação em qualquer momento, antes, durante ou depois da venda dos Tokens, publicando uma emenda à apresentação no website.

Esta apresentação não constitui qualquer aconselhamento de investimento, legal, impostos, regulatório, financeiro ou contabilístico e esta apresentação não tem como intenção fornecer avaliações sobre transações ou aquisição de Tokens. Previamente a adquirir os Tokens o potencial comprador deve consultar um especialista jurídico, de investimento, de impostos, de contabilidade ou outros especialistas que ajudem a determinar potenciais benefícios, perdas e outras consequências deste tipo de transações.

Nada nesta apresentação deve ser considerado um prospecto ou qualquer solicitação de investimento, nem deve ser interpretada como uma oferta ou solicitação para vender produtos financeiros em nenhuma jurisdição. Este documento não foi composto de acordo com regulações ou leis de nenhuma jurisdição que proíba ou restrinja transações respeitantes ao uso de Tokens digitais.

Tokens não são uma moeda digital, título, mercadoria ou qualquer outro tipo de instrumento financeiro e não se encontram registados sob o Securities Act of 1933, não sendo aplicada a legislação aplicada a valores mobiliários dos estados do Estados Unidos da América ou a legislação sobre valores mobiliários de qualquer outro país, incluindo a legislação de qualquer jurisdição onde o comprador dos Tokens possa ser residente.

Os Tokens não são distribuídos nem podem ser revendidos a alienados a cidadãos ou pessoas legais que possuam o seu domicílio fiscal ou que possuam a sua sede num país onde a transação de tokens digitais seja proibida ou de alguma forma restrita pelas leis e regulações locais. Se tal pessoa adquirir Tokens, a mesma pode ter cometido uma ilegalidade e não estar autorizada a tal ação, podendo ter consequências negativas.

A empresa não oferece nem distribui Tokens nem leva a cabo qualquer tipo de atividade em Singapura, República Popular da China, ou em qualquer outro país ou território onde transações relativas a tokens digitais ou o uso de tokens digitais seja alvo de regulações que restrinjam esta atividade ou que requeiram que a empresa se encontre registada ou licenciada junto de autoridades governamentais.

Cada comprador de Tokens deve ser lembrado que a corrente apresentação lhe foi apresentada com base no facto que a pessoa tem conhecimento e age de acordo com a legislação da jurisdição em que se encontra. É da responsabilidade de cada potencial comprador dos Tokens determinar se o comprador pode comprar legalmente os Tokens na jurisdição onde se encontra e se o comprador pode revender os Tokens para outro comprador localização noutra jurisdição.

Certos elementos, estimativas e informações financeiras contidas nesta Apresentação constituem apenas uma previsão. Tais previsões e projeções envolvem riscos conhecidos e riscos desconhecidos assim como incertezas que podem gerar resultados diferentes dos que foram expressos ou apresentados nestas previsões ou projeções.

A língua Inglesa é a língua primariamente usada para comunicar informações relativas ao projeto. Traduções noutras línguas podem implicar alguma perda de informação e mal interpretações. A precisão das traduções não pode ser garantida. Na eventualidade de inconsistências entre traduções, é considerada como oficial a versão Inglesa. As versões em Inglês prevalecem em qualquer situação.

# CONTEÚDOS

<b>1. RESUMO</b>	<b>3</b>
<b>2. INTRODUÇÃO</b>	<b>7</b>
2.1. OS DESAFIOS DO MERCADO	7
2.2. A EXPERIÊNCIA DOS FUNDADORES	10
<b>3. VISÃO DO MERCADO</b>	<b>12</b>
3.1. O MERCADO GLOBAL DOS BENS DE CONSUMO	12
3.2. O MERCADO DOS BENS DE CONSUMO ONLINE	14
<b>4. ECOSISTEMA INS</b>	<b>17</b>
4.1. VISÃO GERAL	17
4.2. OS PARTICIPANTES NO ECOSISTEMA	19
<b>5. A PLATAFORMA INS</b>	<b>25</b>
5.1. COMPONENTES CHAVE E PROCESSOS	25
5.2. INCENTIVOS PARA OS CONSUMIDORES E PRODUTORES	29
<b>6. APPS &amp; INTERFACES</b>	<b>31</b>
<b>7. ROADMAP</b>	<b>33</b>
7.1. ROADMAP DO DESENVOLVIMENTO	33
7.2. PLANO DE EXPANSÃO GEOGRÁFICA	36
<b>8. TOKEN INS</b>	<b>37</b>
8.1. ESTRUTURA	37
8.2. USO	37
8.3. ADOÇÃO	38
<b>9. VENDA DO TOKEN</b>	<b>39</b>
9.1. RESUMO	39
9.2. PROCEDIMENTOS DA VENDA DE TOKENS	42
9.3. KYC	43
9.5. ESCROW	43
9.4. INS PROMO TOKEN (INSP) AIRDROP	43
<b>10. EQUIPA E CONSULTORES</b>	<b>45</b>
10.1. CONSULTORES	45
10.2. EQUIPA PRINCIPAL	47
<b>12. FATORES DE RISCO</b>	<b>49</b>

# 1. RESUMO

Este White Paper explora desafios do mercado dos bens de consumo a nível mundial, uma nova mudança de paradigma tecnológico com um enorme potencial de transformação e os aspetos tecnológicos e de negócio da solução que a INS está a desenvolver para capitalizar o potencial do mercado. Realçamos de seguida alguns pontos:

---

Prevê-se que o mercado dos bens de consumo, um dos maiores mercados a nível mundial, poderá chegar aos \$8.5 trilhões em 2020. Está também a atingir um ponto de viragem na área digital sendo que muito do seu crescimento vem do mercado online. Sendo o mercado dos bens de consumo online o principal alvo para a INS, é expectável um crescimento de \$98 bilhões em 2015 para \$290 bilhões em 2020, de acordo com estimativas do IDG.

**Apesar do grande crescimento, o mercado dos bens de consumo tem dois grandes problemas interligados - abuso do mercado por parte dos grandes retalhistas e promoções ineficientes.**

**O mercado dos bens de consumo é dominado pelos retalhistas. As cadeias de distribuição do retalho retêm uma grande fatia das margens praticadas e têm grande poder de influência sobre os produtores, causando um grande impacto sobre os consumidores a nível mundial.** Os retalhistas ditam que alimentos devem ser cultivados, como são processados, embalados, promovidos e a que preço são vendidos. Por exemplo, no Reino Unido, quatro retalhistas servem como único canal de distribuição para mais de 7 000 produtores para vender os seus produtos a 25 milhões de famílias o que mostra a forma como os retalhistas abusam da sua



posição na indústria dos bens de consumo e que esta posição de domínio tem vingado.

**Práticas de promoção comercial dispendiosas e desatualizadas.** Os custos com promoções comerciais representam 17% das vendas dos produtores<sup>1</sup>. Todos os anos são gastos mais de \$50 bilhões<sup>2</sup> que nunca chegam a beneficiar o consumidor. A injustiça na atual atmosfera carregada de promoções é acompanhada pelo aumento dos custos de promoção e as ineficiências que os mesmos produzem. Atualmente, 95% dos produtores assumem que as ineficiências das promoções praticadas são um assunto importante.<sup>3</sup>



**A INS está a implementar um ecossistema descentralizado que permite aos consumidores poupar até 30% nas suas compras diárias, comprando diretamente aos produtores.**

**Interação direta entre consumidores e produtores.** Contornar os retalhistas e grossistas permite um serviço de compras mais transparente, personalizado e com custos mais reduzidos. Os consumidores podem decidir que marcas preferem e que bens necessitam. Chamamos-lhe "Consumo 2.0" uma vez que os consumidores do século XXI estão cansados do atual modelo de comunicação unidirecional onde os retalhistas tentam vender os produtos que lhes dão maior lucro e não o que os consumidores realmente preferem. Queremos também que os consumidores tenham livre acesso a produtores locais, incluindo agricultores que não se encaixam na cadeia de distribuição tradicional dos retalhistas e que por isso não chegam às prateleiras dos retalhistas.

<sup>1</sup> Fonte: [Deloitte, American Marketing Association.](#)

<sup>2</sup> Fonte: [Deloitte.](#)

<sup>3</sup> Ibid.

**Permitir que os produtores vendam os seus produtos diretamente aos consumidores.** Acabaram-se as promoções comerciais dispendiosas e ineficientes que apenas beneficiam retalhistas e grossistas. A INS vai permitir aos produtores criar programas de marketing à medida para premiar diretamente os consumidores. Estes programas operam em Smart Contracts alimentados pelo Token INS como forma de recompensa. Similar aos programas de milhas de muitas companhias aéreas mas com uma tecnologia mais avançada, económica e personalizada graças aos Smart Contracts que suportam o sistema. Tudo isto seria difícil implementar anteriormente à era blockchain e smart contracts.

**A INS está qualificada para levar a cabo a ambiciosa tarefa de romper com a atual indústria dos bens de consumo, baseado no nosso profundo conhecimento e interesse confirmado de alguns dos maiores produtores de bens de consumo a nível mundial.**

**Mais de 4 anos de experiência na indústria dos bens de consumo.** A INS foi fundada por uma equipa de veteranos do retalho online, usando os conhecimentos adquiridos no mercado desde 2013. Temos também uma forte relação com produtores e temos ganho muito feedback dos consumidores.

**A INS tem sido alvo de interesse por parte de alguns dos maiores produtores de bens de consumo do mundo.** Assinámos já memorandos de entendimento não vinculativos com as seguintes empresas:



## 2. INTRODUÇÃO

---

### 2.1. OS DESAFIOS DO MERCADO

#### ABUSO DE PODER DE COMPRA PELOS RETALHISTAS

A indústria global dos bens de consumo é dominada por cadeias de grandes retalhistas. A nível nacional em muitos países, uma larga fatia do mercado está nas mãos de poucos retalhistas. Se por um lado algum poder de compra é compreensível do ponto de vista negocial como vantagem competitiva no mercado, um elevado nível de concentração do poder de compra causa desequilíbrios na cadeia de distribuição.

**Exercer poder de compra é normal quando não é exagerado.** É compreensível que qualquer participante de uma indústria tente alcançar volumes superiores como ferramenta negocial para conseguir melhores preços. No entanto muitos retalhistas vão demasiado longe no uso deste poder negocial. Os retalhistas estão constantemente a extrair e esmagar as margens já pequenas dos produtores, indo demasiado longe no que toca aos benefícios que poderiam ter provenientes das economias de escala.

**Grandes ou pequenos, nenhum produtor tem poder negocial suficiente.** Empresas globais como a Procter & Gamble, Nestlé e a Unilever têm um papel no mercado e exercem maior poder negocial do que os pequenos produtores. Ainda assim, estas empresas não conseguem responder ao elevado controlo que os retalhistas têm sobre a cadeia de distribuição. Por exemplo, as vendas da Wal-Mart são aproximadamente 5 vezes maiores do que o seu maior fornecedor, a Procter & Gamble.<sup>4</sup> A Wal-Mart correspondeu em 2016 a 16% das vendas da Procter & Gamble.<sup>5</sup>

**O abuso do poder de compra por parte dos retalhistas vai além da pressão normal.** A explicação para esta pressão é o abuso sobre o poder de compra. Tal poder, permite aos retalhistas determinar o que será e o que não será colocado em stock e em que termos como quantidade, qualidade, prazos de entrega, embalagem, política de devolução e acima de tudo o preço e condições de pagamento. Os retalhistas e supermercados têm assim uma pesada carta de negociação que corresponde à ameaça de parar de vender um ou mais produtos.

---

<sup>4</sup> Source: [MIT Sloan Review, Rebuilding the Relationship Between Manufacturers and Retailers](#) (2013).

<sup>5</sup> Source: [Procter & Gamble Annual Report](#) (2017).

**Evidência de abuso de poder de compra** - A Comissão para a Concorrência no Reino Unido por exemplo, concluiu que os maiores retalhista gozam de preços de compra que ultrapassam a diferença dos custos. Adicionalmente, estes retalhistas mostram comportamentos impróprios como atrasar pagamentos aos fornecedores para além dos termos do contratados, alterar as quantidades ou especificações de qualidade dos produtos com menos de três dias de aviso e sem dar qualquer compensação ao fornecedor.<sup>6</sup> A quadro abaixo mostra algumas notícias com evidências relativamente ao abuso de poder por parte dos retalhistas assim como rompimento com os códigos de conduta do mercado.

### **Evidências recentes do abuso de poder e falta de respeito pelos códigos de conduta por parte dos retalhistas no mercado**

	<p><b>“Supermercados enfrentam enormes coimas por explorar agricultores”</b> – <i>The Telegraph</i></p> <p>Grandes supermercados têm sido acusados de comportamentos abusivos quando definem preços e alterar condições contratuais contra a vontade dos produtores.</p>
	<p><b>“Fornecedores da Tesco queixam-se de práticas abusivas ao nível dos bens de consumo”</b> – <i>The Guardian</i></p> <p>Fornecedores da Tesco reclamam que o retalhista não segue as regras de mercado. Questionário revela que 30% dos fornecedores diz que os retalhistas raramente seguem as regras do mercado.</p>
	<p><b>“ACCC investiga queixas contra a Woolworths e Aldi por más práticas no que respeita o código de conduta do mercado”</b> – <i>ABC News (Australia)</i></p> <p>A autoridade da concorrência está a investigar preocupações de que a Woolworths e a Aldi “não começaram bem” de acordo com o Código de Conduta do mercado dos bens de consumo. O Código de Conduta tenta assegurar que os retalhistas lidam com os fornecedores em “boa fé”, depois de anos de queixas por parte de agricultores e produtores de alimentos relativamente a injustiças.</p>

**A INS vai ajudar os produtores de bens de consumo a evitar retalhistas e grossistas, vendendo e promovendo diretamente os seus produtos aos consumidores.**

<sup>6</sup> Fonte: Gordon Mills, Buyer Power of Supermarkets.



## INEFICIÊNCIAS DA CADEIA DE DISTRIBUIÇÃO

**Elevadas distâncias entre o produtor e o consumidor.** Em média, uma refeição nos EUA viaja 2400 Km para ir da produção para o prato.<sup>7</sup> Esta é uma questão de relevo em muitos países e leva a grandes impactos financeiros e ecológicos com consequências no longo-prazo. “Food miles”, a distância que os alimentos viajam do local onde são produzidos para onde são vendidos e consumidos aumenta ainda significativamente quando é necessário importar de outros países ou regiões do mundo.<sup>8</sup>

**Desperdícios em vários pontos da cadeia de distribuição.** Existem alimentos a ser desperdiçados nos centros de distribuição e nas prateleiras dos supermercados. Todas as noites os bens perecíveis têm que ser descartados. De acordo com um inquérito recente, cerca de 180 milhões de quilos de alimentos é distribuído para os supermercados. No entanto, cerca de um terço desses alimentos é desperdiçado.<sup>9</sup> Infelizmente, o atual sistema de retalho está desenhado para reduzir stocks e não para gerir desperdícios das mercadorias alimentares. Consequentemente, os gestores utilizam para assegurar apenas os alimentos na prateleiras.<sup>10</sup>

**A INS vai diminuir as “Food miles”, i.e. a distância percorrida pelos alimentos, permitindo aos consumidores aceder diretamente a produtores locais, incluindo agricultores. A INS vai implementar um sistema de escoamento para reduzir os inventários e quebras de stock de forma a diminuir o desperdício de alimentos.**

## AS PROMOÇÕES COMERCIAIS SÃO INEFICIENTES, DISPENDIOSAS E ANTIQUADAS

Os produtores de bens de consumo gastam até 17% do seu volume de negócios em promoções comerciais. As promoções comerciais correspondem a uma grande fatia dos custos do produtor beneficiando mais os retalhistas do que os consumidores. Os produtores despendem mais de \$500 bilhões em promoções comerciais todos os anos<sup>11</sup>, e de acordo com alguns relatórios 66% desses custos geram prejuízos para o produtor e aumento dos preços dos bens de consumo.

**A INS tem como alvo substituir as promoções comerciais por outras estratégias de marketing mais personalizadas e diretas de forma a reduzir os preços dos**

---

<sup>7</sup> Fonte: CUESA, [How Far Does Your Food Travel to Get to Your Plate?](#).

<sup>8</sup> Fonte: NRDC, [Food miles: How far your food travels has serious consequences for your health and the climate](#) (2007).

<sup>9</sup> Fonte: NPR, [Supermarkets Waste Tons Of Food As They Woo Shoppers](#) (2014).

<sup>10</sup> Fonte: ReFED, [Inventory Management Challenges](#).

<sup>11</sup> Fonte: The Boston Consulting Group, estimate (2012).

**bens de consumo e facilitar interações comerciais mais diretas entre produtores e consumidores.**

## 2.2. A EXPERIÊNCIA DOS FUNDADORES

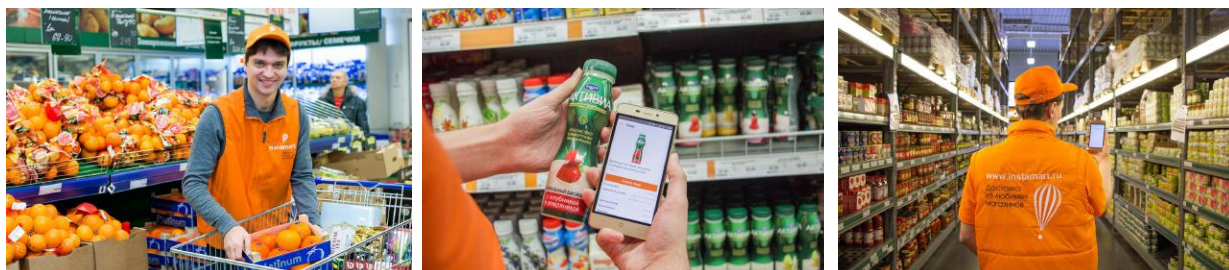
INS Os fundadores da INS ganharam em primeira mão muita experiência na indústria dos bens de consumo tendo implementado e desenvolvido o Instamart, o maior operador de entrega de bens de consumo na Rússia apoiado por capital de risco. O Instamart emprega atualmente 200 pessoas e assinou contratos com os maiores retalhistas do país, trabalhando também com os maiores produtores de bens de consumo do mercado.

Quatro anos de operações no mercado do retalho ajudaram a identificar as suas maiores ineficiências e abusos no atual panorama da indústria. A INS identificou esta grande oportunidade de disrupção com o atual mercado do retalho estabelecendo um ecossistema descentralizado e justo que conecta produtores e consumidores.

### *Clientes empresariais da Instamart*



### *Colaboradores da Instamart em ação*



A Instamart desenvolveu uma relação direta com os produtores, incluindo algumas das maiores multinacionais de FMCG. A empresa lançou já vários projetos de marketing que visam a comunicação direta entre marcas e consumidores, incluindo banners, entregas patrocinadas, geração de tráfego e partilha de imagem em embalagens.

### *Contrapartes FMCG*



A Instamart atraio alguns dos mais experientes investidores com fantástico track-record na área das tecnologias e indústria dos bens de consumo.

## INVESTIDORES



Mail.ru Group, fundado pelo legendário investidor Yuri Milner, é a maior empresa na área da internet da Europa do Leste e a sétima maior a nível mundial em termos de visualizações web. O Mail.ru Group possui redes sociais (VK, Odnoklassniki), jogos (Armored Warfare, Skyforge, Perfect World), serviços de maps (Maps.me), car sharing (BeepCar) e entrega de refeições (Delivery Club).

**LEV KHASIS**



Primeiro vice e CEO da Sberbank, o maior banco de retalho na Rússia com larga experiência na área do retalho:

- CEO do X5 Retail Group, a maior cadeia de retalho na Rússia (2006-2011)
- Vice-Presidente senior da Wal-Mart (2011-2013)
- Vice-Presidente da Jet.com (adquirida pela Wal-Mart por \$3 bilhões em 2016)
- Membro Executivo da Boxed.com
- Membro da Comissão Executiva da LendingHome.com

**SERGEY SOLONIN**



Empreendedor com mais de 20 anos de experiência na área dos serviços de pagamentos e banca.

Fundador e CEO do Qiwi Group, o líder de serviços de pagamentos na Rússia e Comunidade de Estados Independentes com receitas superiores a \$10 bilhões.

**ILYA YAKUBSON**



Um dos melhores empresários no mercado do retalho. Em 2015 foi reconhecido como "Homem do Ano do Retalho"

Ex-CEO da Dixy, 4º na cadeia de retalho de bens de consumo na Russia (2009-2015)

## 3. VISÃO DO MERCADO

### 3.1. O MERCADO GLOBAL DOS BENS DE CONSUMO

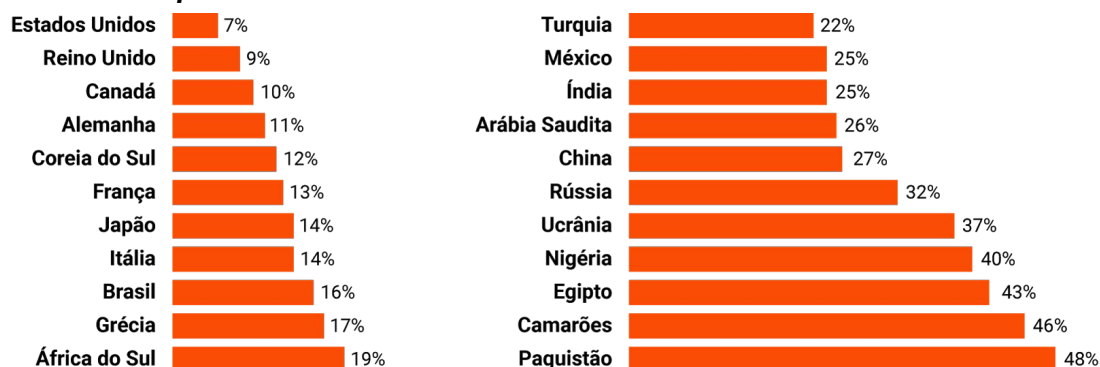
- ❖ O mercado dos bens de consumo é um dos maiores mercados a nível mundial: espera-se que alcance \$8.5 trilhões em 2020, pesando mais de 50% na carteira dos consumidores
- ❖ Os retalhistas de bens de consumo adquiriram uma posição dominante no mercado com elevada concentração: cerca de 90% do mercado é controlado por apenas alguns retalhistas na maioria dos países
- ❖ A indústria dos bens de consumo está a atingir um ponto de viragem digital, esperando-se que boa parte do seu crescimento venha do online

### UM MERCADO DE GRANDE DIMENSÃO E COM UM EXTENSO IMPACTO

Estima-se que o mercado global dos bens de consumo cresça a um ritmo de 6.1% ao ano de 2016 a 2020, alcançando \$8.5 trilhões em 2020. O mercado dos bens de consumo age de uma forma defensiva tendendo a manter-se estável em bons e maus momentos da economia uma vez que existe sempre procura por bens alimentares.

O segmento do retalho compreende uma fatia significativa da carteira dos consumidores, sendo uma indústria com elevado impacto nos intervenientes do mercado, especialmente produtores e consumidores. Na figura abaixo é possível verificar o peso das despesas das famílias relativamente ao setor alimentar em diferentes países.

#### *Fatia das despesas familiares em bens de consumo*<sup>12</sup>

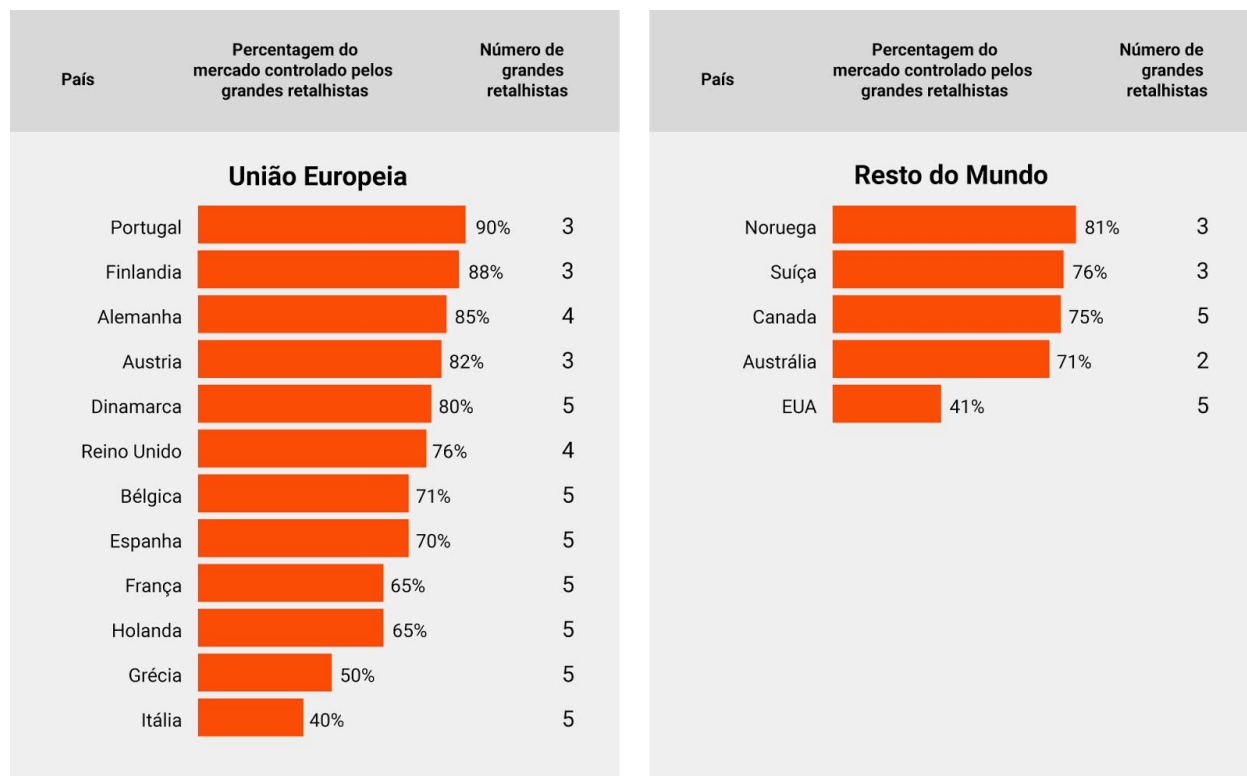


<sup>12</sup> Fonte: USDA, [Economic Research Service](#) (2012).

## ELEVADA CONCENTRAÇÃO DO MERCADO LEVA A AUMENTO DOS PREÇOS

Existe uma elevada concentração no mercado do retalho dos bens de consumo por todo o mundo. Os grandes retalhistas têm quotas de mercado incrivelmente altas. Em Portugal por exemplo, 90% do mercado do retalho é controlado pelos 3 maiores retalhistas do mercado. Quando o mercado se encontra demasiado concentrado a concorrência torna-se mais fraca e o preço dos produtos aumenta.

### ***Fatia do mercado controlada pelos maiores retalhistas<sup>13</sup>***



<sup>13</sup> Fonte: Consumers International, Planet Retail, Nielsen.

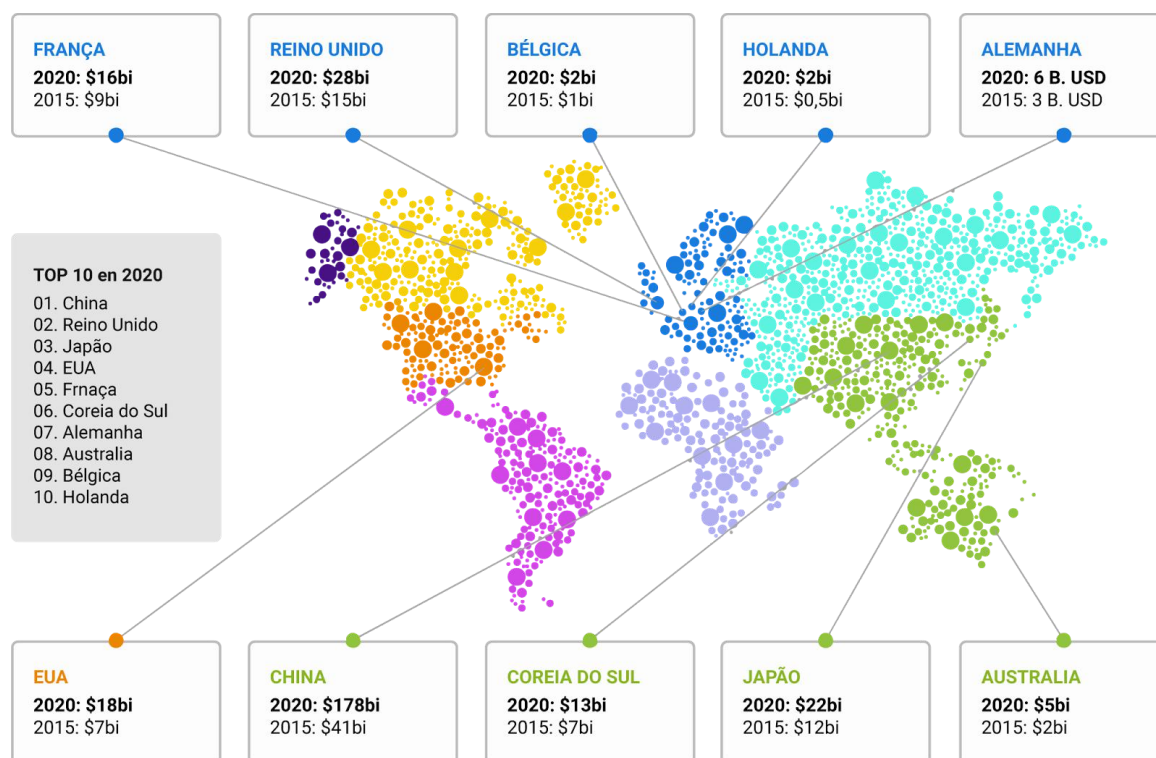
## 3.2. O MERCADO DOS BENS DE CONSUMO ONLINE

- ❖ É expectável que o mercado dos bens de consumo online cresça de \$98 bilhões em 2015 para \$290 bilhões em 2020, sendo este o mercado alvo da INS
- ❖ O mercado dos bens de consumo é o maior mercado de consumo a crescer em vendas online, sendo uma grande oportunidade para aqueles que lideram esta mudança
- ❖ A INS está totalmente preparada para liderar o mercado online dos bens de consumo e responder às necessidades dos consumidores - preços mais reduzidos, maior conveniência, melhor qualidade e promoções diretamente dos produtores

### O MERCADO DOS BENS DE CONSUMO ONLINE VAI EXPLODIR

O mercado global dos bens de consumo cresceu 16% em 2016. Projectos IGD apresentam crescimentos de dois dígitos anualmente em 2020. Espera-se que o top 10 dos mercados a nível global passe de \$98 bilhões em 2015 para \$290 bilhões em 2020.<sup>14</sup>

#### Projeções do top 10 mercados de bens de consumo em 2020<sup>15</sup>



<sup>14</sup> Fonte: IGD, [Top 10 Online Global Grocery Markets and Forecast](#) (2015).

<sup>15</sup> Ibid.

## AS FORÇAS DA PROCURA E DA OFERTA

Os consumidores têm cada vez menos tempo disponível. O rápido crescimento do mercado de bens de consumo online pode ser atribuído a diferentes fatores como o perfil demográfico dos consumidores, o número de mulheres trabalhadoras, melhoria da conectividade da internet, aumento do número de smartphones, conveniência, etc. A compra de bens alimentares em lojas tradicionais torna-se cada vez mais inconveniente na vida ocupada dos consumidores, especialmente nos centros urbanos. Além disso, os consumidores dão cada vez menos importância a tocar e ver os produtos antes de os comprar. Pressionados pela falta de tempo, os consumidores estão a procurar opções que permitem poupança de tempo e maior conveniência. A compra de produtos online oferece precisamente o que os consumidores procuram e ganha por isso cada vez mais popularidade entre os vários segmentos de consumo.

### Forças da Procura

- Expectativas da economia de procura
- Falta de tempo livre nos centros urbanos
- Aumento do tráfego nas cidades
- Aumento do uso de smartphones
- Crescimento da classe média nos grandes centros urbanos

### Forças da Oferta

- Aumento da tecnologia mobile
- Soluções de gestão de encomendas automatizadas
- Novos modelos de negócio que exigem menos investimento de capital
- Economia de crowdsourcing que permite entregas rápidas e menos dispendiosas

O preço, qualidade dos produtos, conveniência e as promoções são os pontos que mais pesam e influenciam o comportamento dos consumidores<sup>16</sup>

### As forças que mais pesam na decisão de compra dos consumidores<sup>17</sup>



<sup>16</sup> Fonte: Nielsen, [The Future of Grocery](#) (2015).

<sup>17</sup> Ibid. Global average.



**A INS vai permitir aos consumidores comprarem produtos de elevada qualidade a preços mais reduzidos e receber recompensas diretamente dos produtores, levando os consumidores a comprar mais produtos online com maior conveniência.**



## 4. ECOSISTEMA INS

### 4.1. VISÃO GERAL

O ecossistema INS vai tornar-se no primeiro mercado de bens de consumo global descentralizado onde os consumidores compram os produtos diretamente dos produtores, beneficiando de preços mais reduzidos e transparentes, assim como uma vasta oferta de produtos de qualidade, podendo ainda poupar com promoções diretas. Os produtores competem pelos consumidores e interagem diretamente com os mesmos.

#### *Proposta de Valor para o Consumidor - INS vs. Retailers*

	INS Ecosystem	Supermercados	Amazon Fresh	Instacart	Outros Retalhistas Online
Preço	✓✓✓	✓✓	✓✓	✓	✓
Qualidade	✓✓✓	✓✓	✓✓✓	✓✓	✓
Conveniencia	✓✓✓	✓✓	✓✓✓	✓✓✓	✓✓
Promoções dos produtores	✓✓✓	✓	✓	✓	✓
Variedade de produtos	✓✓✓	✓	✓✓	✓✓	✓

A INS Ecosystem Limited, incorporada nas BVI ("INS") é a entidade oficial que cria os Tokens INS, a plataforma e a tecnologia. A INS está focada em lançar tecnologias criptográficas open source que permitem a operação do ecossistema INS.

É importante esclarecer que os tokens INS não dão aos detentores do token qualquer poder ou participação na INS. Os detentores dos tokens não têm direito a dividendos, distribuição de resultados ou capacidade de voto.

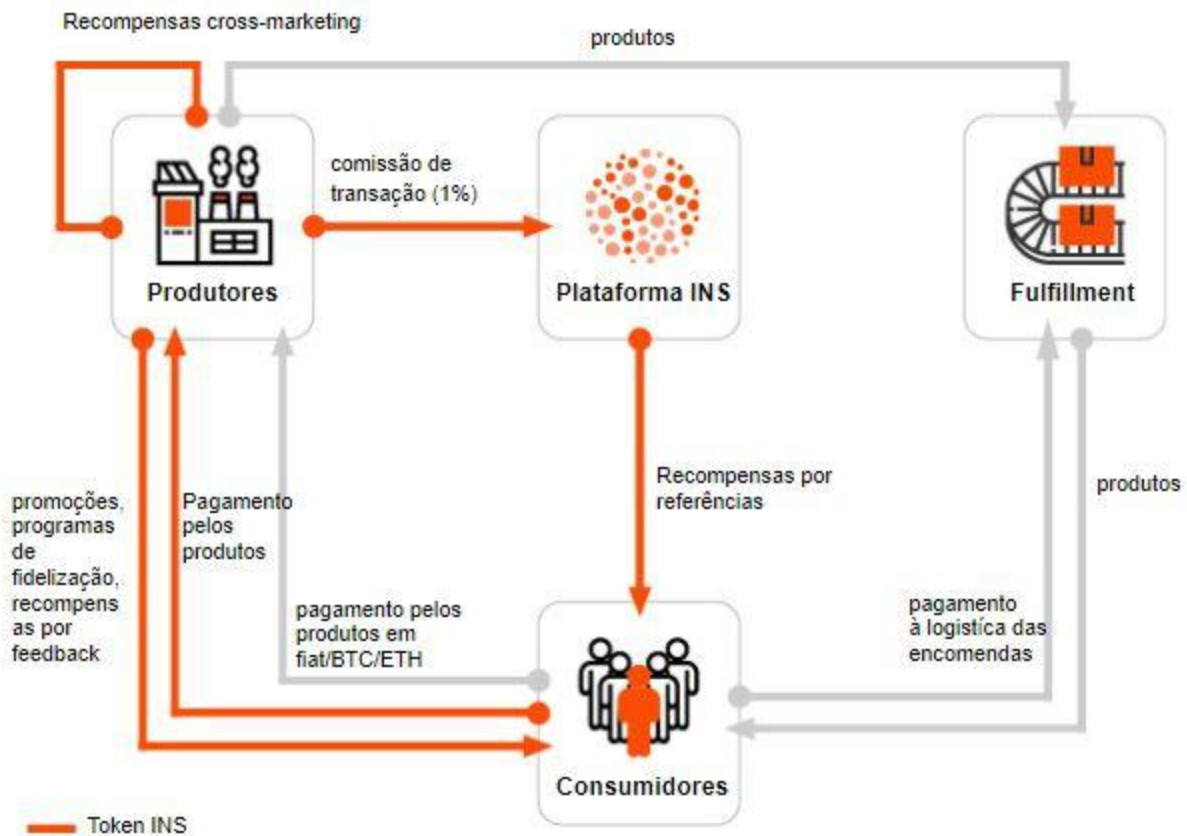
Para se tornar participante no ecossistema INS o utilizador cria uma conta na plataforma INS. Durante o registo, o sistema cria um perfil de utilizador e uma carteira (wallet). Cada participante no ecossistema terá uma carteira que mantém todos os dados numa base de dados descentralizada e que interage com outras contrapartes utilizando smart contracts. Planeamos listar o token INS nas corretoras (exchanges) permitindo a sua livre compra (para residentes de países onde a compra de tokens digitais não viola a legislação local).

## 4.2. OS PARTICIPANTES NO ECOSISTEMA

O ecossistema será construído de acordo com uma abordagem de escalabilidade e descentralização que assegura a sustentabilidade no longo prazo.

O ecossistema envolverá os seguintes participantes, conforme representado pelo diagrama:

- Plataforma
- Consumidores
- Produtores
- Encomendas (operadores do centro de encomendas, trabalhadores e estafetas)



## **PLATAFORMA**

A Plataforma INS é um mercado descentralizado que permite a produtores publicarem os seus produtos para venda, levar a cabo promoções e campanhas de fidelização e obter feedback dos consumidores. Permite aos consumidores encomendar os produtos e facilita todo o processo de encomendas.

O papel da INS inclui:

- A criação do token INS e seu lançamento para financiar o desenvolvimento e expansão
- Implementação de um sistema descentralizado, justo e seguro para a execução das encomendas
- Desenvolvimento de smart contracts para gerir o pagamento de encomendas e todo o processo de logística
- Lançamento do website e app para os utilizadores, app de gestão de encomendas para para os trabalhadores dos operadores logísticos e interface para os produtores
- Criação de um sistema de incentivos efetivo para incentivar a utilização do ecossistema INS por todas as partes
- Desenvolvimento de campanhas de marketing efetivas para aumentar a tração inicial
- Implementação dos aspectos regulatórios do ecossistema

## **PRODUTORES**

Os produtores são empresas ou indivíduos que se encontram no mercado da produção de bens de consumo e itens de consumo por parte das famílias. Os produtores vão desde agricultores locais a grandes multinacionais como a Procter & Gamble, Unilever, Coca-Cola, etc.

O papel dos produtores inclui:

- Publicar os produtos
- Entrega dos produtos encomendados pelos consumidores a operadores logísticos
- Promover o ecossistema INS trazendo tráfego através de promoções e apps

## **CONSUMIDORES**

Os consumidores são indivíduos ou empresas que pretendem comprar bens de consumo de qualidade, a preços reduzidos, online. As compras podem ser realizadas pelo website da INS, app da INS ou outras apps desenvolvidas pelos produtores.

O papel do consumidor inclui:

- Pesquisar os produtos listados pelos produtores, realizar a compra e pagar pelos produtos
- Responder aos pedidos de feedback
- Receber promoções, programas de fidelização, referências e recompensas pelos feedbacks

## **OPERAÇÃO LOGÍSTICA**

### **FULFILLMENT CENTER OPERATORS**

Os operadores logísticos são detentores ou arrendatários de armazéns e infraestruturas de distribuição que facilitam a distribuição. Estes operadores fornecem o espaço onde trabalhadores respondem às encomendas dos consumidores com os produtos entregues pelos produtores.

A INS vai trabalhar para atrair operadores logísticos e de distribuição de forma a acelerar a expansão geográfica.

### **TRABALHADORES NOS CENTROS DE LOGISTICA**

Os trabalhadores nos centros de logística, empregados pelo próprio centro de logística ou trabalhando independentemente vão seguir as instruções recebidas através da app de encomendas da INS para:

- Recolher os produtos entregues pelos produtores nos centros de logística
- Agrupar os produtos de acordo com as encomendas
- Passar as encomendas para estafetas

A INS vai tentar atrair trabalhadores independentes para se juntar a ecossistema.

### **ESTAFETAS**

Os estafetas, empregues por uma empresa de entregas ou agindo como colaboradores independentes vão seguir as instruções recebidas através da app de gestão de encomendas da INS para:

- Levantar as encomendas dos centros de logística
- Entregar as encomendas aos consumidores

A INS vai tentar atrair estafetas independentes e empresas de estafetas/entregas para se juntarem ao ecossistema.

## 4.3. A BLOCKCHAIN & SMART CONTRACTS

A blockchain é uma tecnologia de base de dados partilhada popularmente conhecida por ser a tecnologia por detrás da moeda digital Bitcoin. Funciona como uma base de dados partilhada que atualiza os registos incessantemente.

Os smart contracts são contratos auto-executáveis onde os termos do contrato entre comprador e vendedor são traduzidos diretamente em linhas de código (programação). Este código e as condições contidas nos contratos existem na rede blockchain de forma descentralizada e distribuída. Os smart contracts permitem levar a cabo as transações e honrar as condições com confiança entre partes que não se conhecem e de forma anónima, sem a necessidade de autoridades centrais, sistemas legais e mecanismos externos. Eles permitem transações rastreáveis, transparentes e irreversíveis.

A plataforma INs está desenhada como um sistema de elevada capacidade. O mercado potencial para o ecossistema INS consiste em biliões de utilizadores, cada um deles fazendo dezenas de compras todos os anos. Um dos maiores focus é a performance que procuramos que seja sustentada nos smart contracts uma vez que são previsíveis, estáveis e fáceis de usar. Planeamos usar tecnologias open source com provas dadas quanto à escalabilidade e monitorar constantemente novas implementações tecnológicas.

Uma vez que as plataformas blockchain atuais como o Ethereum têm limitações quanto ao número de transações (atualmente com limite de uma dezena de transações por segundo) e outras plataformas encontram-se ainda em fases de desenvolvimento, consideramos também desenhar uma blockchain INS no futuro, onde os nodes (nós) são selecionados a partir de apoiantes da plataforma. Dada a confiança nestes nodes, implementamos muito mais rapidamente um algoritmo consensual da família BFT (HoneyBadgerBFT/Zyzyva/outros), permitindo milhares de transações por segundo. Uma máquina virtual de smart contracts funcionará com base no algoritmo consensual. O estado da blockchain INS será regularmente validado pela mais popular blockchain de smart contracts (Ethereum) de forma a que as transações possam ser verificadas por Ethereum smart contracts através de “proofs of state” e “proofs of transaction” dentro da INS (tal como acontece atualmente com a BTCRelay ou será feito no futuro em Plasma). Outras otimizações como “state sharding” e “payment channels” serem também implementados.

## A APLICAÇÃO DA BLOCKCHAIN NA INS

- Smart contracts
- Pagamentos
- Gestão da cadeia de distribuição

## **SMART CONTRACTS**

A Blockchain e os smart contracts fornecem as ferramentas e a estrutura para criar uma nova geração de mercados onde a procura e a oferta se podem conectar e levar a cabo transações seguras, de acordo com as várias regras do negócio, sem a necessidade de uma entidade central a intermediar os negócios. Consequentemente, da mesma forma que muitos mercados online vieram romper com os mercados tradicionais, a blockchain e smart contracts vêm trazer ao mercado um novo tipo de mercados “peer-to-peer” que rompem com os atuais mercados.

A INS vai disponibilizar vários modelos de smart contracts que podem ser usados para facilitar os mecanismos de vendas. A estrutura “peer-to-peer” é perfeita para a natureza descentralizada do ecossistema INS e tem o benefício de passar o poder de volta para as pessoas que participam no ecossistema.

## **PAGAMENTOS**

O atual processo de pagamento no e-commerce exige mais de 10 passos para finalizar uma transação e chega a exigir até 15 diferentes comissões para as plataformas de pagamento, fazendo com que cada transação tenha comissões de 2% a 6%. Tudo isto é um longo caminho comparado com o que a blockchain pode oferecer. A Blockchain é a ferramenta ideal para tornar o ecommerce mais eficiente e confiável. O processamento de pagamentos através da blockchain oferece uma maior capacidade ao nível da rapidez das transações e baixo custo das mesmas e toda a possibilidade e variedade de smart contracts pode melhorar o ecommerce e todos os sistemas de pagamentos. Um registo dos tokens vai possibilitar um sistema baseado nos tokens, similar a dinheiro “real” onde os tokens podem ser transferidos e transacionados várias vezes e por diferentes motivos, com base em regras pré-definidas e eventos.

## **GESTÃO DA CADEIA DE DISTRIBUIÇÃO**

As empresas de ecommerce gerem cadeias de distribuição complexas com produtores, outros vendedores e empresas de logística e distribuição. A blockchain das transações vai conter os detalhes das encomendas, custos e comissões (inseridos em smart contracts) e será usado para gerir documentos, entregas e possíveis devoluções, levando a cabo uma maior segurança financeira com menos disputas e reclamações. A natureza pública/privada dos registos blockchain significa que cada uma das partes pode tornar alguns dados visíveis para terceiros.

Todas as partes podem consultar os dados das transações sem necessidade de usar serviços de terceiros (usando apenas a blockchain).

A blockchain é o sistema de registro para todos os aspectos da transação. Não regista apenas a transação, a blockchain corre todo o processo. Tal facto, permite reduzir atrasos, reduzir custos e erros humanos, automatizando o sistema de inventários e todo o sistema de encomendas sendo possíveis eventuais erros uma vez que as mercadorias não são produtos digitais e os registos na blockchain são post-factum.



# 5. A PLATAFORMA INS

---

## 5.1. COMPONENTES CHAVE E PROCESSOS

### PRODUTOS

Num mercado de consumo os produtos constituem o item básico à volta do qual toda a acção se desenrola. Para tornar tudo simples e conveniente, os produtos na plataforma INS devem responder a determinados parâmetros como nome, categoria, volume, preço, descrição, ingredientes, etc. o que torna mais simples escolher os produtos no momento da compra.

### REALIZAR UMA COMPRA PLACING ORDER

Os consumidores escolhem os produtos para comprar, especificam os detalhes para entrega e pagam em FIAT, BTC, ETH ou tokens INS. Dependendo da forma de pagamento, os consumidores são elegíveis para diferentes preços e descontos/recompensas.

Método de Pagamento	Preços	Acesso a descontos
Fiat	Preço tabelado + 2-3% comissão de cartão	Limitado
BTC, ETH	Preço tabelado + comissão de transação (ex. Preço gas Ethereum)	Limitado
Tokens INS	Preço tabelado + quase 0% de comissão de transação	Ilimitado

O consumidor pode adquirir os produtos usando o website oficial da INS, a app oficial ou outras apps criadas pelos produtores.

### PESQUISA DE PRODUTOS

Um sistema descentralizado de armazenamento de ficheiros (explorámos diferentes opções como o IPFS e Storj) será usado para manter bases de dados atualizadas dos produtos listados pelos produtores. Os consumidores podem aplicar diferentes tipos de filtros para melhor

escolher o que pretendem comprar. Os produtores podem distribuir apps criadas pelos mesmos com base na tecnologia INS e aplicar diferentes tipos de filtros para os seus produtos.

68% dos consumidores que compraram online dizem que estão dispostos a mudar de retalhista de forma a melhorar a sua experiência (rapidez, facilidade, conveniência e agradabilidade)<sup>18</sup>. Ter acesso a dezenas de milhares de produtos online pode ser intimidatório para os consumidores e por isso vamos tornar o mais simples possível o acesso aos produtos que os consumidores preferem. Vamos por exemplo proporcionar filtros para que os utilizadores encontrem mais facilmente atributos como a localização, Sem-Glúten, Orgânico e em venda.



Vamos utilizar uma personalização 1-para-1 a partir da homepage onde os utilizadores podem sentir que a plataforma foi desenhada especificamente para eles. Os consumidores vão poder visualizar as suas encomendas anteriores, ter acesso aos itens comprados mais frequentemente e mostrar outros produtos e promoções com base no seu histórico de compras. Esta personalização vai estender-se aos resultados da pesquisa, aos produtos que são listados no topo de cada secção, recomendações de produtos no carrinho de compras e ofertas diárias ou semanais.

## RECOMPENSAS

Actualmente os consumidores têm um vasto leque do que podem comprar e os vendedores têm que realizar um esforço adicional para que os compradores voltem a comprar. Recompensas e programas de descontos dão aos consumidores razões para voltarem a comprar, especialmente em mercados competitivos como o mercado dos bens de consumo. No ecossistema INS, os produtores podem criar quaisquer promoções ou sistemas de recompensas e integrar os mesmos em smart contracts.

## FIDELIZAÇÃO

As recompensas de fidelização são umas das melhores formas dos produtores mais facilmente implementarem programas de fidelização para recompensar os clientes de longo-prazo. Os pagamentos são realizados por smart contracts tornando assim possível provar que um determinado comprador é elegível para uma recompensa. Os produtores podem definir as regras como o tipo de recompensa, data de validade, lista de produtos onde a recompensa pode ser gasta, montante, etc. Os instrumentos de recompensa de fidelização

---

<sup>18</sup> Fonte: UNATA (2016).

podem ser codificados em smart contracts que aceitará fundos da parte do produtor e que os distribuirá a quem for elegível de acordo com a sua “wallet” de consumidor.

## **PROMOÇÕES**

Um mecanismo de promoções automatizado está desenhado de forma a incentivar os consumidores a realizarem um primeira ordem. O mecanismo de promoções estará gravado em smart contracts onde os produtores definem as regras (data de validade, lista de produtos, parâmetros do consumidor, etc.) e deposita tokens que podem ser usados apenas para a compra de produtos pre-definidos durante um determinado período de tempo.

## **CROSS-MARKETING**

Um mecanismo de cross-marketing será usado pelos produtores para promover produtos a novas audiências e gerar mais vendas. Os produtores podem encontrar parceiros - outros produtores que desenvolvem novas apps e vender produtos complementares e fazer promoções cruzadas com outros produtos. Os instrumentos de recompensas de cross-marketing são codificados em smart contracts onde os detalhes dos produtos e regras das recompensas são especificados. Os mecanismos de cross-marketing têm como objetivo incentivar produtores a ajudar os consumidores a descobrir mais produtos.

## **REFERÊNCIAS**

A INS vai criar o Fundo de Reserva INS como parte da geração de tokens com o objetivo primário de recompensar as referências pelos utilizadores novos e ajudar a popularizar o ecossistema INS.

## **FEEDBACK**

Os produtores, procurando receber feedback direto dos consumidores sobre os seus produtos, podem incentivar os consumidores através dos tokens INS para melhorar a sua participação. As recompensas por feedback permitem definir determinados parâmetros e criar grupos de consumidores dos quais o produtor deseja receber feedback. Os dados dos consumidores não são partilhados com os produtores e serão inicialmente guardados de forma centralizada na Plataforma INS, sendo que mais tarde estarão descentralizados e será ainda possível que os consumidores submetam feedback sem necessidade de se identificarem.

## **SALDO MÍNIMO**

Será necessário que os produtores detenham um saldo em tokens INS igual a uma percentagem das vendas do mês anterior de forma a garantir a capacidade de pagar recompensas. Os produtores podem manter os tokens pagos pelos consumidores ou comprar tokens nas corretoras (exchanges) de forma a cumprirem com este requisito.

## **CLASSIFICAÇÃO E PONTUAÇÃO**

Um sistema de reputação é importante de forma a estabelecer confiança entre partes. Inicialmente, o sistema de classificação estará disponível para os produtores e operadores de logística e mais tarde poderá vir a estar disponível também para consumidores.

Planeamos também colocar o sistema de classificação em smart contracts de forma a automatizar a contagem das pontuações e manter a privacidade das partes e dos consumidores, ao mesmo tempo que satisfazemos os seguintes requerimentos de segurança:

- Transparência: deve ser clara a forma como as classificações são atribuídas
- Legitimidade: apenas alguns participantes (i.e. consumidores dos produtores) têm capacidade de classificar
- Integridade: será difícil ou impossível manipular as classificações
- Privacidade: os consumidores que prestam classificações não revelam a sua identidade ou outros detalhes pessoais

## **ESTADO DA ENCOMENDA**

Todos os smart contracts são limitados quanto à sua capacidade para registar dados fora da blockchain. A forma mais natural de permitir um smart contract processar dados externos é submeter os dados digitalmente assinados pela plataforma “off-chain” de forma a que o smart contract possa verificar a veracidade da informação e processá-la.

O estado da encomenda é feito automaticamente durante o processo de encomenda e contém as seguintes informações validadas por assinatura:

- Produtor: pedido de compra recebido e realizado
- Colaborador: entrega produtos no operador logístico
- Colaborador: prepara encomenda para entrega
- Estafeta: recolhe a encomenda
- Estafeta: entrega a encomenda
- Consumidor: recebe a encomenda

Cada participante tem a sua “private key” (chave privada) encriptada e guardada de forma segura na sua carteira e o registo cria e verifica as assinaturas de forma a que todo o processo seja regular. Uma vez que todo este processo é reflectido na blockchain, os dados ficam disponíveis para outros participantes e para os vários smart contracts no sistema.

## **RESOLUÇÃO DE DISPUTAS**

Manter boas classificações é um incentivo para todos os participantes agir de forma honesta, tornando na maioria dos casos o sistema de disputas desnecessário. O sistema de disputas será integrado de forma a minimizar a intervenção de terceiros. Falhando, um colaborador da INS servirá de árbitro. As disputas podem influenciar a classificação das partes envolvidas na disputa.

## **SEGURANÇA DOS DADOS PESSOAIS**

Lidar com os dados pessoais de forma segura é uma tarefa de grande importância para nós. Dada a natureza pública dos dados contidos na blockchain, não podemos gravar nesta rede dados como os nomes dos utilizadores, moradas, números de telefone, dados KYC e documentação. Permissões de verificação de dados na blockchain serão feitas de forma simples de forma a facilitar a cooperação entre entidades dentro do ecossistema. Os dados pessoais serão assim armazenadas numa base de dados centralizada e segura pela INS. À medida que a descentralização continua armazenaremos cada vez menos dados pessoais.

O armazenamento seguro dos dados vai permitir aceder aos mesmos sem a necessidade de nomes de utilizador ou palavras passe, usando o seguinte esquema:

- Quando os dados são guardados serão ligados a um endereço na blockchain como identificador público
- A contraparte que necessita de aceder às informações deve confirmar a sua identidade assinando o seu pedido com a sua “private key” que corresponde ao seu endereço na blockchain
- O serviço de alojamento vai obter informações relativas às permissões a partir da blockchain, confirmar que a assinatura é válida e que o solicitante pode aceder aos dados
- Se a confirmação for bem sucedida, os dados serão passados ao solicitante e será realizado um registo da acção na blockchain

## **5.2. INCENTIVOS PARA OS CONSUMIDORES E PRODUTORES**

### **INCENTIVOS PARA OS PRODUTORES**

- Publicação de produtos para tornar simples a sua compra
- Definir preços justos para os seus produtos e competir abertamente com outros produtores
- Personalizar a app oficial da INS de acordo com a sua própria imagem e promovê-la para os compradores para incentivar mais compras e recompensas cross-marketing
- Prestar serviços de forma credível para manter classificações altas e atrair mais consumidores
- Prestar promoções atrativas e programas de fidelização para adquirir e reter mais consumidores
- Obter feedback direto dos consumidores

### **INCENTIVOS PARA OS CONSUMIDORES**

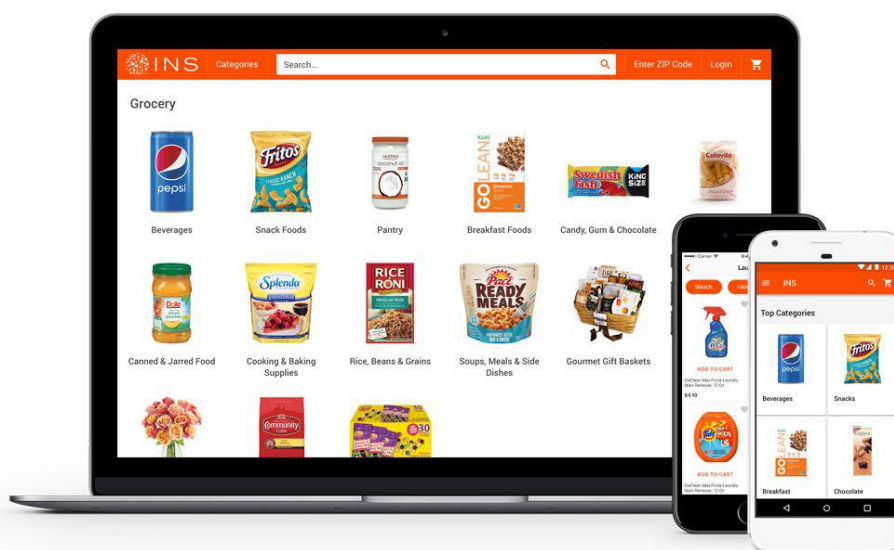
- Comprar produtos e bens de consumo a preços mais reduzidos do que nos retalhistas tradicionais
- Ter a entrega das compras à porta de casa sem ter que gastar tempo adicional
- Dar feedback aos produtores de forma a influenciá-los
- Obter diferentes tipos de descontos/recompensas

## 6. APPS & INTERFACES

---

Planeamos desenvolver e aplicar um website e aplicações mobile para os consumidores, assim como aplicações mobile e interfaces web para todos os participantes no ecossistema.

### APPS DO CONSUMIDOR & WEBSITE



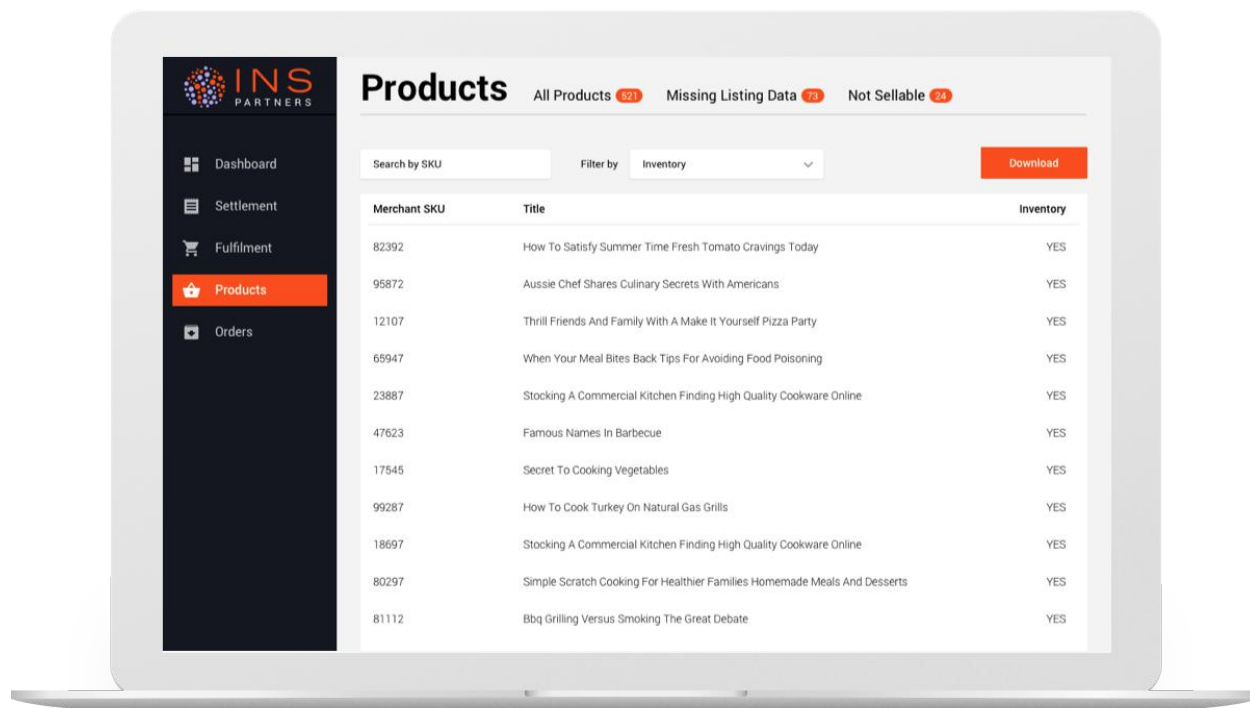
O consumidor vai realizar as suas compras e dar feedbacks no website ou através das apps. A app oficial do consumidor é a forma pela qual este interage com o modelo, incluindo o acesso a smart contracts e aceder a produtos a partir de um sistema de guarda de ficheiros descentralizada na nuvem.

A app será publicada em open source no GitHub e serve de referência formal para outras implementações. Os produtores podem alterar a app oficial e lançar a sua própria app com a sua própria imagem. Publicaremos um kit de desenvolvimento de software (SDK) com tutoriais e toda a documentação de forma a tornar o processo de personalização de novas apps o mais simples possível. A implementação de apps personalizadas não é considerada como “fork” na plataforma INS nem correspondem a “fork” do token INS mas sim apenas outro cliente para a mesma rede.

## APP DE ENCOMENDAS/LOGÍSTICA

A apps de gestão de encomendas vai permitir responder às encomendas de forma simples para permitir uma boa coordenação entre colaboradores dos operadores logísticos e estafetas/entregas, fazendo chegar as encomendas aos consumidores. Esta app será publicada para Android Play.

## WEB INTERFACE PARA PRODUTORES



O interface web para produtores vai correr em browser web sem necessidade de instalar software e permite levar a cabo todas as acções incluindo listar produtos e editar produtos, controlar stocks, definir opções de entrega de produtos e política de promoções e recompensas.

## INTERFACE WEB PARA OPERADORES LOGÍSTICOS

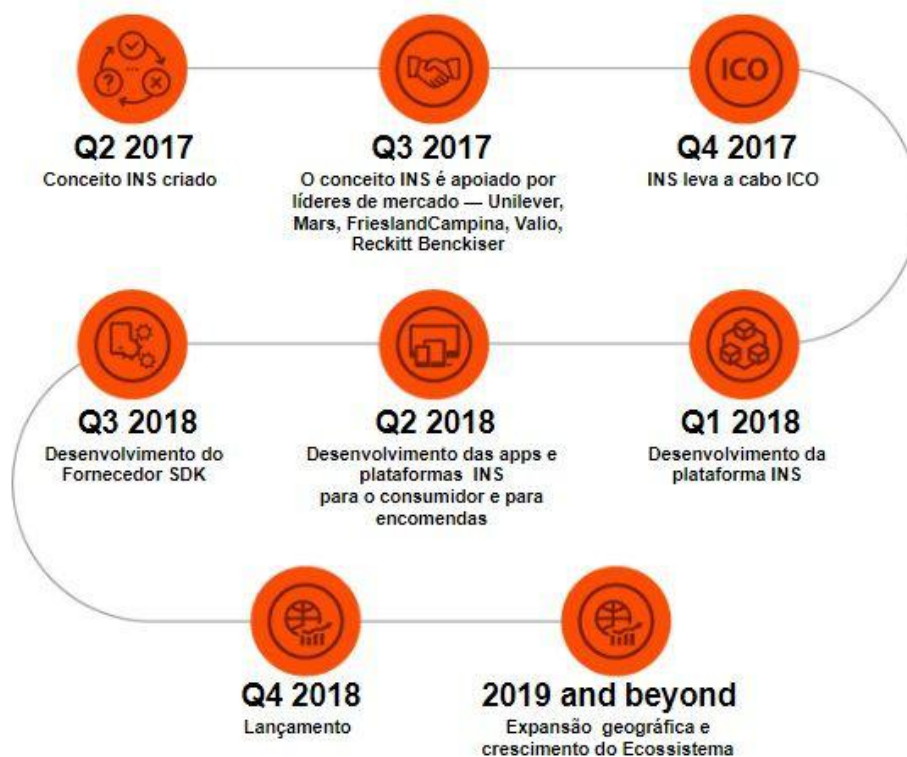
O interface web para operadores logísticos vai correr em browser web sem necessidade de instalação de software e permitirá definir comissões de armazenagem, receber estatística e relatórios de receitas.



# 7. ROADMAP

---

O nosso roadmap envolve diferentes aspectos como o desenvolvimento da parte tecnológica, implementação da infraestrutura operacional, estabelecer parcerias e lançamento de iniciativas de marketing. O roadmap preliminar é apresentado abaixo. Datas e atividades podem ser sujeitas a alterações.



## 7.1. ROADMAP DO DESENVOLVIMENTO

O nosso objetivo é criar este mercado descentralizado para consumidores, usado por um grande público através da manutenção de um ecossistema de consumidores propensos a

comprar diariamente produtos a preços reduzidos e produtores à procura de vender diretamente sem passar pelas cadeias de retalho tradicionais. Um dos nossos principais objetivos é desenvolver uma tecnologia open source para correr a plataforma e criar um modelo de negócio bem sucedido que incentive todos os participantes.

## **MARCO #1: IMPLEMENTAÇÃO DA PLATAFORMA**

O primeiro marco nos nossos objetivos é a implementação da plataforma descentralizada INS. O feedback da comunidade é sempre bem vindo para continuar a melhorar as especificidades da plataforma e melhorar continuamente a plataforma tornando-a mais segura e transparente.

Depois do período da ICO, todos os contribuidores receberam tokens INS compatíveis com ERC20 na rede Ethereum. Depois do lançamento da plataforma INS na sua própria blockchain ou lançamento da plataforma blockchain escolhida da nossa lista de alternativas, será lançado um token nativo a essa mesma plataforma. Nesse momento o token INS compatível com ERC20 será trocado 1-para-1 com token nativo INS.

Boa parte da plataforma descentralizada será implementada para que os smart contracts levem a cabo os comportamentos e ações descritos neste documento na secção Plataforma INS.

Os smart contracts oficiais serão publicados como open source software no GitHub e incluem implementações para:

- Funcionalidade básicas como compra e venda de tokens entre endereços
- Publicação de produtos
- Relatórios de processos de encomendas/logística
- Mecanismos de recompensas

## **MARCO #2: DESENVOLVIMENTO DAS APPS E INTERFACE WEB**

Enquanto que o primeiro marco se concentra no backend do sistema, o segundo marco concentra-se no frontend e na experiência do utilizador.

Planejamos lançar o website para o consumidor, referências de implementação para as apps do consumidor a app para encomendas/logística. Planeamos utilizar tecnologias nativas React/react para partilhar a maioria do código entre o web e o mobile. As apps vão incluir um “cliente” que permite às apps comunicar com os vários smart contracts e com a plataforma INS. O interface web para os produtores e operadores vai correr também em browser web sem necessidade de instalar outro software.

## **MARCO #3: EXPANSÃO DO ECOSISTEMA**

Com a maioria da tecnologia necessária à INS para operar em grande escala disponível, o nosso principal foco vai passar do desenvolvimento para o crescimento. O investimento no crescimento da rede não esperará até à finalização da plataforma, sendo que será levado a cabo em paralelo assim que existirem soluções viáveis para o interface do utilizador e apps. O crescimento da rede deverá ser feito tanto através dos consumidores como dos produtores.

### **PRODUTORES**

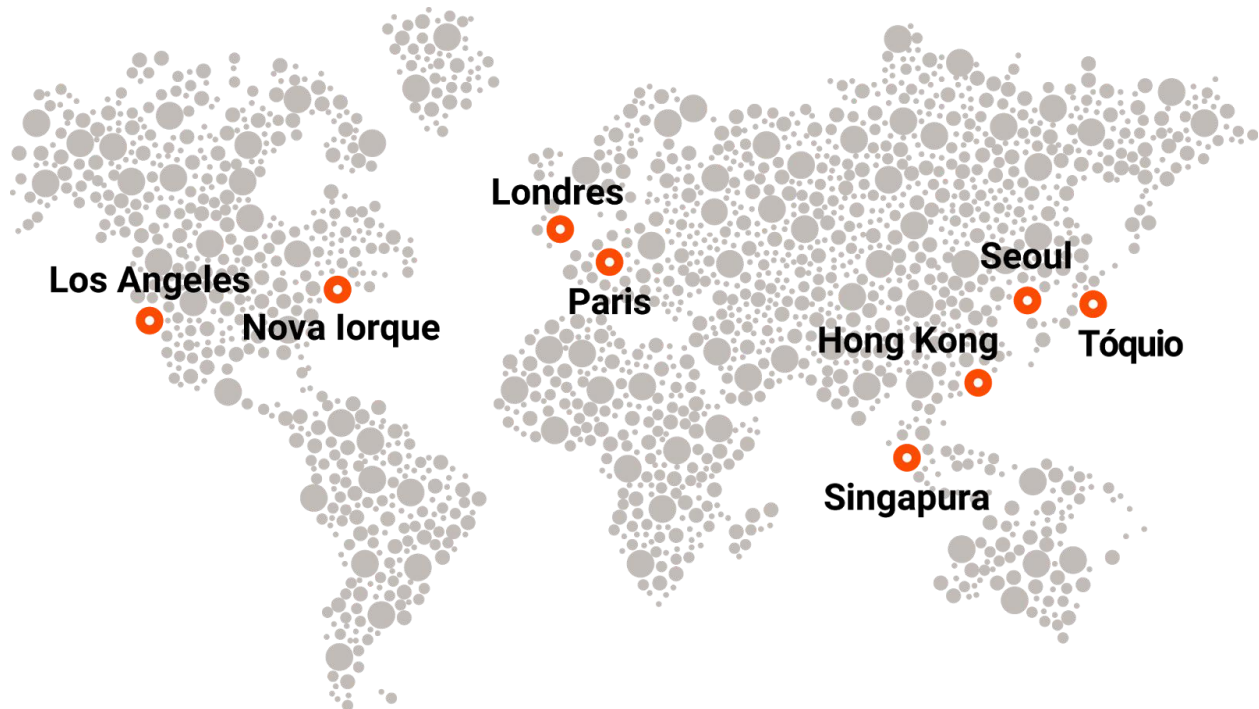
O ecossistema beneficiará tanto quanto possível os produtores de qualidade que se juntarem ao ecossistema. Os produtores publicam e fornecem os produtos ao ecossistema e servem também de motores para encaminhar tráfego. Os produtores consomem tokens INS para promover campanhas de descontos e recompensas. Os canais para atrair produtores incluem produtores que já apoiam o projecto INS, contratos diretos com produtores, participação em reuniões e conferências, formação de parcerias com associações de produtores e prestando apoio a novos produtores interessados em aderir ao ecossistema para fazer parte do processo da forma mais simples possível.

### **CONSUMERS**

Os consumidores mais ativos estão na rede, e quanto maior for a receita, maior será o lucro para os produtores. O aumento do volume de negócios aumenta o valor do ecossistema. Os canais para aumentar a base de consumidores incluem marketing e promoção das apps e do site da INS para públicos mais amplos e promoção da entrega de compras no geral. Atrair mais consumidores não é a única via de crescimento; melhorar a participação dos clientes existentes é igualmente importante. A retenção de clientes na rede pode ser aumentada pela melhoria contínua do principal produto.

## 7.2. PLANO DE EXPANSÃO GEOGRÁFICA

Planeamos escolher cidades para a expansão com base na dimensão da população, nível de rendimento e taxa de concentração da rede de supermercados. O mapa abaixo apresenta uma lista preliminar de cidades, lista esta que pode estar sujeita a alterações à medida que avançamos com o projeto.



A experiência dos fundadores da INS com o Instamart serve de alavanca para um começo muito sólido. Vamo-nos focar em atrair operadores logísticos e distribuidores para se juntarem ao Ecossistema INS, acelerando a sua expansão assim como a sua natureza descentralizada.

# 8. TOKEN INS

---

## 8.1. ESTRUTURA

Depois do período da ICO, todos os colaboradores receberão um token INS ERC20 permutável na rede Ethereum. Quando a blockchain INS for lançada com seu próprio mecanismo de token, o token ERC20 será sempre aceite para se trocar por um novo token 1-por-1.

O token INS é um componente central do ecossistema do INS e é desenhado para facilitar todos os tipos de operações e impulsionar a economia do ecossistema, que fazem do token uma parte integrante do ecossistema. O token INS é divisível, transferível e fungível.

Os saldos dos tokens e transferências são rastreáveis pela INS. Em caso de força maior, como no caso de um grande roubo de tokens, comprometimento de contratos ou disrupção no protocolo Ethereum, a INS pode optar por congelar transferências de tokens e emitir novos contratos com saldos de forma a substituir o registo original dos tokens a determinada data. No caso de um fork na rede Ethereum, a INS anunciará a sua posição.

INS Token Contract Address: 0x5b2e4a700dfbc560061e957edec8f6eeeb74a320

## 8.2. USO

O token INS foi desenvolvido para ser o único meio de troca para gerir as recompensas e como uma das formas de pagamento dentro da plataforma INS. Planeamos também que o token INS seja aceite como pagamento em parceiros prestadores de serviços.

### USO DO TOKEN INS

#### Produtores

- Recompensas: fedelização, promoção, cross-marketing, feedback
- Manutenção de saldo mínimo

#### **Consumidores**

- Pagar pelas compras

#### **INS**

- Recompensas por referências a consumidores

### **8.3. ADOÇÃO**

Um dos nossos principais objetivos é a introdução de um mercado descentralizado de consumidores para públicos que têm pouca experiência com criptomoedas e que provavelmente terá pouco conhecimento relativo a tecnologias baseadas na blockchain. O ecossistema INS vai expandir-se para além da comunidade de criptomoedas e focando a sua atividade no público geral. Fornecer serviços para essa larga audiência requer um conhecimento perfeito da indústria de supermercado e suas especificidades.

Tendo em conta a extensa experiência do setor, a nossa equipa sabe exatamente o que os consumidores desejam. Vamos tornar muito simples e descomplicado os consumidores comprarem, ganharem e usarem os tokens INS. As complexidades de abrir e manter uma carteira de criptomoedas será integrado no website e app INS.

## 9. VENDA DO TOKEN

---

### 9.1. RESUMO

**Data de Início:** 11:00 AM (GMT) a **04 de Dezembro de 2017**

**Métodos de Pagamento:** BTC, ETH, LTC, DASH, USD (transferência bancária)

**Objetivo:** 60,000 ETH

**Objetivo mínimo:** 20,000 ETH

**Objetivo máximo:** 60,000 ETH

**Taxa de câmbio do token:** 1 ETH = 300 INS tokens

**Fornecimento total de tokens:** 50,000,000

**Compra mínima:** 0.1 ETH

**Descontos:**

	Montante da contribuição		
	Acima de 100 ETH	10 - 100 ETH	Abaixo de 10 ETH
<b>Dia 1</b>	25%	22.5%	20%
<b>Dias 2-7</b>	20%	17.5%	15%
<b>Semana 2</b>	10%	7.5%	5%
<b>Semana 3</b>	0%	0%	0%

- O número exato de tokens gerados depende do montante de fundos investidos
- Nenhuma criação de token, cunhagem ou mineração após o término do período ICO
- Os tokens serão transferíveis quando a ICO for concluída
- Se o objetivo mínimo não for alcançado, os fundos serão devolvidos aos participantes
- Ao atingir o objetivo máximo, o ICO terminará imediatamente

A distribuição do token é proporcional ao número de tokens INS gerados:

Participantes no ICO	Equipa	Consultores, primeiros Investidores, recompensa	Fundo de reserva
60%	15%	5%	20%

- Os tokens para a equipa INS são bloqueados por 2 anos com períodos de aquisição de 6 meses
- Os tokens INS de consultores e investidores iniciais são bloqueados por 6 meses
- Os tokens do fundo de reserva são distribuídos a partir de 2019 e serão distribuídos ao longo de 2 anos com o principal objectivo de incentivar novos consumidores a juntar-se à plataforma e assim acelerar o seu crescimento para o público em geral

## BOUNTY & CAMPANHA DE REFERÊNCIAS

Atividade	% of Bounty disponível*
BitcoinTalk - Campanha de Assinatura	30%
Artigos de blog e campanha de vídeo	20%
Social Media (Facebook & Twitter)	20%
Traduções	15%
Telegram	2%
Diversos	13%

\*A Bounty pool é 500.000 INS tokens. Consulte detalhes no Bitcoin Talk <https://goo.gl/KNh4ZH>

Atividade	% de tokens comprados por referência
Referências	5%

A recompensa de referência é de 5%, com base no número de tokens comprados usando o link de referência. Quem compra tokens usando o link de referência recebe um bónus adicional de 3%.



No final do ICO, todos os tokens vendidos são considerados 60% da oferta total, 15% são distribuídos para a equipa INS, 5% para consultores, apoiantes iniciais e apoiantes do programa bounty. Os restantes 20% dos tokens serão destinados ao Fundo de Reserva. Os tokens do Fundo de Reserva serão usados prudentemente para recompensar novos utilizadores a aderirem à plataforma e acelerar a sua adopção.

## 9.2. PROCEDIMENTOS DA VENDA DE TOKENS

Os fundos obtidos durante a ICO serão usados de acordo com o seguinte roadmap:

Alocação de fundos planeada	%	Amount
Research & Development	50.0%	\$9,000,000
Marketing & Vendas	27.8%	\$5,000,000
Admin & Operações	14.4%	\$2,600,000
Legal	2.8%	\$500,000
Continência	5.0%	\$900,000

O nosso roadmap assume o desenvolvimento de todos os recursos para a Plataforma INS, aplicativos ricos em recursos e interfaces para todos os participantes do ecossistema, bem como um forte suporte de marketing para acelerar a adoção pelos produtores e consumidores.

**Os custos de Research & Development** cobrem todas as despesas de R&D, incluindo o design e desenvolvimento de smart contracts, mecanismos criptográficos, a plataforma INS, apps e interfaces, SDK, etc. Inclui a abertura de um centro de R&D com aproximadamente 35 engenheiros.

**Administração & Operações** inclui custos com salários dos funcionários e colaboradores da INS, excluindo a equipa de R&D.

**Marketing & Vendas** corresponde ao orçamento que é alocado à aquisição de consumidores e produtores com as ferramentas de marketing.

**Legal** inclui todas as despesas legais e jurídicas associadas à expansão do ecossistema INS em diferentes países.

**O fundo de contingência** foi calculado como 4% do orçamento total

### 9.3. KYC

Os Tokens não são oferecidos ou distribuídos, não podem ser revendidos ou de outra forma transferidos pelos seus detentores a cidadãos de pessoas físicas e jurídicas, tendo sua residência habitual, local ou sede de incorporação em país ou território em que as transações com tokens digitais são proibidos ou de qualquer maneira restrita pelas leis ou regulamentos aplicáveis, ou então ficará proibido ou restrito em qualquer momento após a entrada em vigor deste Contrato ("Pessoas Restritas").

Não aceitamos a participação das Pessoas Restritas e reservamos o direito de recusar ou cancelar os pedidos de compra de token INS a qualquer momento, a nosso exclusivo critério, quando a informação fornecida pelo comprador dentro do procedimento KYC não for suficiente, impreciso ou enganador, ou o comprador for considerado uma Pessoa Restrita.

### 9.5. ESCROW

Todos os pagamentos recebidos para a compra de tokens INS durante a venda do tokens INS serão guardados em Escrow (cativos) numa multi-signature wallet (carteira com várias assinaturas). As chaves da wallet estão com a equipa INS e com a Nesterov Savelieve & Partners, um prestador de serviços jurídicos internacional membro da Yingke, a maior rede de prestadores de serviços jurídicos na Ásia. A NSP tem escritórios com parceiros em mais de 30 países incluindo a China, Reino Unido, Suíça e Itália.

### 9.4. INS PROMO TOKEN (INSP) AIRDROP

500,000,000 tokens INSP airdropped para todos os endereços com  $\geq 0.1$ ETH. A 1 de Novembro foi tirado um snapshot de todos os detentores de ETH. O token INSP dá ainda um bónus adicional de 5% na compra de tokens durante a corrente venda de tokens. O token INSP é um token promocional e não pode ser trocado por tokens INS.

Endereço do contrato: 0x52903256dd18D85c2Dc4a6C999907c9793eA61E3

Objectivo do Airdrop INSP:

- Uma oportunidade justa para envolver mais pessoas
- Facilitar a actividade e capturar mais público

Os destinatários do airdrop não precisam de fazer nada para receber os tokens INSP. Ignore quaisquer pedidos para as suas chaves privadas.

# 10. EQUIPA E CONSULTORES

Os fundadores do INS Peter Fedchenkov e Dmitry Zhulin conhecem-se desde 2010 e trabalham juntos desde 2013. O INS é também apoiado por consultores de renome mundial.

---

## EXPERIÊNCIA DA EQUIPA SELECIONADA



## 10.1. CONSULTORES



**EYAL HERTZOG**   Bancor

### CONSULTOR DE PRODUTO

Co-fundador do Bancor, Chief Architect e Head of Product Development. Eyal é um empreendedor em série, fundador do MetaCafe e da Contact Networks líder no mercado das criptomoedas e da internet..



**MICHAEL TERPIN**   

### CONSULTOR

Fundador e CEO do Transform Group, uma empresa de Relações Públicas com mais de 40 ICO's apoiadas com sucesso. Co-fundador e Presidente da BitAngels um grupo de investidores em criptomoedas. Fundador e Director de Conferências da CoinAgenda. Consultor especial no Fundo Alfabit.



**MOE LEVIN**  

**CONSULTOR**

CEO da Keynote, membro do Comitê Executivo no Global Blockchain Council, fundador da North American Bitcoin Conference. Moe é um empreendedor visionário e um líder reconhecido no espaço criptográfico



**DAVID WACHSMAN**   WACHSMAN PR

**CONSULTOR DE RELAÇÕES PÚBLICAS**

Fundador da Wachsmann PR a maior agência de Relações Públicas na área da blockchain no mundo, liderando projetos como Dash, Ionomi, Aragon, Kraken, Lisk, Kik entre muitos outros.



**DR. RAWI ABDELAL**  **HARVARD  
BUSINESS SCHOOL**

**ACADEMIC ADVISOR**

Rawi Abdelal é o Herbert F. Johnson Professor de Gestão Internacional em Harvard Business School é o diretor do Harvard's Davis Center para russo e estudantes eurasiáticos



**DMITRY FILATOV**   ICOSHARK  ICORATING

**CONSULTOR**

Fundador da ICORating, sócio geral do fundo de investimento ICOShark crypto, fundador de Topface, serviço de namoro com 100 milhões de usuários, fundador de várias outras Empresas em adtech e cryptotech. Empresário serial e crypto investidor desde 2013



**SEBASTIAN STUPURAC**   WINGS

**CONSULTOR PARA A COMUNIDADE**

Co-fundador da Wings, uma comunidade de envolvimento bem sucedida e plataforma de facilitação de smart contract, um dos poucos DAPPS de trabalho no Ethereum blockchain. Vasta experiência em soluções descentralizadas e tecnologia blockchain desde 2013.



**ILYA PEREKOPSKY**   BLACKMOON  
CRYPTO

**CONSULTOR DE ICO**

Co-fundador do Blackmoon Financial Group ( \$30 milhões na ICO em setembro de 2017). Um dos primeiros funcionários e recentemente vice-presidente da VK, a rede social líder em Rússia com mais de 400 milhões de usuários em todo o mundo

## 10.2. EQUIPA PRINCIPAL



**PETER FEDCHENKOV**

**FUNDADOR**

Traz uma vasta experiência na área do retalho e tecnologia. Trabalhou na Goldman Sachs e na IBM. é professor de retalho na Escola de Estocolmo de Economia em Riga. MBA pela Harvard Business School.



**DMITRY ZHULIN**

**FUNDADOR**

Profissional do Capital de Risco e private equity com especial enfoque no retalho e ecommerce. 5 anos de experiência como investidor em crypto-assets. Trabalhou previamente com VTB Capital Private Equity, Rothschild and PwC. University of London, PgD in Finance



**DMITRY KHOVRATOVICH**

**BLOCKCHAIN & SMART CONTRACTS**

Reconhecido expert na área da criptografia e segurança (12 anos e mais de 12 000 citações). Designer do Argon2 (vencedor do concurso Password Hashing Competition) e da Equihash.



**PRABHAKAR REDDY**

**CRESCIMENTO**

Empreendedor em série com mais de 9 anos de experiência gerindo negócios bem sucedidos na Índia, Dubai e San Francisco. Harvard Business School MBA



**PAVEL YAKSHANKIN**

**TECNOLOGIA**

Mais de 5 anos de experiência a desenvolver projectos em equipa. Previamente trabalho com a Undev, FunBox e Voltmbi. Expert em Ruby, Javascript e Erlang. Palestrante na conferência RailsClub 2016.



**MICHAEL SCHMIDT**

**EXPANSÃO NOS USA**

Baseado em Austin no Texas. Empreendedor e engenheiro com vasta experiência no lançamento de novas tecnologias. Georgia Institute of Technology MS. Harvard Business School MBA



**FEDOR LISITSYN**

**RELAÇÕES COM PRODUTORES**

Profissional estratégico com significativa experiência no sector FMCG. Previamente trabalho na MsKinsey & Company em projectos operacionais. Candidato MBA na Havard Business School.



**MARIA LAPUK**

**PR**

Mais de 10 anos de experiência em Relações Públicas digitais. Uma das mais reconhecidas líderes de PR na região. Foi já premiada como "Perfil PR do ano de 2015" e "Profissional do PR do ano de 2012".



**FRANK VAN DER TOL**

**EUROPE EXPANSION**

Proficcionista experiente em FMCG e mercado do retalho (alimentar e não alimentar). Mais de 15 anos de experiência no mercado FMCG/Retalho, eCommerce e supermercados online. Previamente na Accenture. Erasmus na Universidade de Roterão e Master em Economia na TIAS School for Business & Society MBA



**DMITRY GLADKOV**

**LEGAL ADVISOR**

Partner na Nektorov, Saveliev & Partners (premiada #1 empresa jurídica de VC em 2015). Mais de 20 anos de experiência em legislação empresarial e consultoria financeira. Ex-Conselheiro Geral na UBS (Moscovo) Master in Law pela University of Georgia School of Law

# 12. FATORES DE RISCO

A aquisição dos tokens INS envolve um elevado grau de risco. Cada potencial comprador dos tokens INS deve considerar cuidadosamente as seguintes informações sobre estes riscos antes de decidir comprar os tokens INS. Se algum dos riscos subsequentes realmente ocorrerem, a plataforma INS e o valor dos tokens INS podem ser materialmente afetado negativamente.

Os riscos e incertezas descritos abaixo neste whitepaper podem não ser os únicos tokens que os donos enfrentam. Adicionais riscos e incertezas também podem afetar significativamente a plataforma INS ou o valor dos Tokens INS.

---

## 1. RISCOS RELACIONADOS COM O VALOR DOS TOKENS INS

**1.1. Falta de desenvolvimento de mercado para tokens INS.** Como não houve mercado de negociação público anterior para os tokens INS, a venda dos tokens INS descritos neste whitepaper pode não resultar num mercado de negociação líquido para os tokens INS, e o seu preço pode sofrer mudanças frequentes. Embora tenham sido feitas já submissões a corretoras/exchanges de token criptográfico para que os tokens do INS sejam admitidos à negociação, um mercado público ativo pode não se desenvolver ou ser sustentado após a venda de token INS. Se um mercado de negociação líquida para os tokens INS não se desenvolver, o preço dos tokens INS pode tornar-se mais inconstantes e o dono do token pode não ser capaz de vender ou de outra forma negociar o Token INS a qualquer momento.

**1.2. Riscos relacionados ao preço negociado altamente especulativo.** A avaliação de tokens digitais no mercado secundário é geralmente incerta e bastante especulativa. Os tokens INS não detêm direitos de propriedade sobre os ativos da empresa e, portanto, não são apoiados por nenhum ativo tangível. O preço negociado dos tokens INS pode flutuar muito dentro de um curto período de tempo. Existe um risco alto de que um titular de token perder o valor total da contribuição. No pior dos cenários, os tokens INS podem ser valorizados sem valor.

**1.3. Os Tokens INS podem não ter valor.** Os tokens INS podem não ter valor e não há garantia ou representação de liquidez para os tokens INS. As Partes da Empresa não são e não serão responsáveis pelo valor de mercado dos tokens INS, a negociação/a liquidez dos tokens INS e/ou a disponibilidade de qualquer mercado para o tokens INS através de terceiros ou de outra forma. Para os fins desta seção do Whitepaper, o termo "Companhia Partes" devem incluir a Companhia e seus respectivos funcionários passados, presentes e futuros, diretores, diretores, contratados, consultores, advogados, contadores, consultores financeiros, detentores de ações, fornecedores, fornecedores, prestadores de serviços, pais empresas, subsidiárias, afiliadas, agentes, representantes, predecessores, sucessores e cessionários (a seguir Seção - "Partes da Empresa").

**1.4. Os tokens INS podem não ser reembolsáveis.** Exceto pelo disposto em uma documentação juridicamente vinculativa ou prescrito pela legislação aplicável, as Partes da Empresa não são obrigadas a fornecer aos detentores de token INS um reembolso relacionado à Tokens INS. Nenhuma promessa de desempenho ou preço futuro é ou será feita em relação aos tokens INS, incluindo nenhuma promessa de valor inerente, sem promessas de pagamentos contínuos e nenhuma garantia de que os Tokens deterão qualquer valor particular. Portanto, a recuperação de



recursos gastos pode ser impossível ou pode estar sujeita a leis estrangeiras ou regulamentos, que podem não ser o mesmo que o direito privado do titular token INS

## 2. RISCOS DA BLOCKCHAIN E DE SOFTWARE

**2.1. Risco de atraso de blockchain.** Na maioria das Blockchains usadas para transações de criptomoedas (por exemplo, Ethereum, Bitcoin blockchains), o tempo de produção de blocos é determinado por prova de trabalho (proof-of-work) para que a produção de blocos possa ocorrer de forma aleatória. Por exemplo, a criptomoeda enviada como pagamento para os tokens INS nos últimos segundos da venda token INS pode não ser incluído nesse período. O respectivo bloco na blockchain pode não incluir a transação do comprador no tempo que o comprador espera e o pagamento dos tokens INS pode atingir o endereço de carteira pretendido não no mesmo dia em que o comprador envia as criptomoedas.

**2.2. Risco de Congestionamento do Blockchain.** A maioria das Blockchains utilizados para transações de criptomoedas (por exemplo, Ethereum, Bitcoin blockchains) são propensas ao congestionamento periódico durante o qual as transações podem ser atrasadas ou perdidas. Os indivíduos podem também enviar intencionalmente spam a rede na tentativa de obter uma vantagem na compra de tokens criptográficos. Isto pode resultar numa situação em que os produtores do blockchain não podem incluir a transação do comprador quando o comprador quiser ou a transação do comprador pode não ser incluída, gerando atrasos na blockchain.

**2.3. Risco de fraquezas de software.** O conceito de smart contract token, o aplicativo de software subjacente e plataforma de software (ou seja, Ethereum, Bitcoin blockchains) ainda estão em fase de desenvolvimento precoce e não totalmente comprovadas. Não há representações e garantias de que o processo para criar os tokens INS será ininterrupto ou sem erros. Existe um risco inerente de que o software possa conter fraquezas, vulnerabilidades ou erros causados, inter alia, ou perda completa da criptomoeda e/ou dos tokens do INS.

**2.4. Risco de Nova Tecnologia.** A plataforma INS, os tokens INS e todos os assuntos estabelecidos neste Whitepaper são novos e não testados. A Plataforma INS e os tokens INS podem não ser capazes de concluir, criar, implementar ou adicionar. É possível que nenhum blockchain que utilize a Plataforma INS nunca seja lançada. Comprador do INS tokens não deve contar com a plataforma INS, o smart contract token ou a capacidade de receber os tokens INS associados com a plataforma INS no futuro. Mesmo que a Plataforma INS seja completada, implementada e adotada, pode não funcionar como pretendido, e quaisquer tokens INS podem não ter funcionalidades que sejam desejáveis ou valiosas. Além disso, a tecnologia evolui rapidamente, sendo que a plataforma INS e os tokens INS podem ficar desatualizadas.

## 3. RISCOS DE SEGURANÇA

**3.1. Risco de perda de chaves privadas.** Os tokens INS podem ser mantidos pelo suporte token em sua carteira ou cofre digital, o que requer uma chave privada, ou uma combinação de chaves privadas, para acesso. Consequentemente, perda de chaves privadas necessárias associado à carteira ou cofre digital do suporte token que armazena os tokens do INS resultará na perda de tais tokens INS, acesso ao saldo do token do dono do token e/ou quaisquer saldos iniciais em blockchains criados por terceiros. Além disso, qualquer terceiro que obtenha acesso a essas chaves privadas, inclusive ao obter acesso a credenciais de login de uma hospedagem serviço de carteira ou de vault que o titular usa, pode ser capaz de apropriar-se indevidamente do token INS do dono.

**3.2. Falta de Segurança do Token.** Os tokens INS podem estar sujeitos a expropriação e/ou roubo. Hackers ou outros grupos maliciosos ou organizações podem tentar interferir no smart contract token que cria os tokens INS ou o INS tokens de várias maneiras, incluindo, mas não limitado a, ataques de malware, ataques de negação de serviço, consenso ataques, ataques de Sybil, smurfing e spoofing. Além disso, porque a plataforma Ethereum repousa em smart contract software, existe o risco de que os smart contracts Ethereum possam conter bugs intencionais ou não

intencionais que pode afetar negativamente os tokens do INS ou resultar na perda de tokens do INS, a perda de capacidade de acessar ou controlar o Tokens INS. No caso de um bug no software ou um ponto fraco, pode não haver recurso e os titulares dos tokens INS não possuem garantia de qualquer recurso, reembolso ou compensação.

**3.3. Ataques no Smart Contract do Token.** O blockchain utilizado para o smart contract token que cria os tokens do INS é suscetível a ataques, incluindo ataques de dupla despesa, ataque majority mining power, "selfish-mining" attacks, e race condition attacks. Qualquer ataque bem sucedido apresenta um risco para o smart contract token, esperado adequado execução e sequenciamento das transações token INS, e espera execução adequada e sequência de contrato computações.

**3.4. Falha na localização de uma chave pública na conta do comprador.** Falha de um comprador dos tokens INS para mapear uma chave pública para tal conta do comprador pode resultar na impossibilidade de terceiros reconhecer o saldo token do INS do comprador no Ethereum blockchain quando e se eles configuram os saldos iniciais de uma novo Blockchain com base na Plataforma INS.

**3.5. Risco de serviço de carteira incompatível.** O fornecedor de serviços de carteira ou carteira utilizado para a aquisição e armazenamento dos tokens do INS, devem ser tecnicamente compatíveis com os tokens do INS. A falta de garantia pode fazer com que o comprador de tokens INS não tenha acesso a seus tokens INS.

#### 4. RISCOS RELATIVOS AO DESENVOLVIMENTO DA PLATAFORMA

**4.1. Risco relacionado à dependência de terceiros.** Mesmo que seja completado, a plataforma INS dependerá, no todo ou em parte, dos terceiros para adotá-lo e implementá-lo e continuar a desenvolver, fornecer e, de outro modo, apoiá-lo. Não há garantia ou algo que garanta que esses terceiros concluirão seu trabalho, cumprirão adequadamente suas obrigações ou as necessidades de todos, todos podem ter um efeito adverso material na plataforma INS.

**4.2. Dependência da plataforma INS na equipe de gerenciamento sênior.** Capacidade da equipe de gerenciamento sênior que é responsável pela manutenção da posição competitiva da plataforma INS depende, em grande medida, dos serviços de cada membro dessa equipe. A perda ou diminuição nos serviços de membros da respectiva equipe de gerência sênior ou uma incapacidade de atrair, reter e manter pessoal adicional da gerência sênior poderia ter um efeito adverso na plataforma INS. A competição por pessoal com conhecimentos relevantes é intensa devido ao pequeno número de indivíduos qualificados, e esta situação afeta seriamente a capacidade de manter sua gerência sênior existente e atrair pessoal adicional qualificado de gerência sênior, o que poderia ter um impacto adverso significativo na plataforma INS.

**4.3. Dependência da plataforma INS em vários fatores.** O desenvolvimento da plataforma INS pode ser abandonado por um número de razões, incluindo falta de interesse do público, falta de financiamento, falta de sucesso comercial ou perspectivas, ou partida da equipe principal.

**4.4. Falta de interesse para a plataforma INS.** Mesmo que a Plataforma INS tenha sido concluída e adotada e lançada, o sucesso da plataforma INS depende do interesse e da participação de terceiros como desenvolvedores. Não pode haver garantia ou algo que garanta que haverá interesse ou participação suficiente na Plataforma INS.

**4.5. Mudanças na plataforma INS.** A plataforma INS ainda está em desenvolvimento e pode sofrer mudanças significativas ao longo do tempo. Embora a equipe de gerenciamento de projetos pretenda que a Plataforma INS tenha os recursos e especificações estabelecidos neste whitepaper, mudanças em tais recursos e as especificações podem ser feitas por qualquer número de razões, o que pode significar que a Plataforma INS não atende às expectativas do detentor do INS Tokens.

**4.6. Risco associado a outras aplicações.** A plataforma INS pode dar origem a outros projetos alternativos, promovidos por terceiros não afiliados, nos termos dos quais o token INS não terá valor intrínseco.

**4.7. Risco de uma flutuação desfavorável do valor da criptomoeda.** O produto da venda dos tokens INS será denominados em criptomoeda, e podem ser convertidos em outras criptomoedas e dinheiro. Se o valor de criptomoeda flutua desfavoravelmente durante ou após a venda de token INS, a equipe de gerenciamento do projeto pode não ser capaz de financiar o desenvolvimento, ou pode não ser capaz de desenvolver ou manter a Plataforma INS em da maneira que pretendia.

## 5. RISCOS RESULTANTES DO CURSO DAS EMPRESAS PARTES DO NEGÓCIO

**5.1. Risco de Conflitos de Interesse.** As partes da empresa podem estar envolvidas em transações com partes relacionadas, incluindo o maior acionista maioritário, empresas controladas por ele ou em que ele possui interesse e outras afiliadas, e pode continuar a fazê-lo no futuro. Podem surgir conflitos de interesses entre as afiliadas de qualquer empresa e respectiva companhia, resultando na conclusão de transações não determinadas pela força do mercado.

**5.2. Riscos relacionados à invalidação de transações de partes da empresa.** As partes da empresa tomaram uma variedade de ações relacionados aos seus negócios que, se desafiados com sucesso por não cumprir com os requisitos legais aplicáveis, poderiam ser invalidado ou pode resultar na imposição de responsabilidades na respectiva companhia. Uma vez que a legislação aplicável pode sujeito a muitas interpretações diferentes, o respectivo Grupo de Empresa pode não ser capaz de defender com sucesso qualquer o recurso contra tais transações e a invalidade de tais transações ou a imposição de tais a responsabilidade pode, individualmente ou em conjunto, ter um efeito adverso relevante na plataforma INS.

**5.3. Risco decorrente de mercados emergentes.** As partes da empresa ou algumas delas podem operar em mercados emergentes. Os mercados emergentes estão sujeitos a riscos maiores que os mercados mais desenvolvidos, incluindo aspectos legais, econômicos e riscos políticos. As economias emergentes estão sujeitas a mudanças rápidas e que as informações contidas neste whitepaper pode tornar-se desatualizado relativamente rápido.

## 6. RISCOS GOVERNAMENTAIS

**6.1. Quadro Regulatório Incerto.** O status regulatório dos tokens criptográficos, ativos digitais e blockchains tecnologia não está clara ou não é estabelecida em muitas jurisdições. É difícil prever como ou se o governo as autoridades regulamentarão essas tecnologias. Também é difícil prever como ou se alguma autoridade governamental pode fazer alterações nas leis, regulamentos e/ou regras existentes que afetarão tokens criptográficos, ativos digitais, tecnologia blockchain e suas aplicações. Tais mudanças poderiam impactar negativamente os tokens de várias maneiras, incluindo, por exemplo, através da determinação de que os tokens são instrumentos financeiros regulamentados que exigem cadastro. A empresa pode cessar a distribuição dos tokens INS, o desenvolvimento da plataforma INS ou cessar operações em uma jurisdição no caso de as ações governamentais torná-la ilegal ou comercialmente indesejável para continuar a fazê-lo.

**6.2. Falha na obtenção, manutenção ou renovação de licenças e licenças.** Embora a partir da data de início do token INS não existam requisitos legais que obrigam a empresa a receber quaisquer licenças e autorizações necessárias para transportar fora da sua atividade, existe o risco de que tais requisitos legais possam ser adotados no futuro e podem estar relacionados a qualquer das Partes da Empresa. Neste caso, o negócio das Partes da Empresa dependerá da validade contínua de tais licenças e autorizações e sua conformidade com seus termos. As autoridades reguladoras exercerão considerável discricão no momento da emissão e renovação de licenças e monitoramento da conformidade dos licenciados com os termos da licença. Requisitos que podem ser impostos por essas autoridades e que podem exigir que qualquer uma das Partes da Empresa cumpra com numerosos padrões, recrutar pessoal qualificado, manter o equipamento técnico e os sistemas de controle de qualidade necessários, monitorar nossas operações, manter os documentos adequados e, mediante solicitação, enviar informações apropriadas para o licenciamento autoridades, pode ser dispendioso e demorado e pode resultar em atrasos no início ou continuação de operação da plataforma INS. Além disso, os particulares e o público em geral possuem direitos para comentar e de outra forma, envolver-se no processo de licenciamento, inclusive através da intervenção nos tribunais e pressão

política. Adequadamente, As licenças que qualquer Parte da Empresa pode precisar não podem ser emitidas ou renovadas, ou, se emitidas ou renovadas, não podem ser emitidas ou renovadas em tempo hábil, ou podem envolver requisitos que restrinjam a capacidade de qualquer companhia de conduzir sua operações ou para fazê-lo de forma lucrativa.

**6.3. Risco de ação governamental.** A indústria em que as Partes da Empresa operam é nova e pode estar sujeita a maior supervisão e análise, incluindo investigações ou ações de execução. Não há garantia de que as autoridades governamentais não examinarão as operações das Partes da Empresa e/ou buscarão ações de execução contra eles. Tudo isso pode sujeitar as Partes da Empresa a julgamentos, liquidações, multas ou penalidades, ou causar Empresa Partes para reestruturar suas operações e atividades ou deixar de oferecer determinados produtos ou serviços, tudo o que poderia prejudicar a reputação das Partes da Empresa ou levar a maiores custos operacionais, o que pode, por sua vez, ter um efeito adverso material nos tokens INS e/ou no desenvolvimento da plataforma INS.

**6.4. Risco do peso de leis, regulamentos e padrões aplicáveis.** Incumprimento das leis vigentes e regulamentos ou as descobertas de inspeções governamentais, ou aumento da regulamentação governamental das Partes da Empresa operações, poderia resultar em custos de conformidade adicionais substanciais ou várias sanções, o que poderia materialmente afetar negativamente o negócio das empresas e a plataforma INS. As operações e propriedades das Partes da Empresa estão sujeito a regulação por várias entidades e agências governamentais, em conexão com o cumprimento contínuo de leis, regulamentos e padrões. As autoridades reguladoras exercem considerável poder discricionário em matéria de execução e interpretação das leis, regulamentos e normas aplicáveis. As respectivas autoridades têm o direito de, e frequentemente fazê-lo, realizar inspeções periódicas das operações e propriedades de uma Companhia todo o ano. Qualquer futuras inspeções podem concluir que qualquer Parte da Empresa violou leis, decretos ou regulamentos, e pode ser incapaz de refutar tais conclusões ou remediar as violações. O incumprimento por parte de uma Empresa de conformidade com as leis e os regulamentos ou os resultados das inspeções governamentais podem resultar na imposição de multas ou penalidades ou mais graves sanções ou requisitos que a respectiva Parte da Empresa cesse certas de suas atividades comerciais, ou em processos criminais e penalidades administrativas aplicáveis aos respectivos diretores. Quaisquer decisões, requisitos ou sanções, ou qualquer aumento de regulamentação governamental das respectivas operações, poderia aumentar os custos das Partes da Empresa e materialmente afetar negativamente o negócio das empresas e a plataforma INS.

**6.5. Ação governamental ilegal ou arbitrária.** As autoridades governamentais podem ter um alto grau de discricção e, a vezes, agir seletivamente ou arbitrariamente, sem audiência ou aviso prévio, e às vezes de forma contrária a uma lei ou influenciado por considerações políticas ou comerciais. Além disso, o governo também tem o poder em certas circunstâncias, por regulamento ou ato do governo, interferir com o desempenho de, anular ou rescindir contratos. As ações governamentais ilegais, seletivas ou arbitrárias incluem a negação ou retirada de licenças, auditorias fiscais repentinas e inesperadas, processos penais e ações civis. Entidades governamentais federais e locais têm também usou defeitos comuns em assuntos relacionados à venda de Token como pretextos para reivindicações judiciais e outras demandas para invalidar ou anular qualquer transação relacionada, muitas vezes para fins políticos. Neste ambiente, as Partes da Empresa "os concorrentes podem receber tratamento preferencial do governo, potencialmente dando-lhes uma vantagem competitiva sobre as partes da empresa.



**APOIE O ECOSSISTEMA INS E  
JUNTE-SE A NÓS HOJE**

[www.ins.world](http://www.ins.world)

[One-Pager](#)

[Apresentação](#)

