



LA INDUSTRIA DEL CONSUMO, REINVENTADA

Un ecosistema descentralizado que conecta
directamente a los fabricantes de comestibles y a
los consumidores

www.ins.world

[Resumen](#)

[Presentación](#)



DESCARGOS DE RESPONSABILIDAD

La información contenida en este White Paper (en adelante Libro Blanco) podría no ser exhaustiva y no supone ningún elemento de una relación contractual. El contenido de este libro blanco no es vinculante para INS Ecosystem Limited («Empresa INS» o «INS») y sus filiales, e INS se reserva el derecho de cambiar, modificar, añadir o quitar partes de este libro blanco por cualquier razón, en cualquier momento antes, durante y después de la venta de tokens de INS mediante la publicación del libro blanco modificado en la página web.

Este libro blanco no constituye un consejo en materia inversora, jurídica, fiscal, regulatoria, financiera, contable o de otro tipo, y este libro blanco no pretende ser la única base a la hora de realizar cualquier evaluación de una transacción relativa a la adquisición de tokens de INS. Antes de adquirir los tokens de INS, un posible comprador debería consultar con su propio asesor en materia legal, inversora, fiscal, contable y otras para determinar los posibles beneficios, cargas y otras consecuencias de dicha transacción.

Nada en este libro blanco se considerará que constituye un folleto de cualquier tipo o una solicitud de inversión, ni en modo alguno se corresponde a una oferta o una solicitud de oferta para comprar valores en cualquier jurisdicción. Este documento no se redacta de acuerdo con, y no está sujeto a, las leyes o los reglamentos de cualquier jurisdicción que prohíban o, de alguna manera, limiten las transacciones relativas a, o que utilicen, tokens digitales.

El token de INS no es una moneda digital, un valor, una materia prima, ni cualquier otro tipo de instrumento financiero, y no ha sido registrado bajo la Ley de Títulos Valores de 1933, las leyes de valores de cualquier estado de los Estados Unidos de América o las leyes de valores de cualquier otro país donde pueda residir un posible titular de tokens.

Los tokens de INS no se ofrecen ni distribuyen, ni se pueden revender ni, por otra parte, enajenar por sus titulares, a personas físicas y personas jurídicas que tengan su lugar de residencia habitual o sede oficial en un país o territorio donde las transacciones con tokens digitales estén prohibidas o de alguna manera restringidas por la legislación o las regulaciones aplicables. Si dicha persona restringida adquiere tokens de INS, habrá cometido un acto ilegal, no autorizado y fraudulento y, en este sentido, deberá hacer frente a las consecuencias negativas.

INS no ofrece ni distribuye los tokens de INS, ni realiza actividades comerciales en cualquier sector regulado en Singapur, en la República Popular de China o en otros países y territorios donde las transacciones relativas a, o que utilizan, tokens digitales están sometidas a regulaciones restrictivas o requieren que INS se registre o reciba autorización bajo licencia por parte de las autoridades gubernamentales aplicables.

Se recuerda a cada uno de los compradores de tokens de INS que este libro blanco se le ha sido presentado en base a ser una persona a cuya atención este documento podría presentarse legalmente en conformidad con la legislación de la jurisdicción del comprador. Será responsabilidad de cada posible comprador de tokens de INS determinar si el comprador puede comprar legalmente los tokens de INS en la jurisdicción del comprador y si el comprador puede luego revender los tokens de INS a otro comprador en cualquier otra jurisdicción.

Determinadas declaraciones y estimaciones, así como la información financiera contenida en este libro blanco, constituyen declaraciones o información de carácter prospectivo. Tales declaraciones o información de carácter prospectivo implican riesgos e incertidumbres conocidos y desconocidos que pueden provocar que los eventos o resultados reales difieran materialmente de las estimaciones o los resultados expresados en tales declaraciones o información de carácter prospectivo.

El libro blanco en inglés es la principal fuente oficial de información sobre el proyecto. Es posible que la información contenida en el libro blanco en inglés se traduzca de vez en cuando a otros idiomas. En el curso de dicha traducción, alguna información contenida en el libro blanco en inglés podría perderse, dañarse o tergiversarse. No se puede garantizar la exactitud de tales comunicaciones alternativas. En caso de incoherencias o contradicciones entre esas traducciones y el libro blanco oficial en inglés, las disposiciones del documento original en inglés prevalecerán.

CONTENIDO

1. RESUMEN	3
2. INTRODUCCIÓN	7
2.1. RETOS DEL MERCADO DE COMESTIBLES	7
2.2. EXPERIENCIA DE LOS FUNDADORES	10
3. RESUMEN DEL MERCADO	13
3.1. EL MERCADO MUNDIAL DE COMESTIBLES	13
3.2. EL MERCADO DE COMESTIBLES EN LÍNEA	15
4. ECOSISTEMA DE INS	18
4.1. RESUMEN	18
4.2. PARTICIPANTES DEL ECOSISTEMA	19
4.3. BLOCKCHAIN Y CONTRATOS INTELIGENTES	23
5. PLATAFORMA INS	26
5.1. COMPONENTES Y PROCESOS CLAVE	26
5.2. INCENTIVOS PARA CONSUMIDORES Y FABRICANTES	31
6. APLICACIONES PARA DISPOSITIVOS MÓVILES E INTERFACES	32
7. HOJA DE RUTA	35
7.1. DESARROLLO DE LA HOJA DE RUTA	36
7.2. PLAN DE EXPANSIÓN GEOGRÁFICA	38
8. TOKEN DE INS	39
8.1. ESTRUCTURA	39
8.2. USO	39
8.3. ADOPCIÓN	40
9. VENTA DE TOKENS	41
9.1. RESUMEN	41
9.2. INGRESOS POR VENTA DE TOKENS	43
9.3. CONOCIMIENTO DEL CLIENTE (KYC)	44
9.4. PROMOCIÓN INS TOKEN (INSP) AIRDROP	44
Los destinatarios del airdrop no necesitan hacer nada para recibir los tokens INSP.	44
Ignore las solicitudes de tus claves privadas.	44
10. EQUIPO Y ASESORES	45
10.1. ASESORES	45
10.2. EQUIPO PRINCIPAL	47
12. FACTORES DE RIESGO	49

1. RESUMEN

Este libro blanco explora los desafíos del mercado mundial de comestibles, que experimenta un cambio de paradigma tecnológico al ofrecer un potencial transformador, así como los aspectos técnicos y comerciales de la solución que INS está desarrollando para capitalizar este potencial. Los aspectos destacados del documento se indican a continuación:

Se prevé que el mercado de comestibles, uno de los mayores mercados de consumo en el mundo, llegue a 8,5 billones USD antes de 2020. Está llegando a un punto de inflexión digital, en el que gran parte de su crecimiento procede de operaciones realizadas a través de Internet. Se prevé que las compras de comestibles en línea, el segmento objetivo de INS, crezcan de 98 000 millones USD en 2015 a 290 000 millones USD en 2020, según estimaciones de IDG.

A pesar del enorme crecimiento, el mercado de comestibles presenta dos grandes problemas interrelacionados: el abuso por parte de los minoristas y la falta de eficacia en las promociones comerciales.

El mercado de comestibles está dominado por los minoristas. Las cadenas minoristas captan una cuota muy alta de los ingresos por la venta de comestibles y ejercen una enorme influencia en los fabricantes, lo que provoca un gran impacto en los consumidores de todo el mundo. Los minoristas dictan qué alimento se cultiva y cómo se procesa, envasa, tarifica y promociona. Por ejemplo, en el Reino Unido, solo cuatro minoristas dan servicio a 7000 fabricantes para vender sus productos en 25 millones de hogares¹, lo que demuestra que la existencia de abusos por parte de minoristas en la industria de comestibles no sólo se ha permitido, sino que además ha prosperado.



¹ Fuente: Consumers International.

Práctica de promociones comerciales ineficaz, costosa y anticuada. El gasto de promoción comercial representa el 17 % de las ventas del fabricante². Todos los años, más de 50 000 millones de dólares³ invertidos en promociones comerciales nunca llegan al consumidor. La injusticia del ambiente proclive a las promociones de hoy va de la mano con el coste cada vez mayor de dichas promociones y la falta de eficiencia que generan. El 95 % de los fabricantes admiten que la falta de eficiencia en las promociones comerciales es un tema muy importante.⁴



INS está implementando un ecosistema descentralizado que permite a los consumidores ahorrar hasta un 30 % en la compra diaria al comprar directamente a los fabricantes de comestibles.

Interacción directa entre consumidores y fabricantes. Evitar a minoristas y mayoristas significa una experiencia de compra más personalizada y transparente, y a precios más bajos. Los consumidores podrán decidir qué marcas quieren y qué mercancías necesitan. Nosotros lo llamamos «Consumo 2.0», pues los clientes del siglo XXI están cansados de un tipo de comunicación unidireccional, por el que los minoristas solo ofrecen productos destinados a maximizar los beneficios de los minoristas, y no los productos que los consumidores desean realmente. También queremos que los consumidores tengan acceso sin trabas a fabricantes independientes y locales, incluyendo a los agricultores, que no encajan en la cadena de suministro de los minoristas ni en los términos de adquisición de mercancías, y no pueden llevar sus productos a los estantes de los comercios.

² Fuente: [Deloitte](#), [American Marketing Association](#).

³ Fuente: [Deloitte](#).

⁴ Ibid.

Permitir que los fabricantes vendan sus productos directamente a los consumidores. No más promociones comerciales caras e ineficientes impuestas por minoristas y mayoristas. INS permitirá a los fabricantes crear planes de marketing a medida para recompensar a sus clientes directamente. Estos planes funcionan con contratos inteligentes y emplean el token de INS como forma de recompensa. Es similar a los planes de recompensa basados en millas de muchas compañías aéreas, pero más avanzado, más barato de utilizar y personalizado gracias a los contratos inteligentes que subyacen tras ellos. Esto era apenas posible antes de la era de la blockchain y los contratos inteligentes.

INS cuenta con los requisitos previos para llevar a cabo la ambiciosa tarea de alterar la industria en base a nuestro conocimiento profundo de la industria y el interés confirmado por parte de los mayores fabricantes de bienes de consumo del mundo.

Trayectoria de más de cuatro años en la industria del consumo. INS fue creada por veteranos de la industria de comestibles en línea y utiliza el conocimiento y la experiencia adquiridos desde 2013. Hemos entablado unas sólidas relaciones con los fabricantes y obtenido valiosos comentarios de los consumidores.

INS ha suscitado un gran interés por parte de algunos de los mayores y pequeños fabricantes de comestibles del mundo.



2. INTRODUCCIÓN

2.1. RETOS DEL MERCADO DE COMESTIBLES

ABUSOS DE PODER DE COMPRA POR PARTE DE LOS MINORISTAS

La industria mundial de comestibles está dominada por cadenas minoristas del mercado de masas. A nivel nacional, en muchos países, una gran cuota del mercado de comestibles está a menudo en manos de unos pocos minoristas. Si bien un cierto poder de compra podría resultar comprensible y sencillamente deseable como ventaja competitiva, el alto grado de concentración provoca un desequilibrio creciente de poder de compra dentro de la cadena de suministro.

Ejercer el poder de compra es natural si no se abusa de él. Es comprensible que cualquier participante de la industria busque mayores volúmenes como herramienta para negociar mejores precios. Pero los minoristas fuerzan los límites de lo que es justo. Los minoristas de comestibles obtienen de forma permanente y agresiva mejores condiciones de los fabricantes ya exprimidos, que van mucho más allá de las ventajas que otro actor podría recibir para conseguir economías de escala.

Grande o pequeño, ningún fabricante tiene suficiente poder. Empresas de carácter global, como Procter & Gamble, Nestlé y Unilever, desempeñan una función en la industria y tienen más poder de negociación que los pequeños fabricantes. Aun así, estas empresas sencillamente no son rival para el enorme control que los minoristas ejercen sobre los clientes finales a lo largo de la cadena de suministro. Por ejemplo, las ventas de Wal-Mart son aproximadamente 5 veces mayores que las de su mayor proveedor, Procter & Gamble.⁵ Wal-Mart representó el 16 % de las ventas de Procter & Gamble en el año 2016.⁶

El abuso del poder de compra minorista se extiende más allá de lo que podría considerarse una presión normal. La explicación de esta presión es abuso de poder de compra. Este poder permite a minoristas determinar lo que se guardará en existencias y lo que no, y en qué términos, como fuentes, cantidad, calidad, plazos de entrega, embalaje, política de devoluciones y, sobre todo, precio y condiciones de pago. Efectivamente, una empresa de supermercados




⁵ Fuente: [MIT Sloan Review, Rebuilding the Relationship Between Manufacturers and Retailers](#) (2013).

⁶ Fuente: [Procter & Gamble Annual Report](#) (2017).

puede manejar una importante baza, a saber, la amenaza de dejar de vender uno o más productos.

Prueba del abuso de poder minorista - La Comisión de Competencia del Reino Unido, por ejemplo, descubrió que los principales minoristas disfrutaban de una ventaja en el precio que excede la diferencia sobre el coste. Entre otros desvíos adicionales de una conducta minorista que pueden considerarse adecuada se incluyen: retrasar los pagos a los fabricantes más allá de los términos estipulados en los contratos; y cambiar las cantidades o especificaciones de calidad del producto con menos de tres días de antelación y sin tener que pagar indemnización al fabricante.⁷ La siguiente imagen ofrece una prueba concreta del abuso del poder de compra minorista y la falta de adhesión a los códigos de conducta, que fue recogido por varios medios de comunicación.

Prueba reciente de abuso minorista y falta de adhesión a códigos de conducta

	<p>"Los Supermercados se enfrentan a grandes multas por abusar de los granjeros" – <i>The Telegraph</i></p> <p>Los supermercados han sido acusados de comportarse de manera irracional al fijar los precios, cambiando las condiciones de los acuerdos una vez que están establecidos.</p>
	<p>"Los proveedores de Tesco denuncian que es el peor minorista por su falta de cumplimiento en el código de buenas prácticas" – <i>The Guardian</i></p> <p>Los proveedores de Tesco dicen que es el peor minorista por no cumplir con el código de buenas prácticas. Un cuestionario revela que el 30% de los proveedores directos afirman que el mayor supermercado de Reino Unido rara vez cumple con los códigos de la industria.</p>
	<p>"ACCC investiga denuncias a Woolworths y Aldi 'por un mal comienzo' en el código de conductas de supermercados" – <i>ABC News (Australia)</i></p> <p>El organismo de competencia está investigando indicios de que Woolworths y Aldi "no han tenido un buen comienzo" con el nuevo Código de Conducta de Tiendas de Alimentación. El Código se redactó para asegurar que los minoristas acuerden con sus proveedores "de buena fe", tras años de quejas de granjeros y fabricantes sobre tratos injustos.</p>

INS ayudará a los fabricantes de comestibles a evitar a minoristas y mayoristas, promocionar y vender directamente sus productos a los consumidores.

⁷ Fuente: Gordon Mills, Buyer Power of Supermarkets.

INEFICIENCIAS EN LA CADENA DE SUMINISTRO

Hay una gran distancia entre la fabricación y el consumo. Un alimento medio en EE. UU. viaja unas 1500 millas para ir de la granja al plato.⁸ Este problema es relevante en muchos países y tiene consecuencias financieras y ecológicas severas con un impacto muy negativo en el largo plazo. Las millas del alimento, la distancia que viaja el alimento desde el lugar donde se ha cultivado al lugar donde finalmente se consume o compra, aumentan significativamente cuando los compradores importan alimentos de otras partes del país, región o mundo.⁹

Desperdicios en diversas áreas de la cadena de suministro. En los centros de distribución y en los estantes de las tiendas de comestibles, los alimentos se desperdician. Todas las noches, muchos artículos perecederos deben tirarse a la basura. Según una reciente encuesta, los supermercados ofrecen 400 millones de libras de comida, sin embargo, casi un tercio de ella se desperdicia todos los años.¹⁰ Desafortunadamente, los sistemas minoristas actuales están diseñados para reducir la falta de existencias en lugar de medir y gestionar el desperdicio de alimentos. Por lo tanto, los directores priorizan que siempre queden alimentos en los estantes.¹¹

INS reducirá la distancia que recorren los alimentos, lo que permitirá que los consumidores accedan a los fabricantes locales, incluyendo los agricultores. INS implementará un sistema de «extracción» eficaz para reducir inventarios y falta de existencias que ayudarían a disminuir los desperdicios alimentarios.

LAS PROMOCIONES COMERCIALES SON INEFICACES, CARAS Y ANTICUADAS

Los fabricantes de comestibles dedican hasta un 17 % de sus ventas a promociones comerciales. Las promociones comerciales constituyen una partida cada vez mayor en los gastos del fabricante, y van destinadas a distribuidores minoristas y mayoristas en lugar de a los consumidores. Los fabricantes gastan al año más de 500 000 millones de dólares en promociones comerciales¹², y según algunos informes, el 66 % de ese gasto genera rendimientos negativos y lleva a precios más altos en los comestibles.

INS tiene como objetivo reemplazar las promociones comerciales con un marketing más personalizado, directo y eficiente, que permita bajar los precios

⁸ Fuente: CUESA, [How Far Does Your Food Travel to Get to Your Plate?](#)

⁹ Fuente: NRDC, [Food miles: How far your food travels has serious consequences for your health and the climate](#) (2007).

¹⁰ Fuente: NPR, [Supermarkets Waste Tons Of Food As They Woo Shoppers](#) (2014).

¹¹ Fuente: ReFED, [Inventory Management Challenges](#).

¹² Fuente: The Boston Consulting Group, estimate (2012).

de los productos y facilitar una eficaz interacción directa entre fabricantes y consumidores.

2.2. EXPERIENCIA DE LOS FUNDADORES

El equipo de INS obtuvo una experiencia de primera mano y práctica sobre la industria de comestibles durante el desarrollo de Instamart, una empresa de capital riesgo que es el mayor operador de reparto de comestibles de Rusia. Instamart emplea a más de 200 personas, ha firmado contratos con los mayores minoristas del país y trabaja con los principales fabricantes de comestibles.

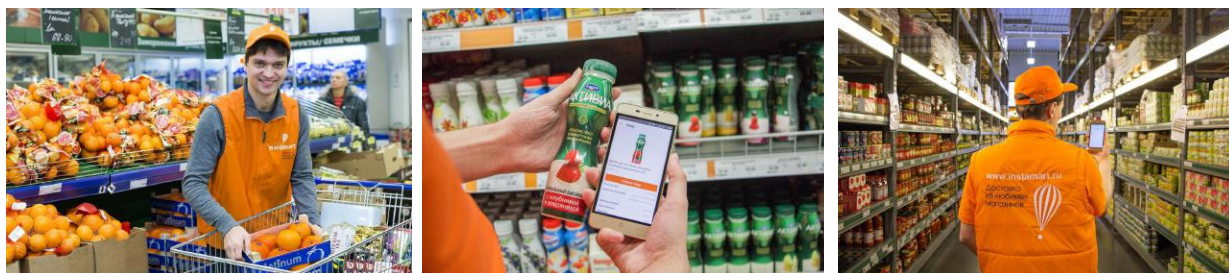
Cuatro años de experiencia operativa en el sector minorista de comestibles nos ha ayudado a identificar las principales ineficiencias y abusos que existen actualmente en la industria. Vemos una gran oportunidad para alterar el mercado minorista de comestibles a nivel mundial a través del establecimiento de un ecosistema descentralizado y justo que conecte directamente a fabricantes y consumidores.

Entre los clientes de Instamart se incluyen corporaciones, incluyendo algunas de las empresas internacionales más destacadas, y personas predominantemente de clase media.

Clientes corporativos selectos de Instamart



Personal de Instamart en acción



Instamart ha desarrollado una relación directa con los fabricantes, incluyendo las empresas multinacionales del sector de FMCG (siglas en inglés de: Bienes de Consumo de Alta Rotación) más grandes del mundo. La empresa ha lanzado una serie de proyectos de marketing dirigidos a establecer una comunicación directa entre las marcas y los consumidores, incluyendo banners publicitarios, entregas patrocinadas, generación de tráfico, muestreo y embalaje de marca compartida.

Selección de contrapartes del sector de FMCG



Instamart ha captado algunos de los inversores más experimentados con una trayectoria excepcional en la industria tecnológica y de comestibles.

INVERSORES



Mail.ru Group, fundada por el legendario inversor Yuri Milner, es la mayor empresa de Internet en Europa del este y la séptima mayor empresa del mundo en cuanto a visitas de páginas. Mail.ru Group es propietaria de redes sociales (VK, Odnoklassniki), juegos (Armored Warfare, Skyforger, Perfect World), servicios cartográficos (Maps.me), uso compartido de vehículos (BeepCar) y reparto de comida (Delivery Club).

LEV KHASIS



Primer subdirector de Sberbank, el mayor banco minorista de Rusia, con amplia experiencia en el comercio minorista:

- CEO de X5 Retail Group, la mayor cadena minorista de comestibles de Rusia (2006-2011)
- Vicepresidente sénior de Wal-Mart (2011-2013)
- Vicepresidente de Jet.com (adquirida por Wal-Mart por 3000 millones USD en 2016)
- Miembro de la junta de Boxed.com
- Miembro de la junta de LendingHome.com

SOLONIN SERGEY



Empresario con más de 20 años de experiencia en las industrias bancaria y de servicios de pago.

Fundador y CEO de Qiwi Group, el proveedor líder de servicios de pago de última generación de Rusia y la CEI con una facturación superior a 10 000 millones USD

ILYA YAKUBSON



Uno de los mejores ejecutivos del mercado minorista. Fue reconocido como «Hombre del año del comercio minorista en 2015».

Ex-CEO de Dixy, la cuarta mayor cadena minorista de comestibles de Rusia (2009-2015)

3. RESUMEN DEL MERCADO

3.1. EL MERCADO MUNDIAL DE COMESTIBLES

- ❖ El mercado de comestibles es uno de los mayores mercados de consumo en el mundo: se espera que llegue a 8,5 billones USD antes de 2020, con una cuota de hasta el 50 % en los gastos de un cliente
- ❖ Los minoristas de comestibles han ganado una cuota de mercado dominante y una alta concentración: hasta el 90 % del mercado en muchos países es controlado por un puñado de minoristas
- ❖ La industria minorista está llegando a un punto de inflexión digital, por el que se espera que gran parte de su crecimiento proceda de operaciones realizadas a través de Internet

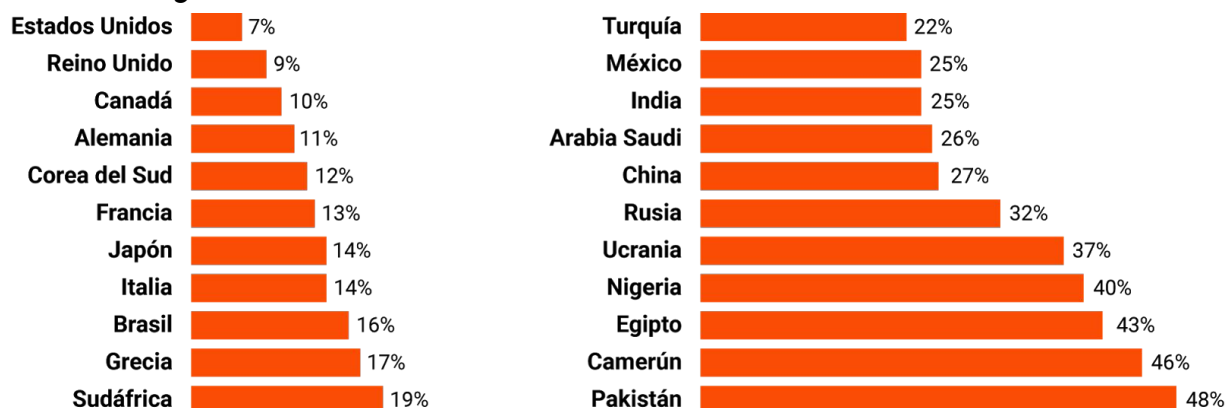
UN MERCADO MUY GRANDE CON UN AMPLIO IMPACTO

Se prevé que la industria mundial de comestibles crezca a un ritmo anual del 6,1 % de 2016 a 2020, y alcance un valor estimado de 8,5 billones USD en el año 2020.¹³ El mercado de comestibles es de carácter defensivo, lo que significa que tiende a permanecer estable durante tiempos económicos buenos y malos, pues siempre habrá demanda de alimentos.

Uno de los segmentos más grandes del sector minorista y que supone una cuota importante en la cartera del consumidor, esta industria causa un gran impacto en las partes interesadas del sector de comestibles, en particular en fabricantes y consumidores. Como ejemplo del impacto en el consumidor, la imagen siguiente muestra la parte del gasto doméstico de los consumidores en varios países.

¹³ Fuente: Persistence Research, [Food Retail Market Will Reach \\$8,541.9 Billion Globally in 2020](#) (2014).

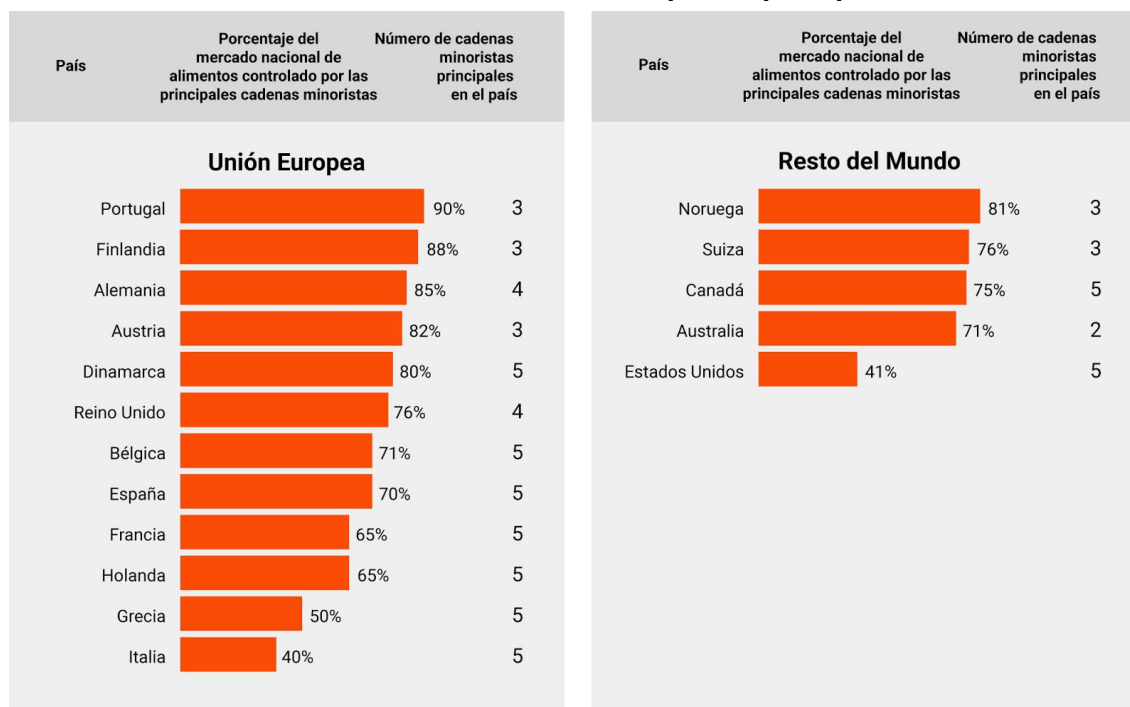
Cuota de los gastos domésticos dedicada a comestibles¹⁴



UNA ALTA CONCENTRACIÓN DEL MERCADO CONDUCE A PRECIOS MÁS ALTOS

La concentración de los mercados minoristas de comestibles es alta en todo el mundo. Las principales corporaciones minoristas de comestibles constituyen una cuota muy alta del mercado. Por ejemplo, en Portugal, el 90 % del mercado de comestibles está controlado por los tres principales minoristas de la nación. Como el mercado se vuelve más concentrado, la competencia se debilita y aumentan los precios de los comestibles.

Cuota del mercado nacional de comestibles controlada por las principales cadenas minoristas¹⁵



¹⁴ Fuente: USDA, [Economic Research Service](#) (2012).

¹⁵ Fuente: Consumers International, Planet Retail, Nielsen.

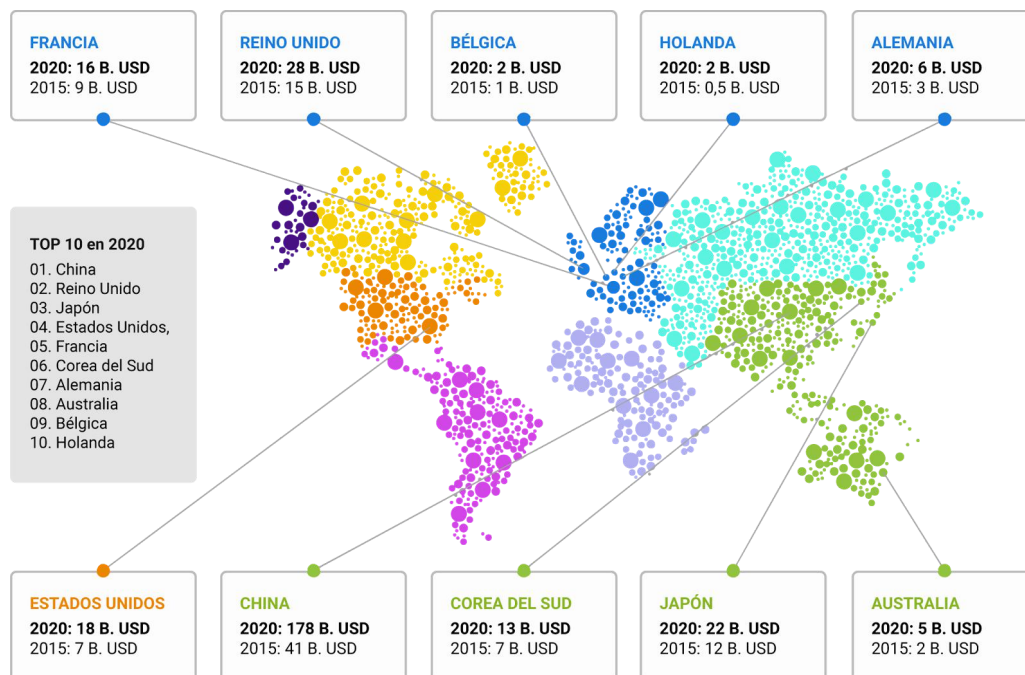
3.2. EL MERCADO DE COMESTIBLES EN LÍNEA

- ❖ Se prevé que las compras de comestibles en línea, el segmento objetivo de INS, crezcan de 98 000 millones USD en 2015 a 290 000 millones USD en 2020
- ❖ El de comestibles, es el último gran mercado de consumo que se está moviendo rápidamente al ámbito de Internet al ofrecer tremendas oportunidades para aquellos que lideren este cambio
- ❖ INS está bien equipada para liderar el segmento de compra de comestibles en línea y está abordando demandas clave del consumidor, como precios más baratos, mayor comodidad, mejor calidad y recompensas únicas directamente de los fabricantes

LA COMPRA DE COMESTIBLES EN LÍNEA SE VA A DISPARAR

El mercado mundial de comestibles en línea aumentó un 16 % en 2016. IGD prevé unas tasas de crecimiento anuales de dos dígitos para las compras de comestibles en línea en los mercados mayores antes de 2020. Se espera que solo los 10 primeros mercados del mundo crezcan de 98 000 millones USD en 2015 a 290 000 millones USD en 2020.¹⁶

Primeros 10 mercados mundiales de comestibles en línea y la previsión hasta 2020¹⁷



¹⁶ Fuente: IGD, [Top 10 Online Global Grocery Markets and Forecast](#) (2015).

¹⁷ Ibid.

CLAVES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

Los consumidores cada vez tienen menos tiempo. El rápido crecimiento del comercio minorista de comestibles en línea puede atribuirse a diversos factores, como el perfil demográfico de los consumidores, el número de mujeres trabajadoras, una buena conexión a Internet, el uso creciente de teléfonos inteligentes, comodidad, etc. La compra tradicional de comestibles en tienda es cada vez más complicada debido al rápido ritmo de vida, especialmente en las zonas urbanas. Además, los compradores están superando los prejuicios de querer tocar y ver los productos alimentarios antes de comprarlos. Los consumidores, presionados por la falta de tiempo, están buscando opciones que ofrezcan más comodidad y ahorren tiempo. La compra de comestibles en línea ofrece exactamente eso y, por lo tanto, está ganando popularidad en los segmentos de consumo.

Claves de la demanda

- Expectativas económicas a petición
- Estilo de vida con escasez de tiempo en las grandes ciudades
- Empeoramiento de la situación del tráfico
- Creciente uso de teléfonos inteligentes
- Clase media creciente en las grandes áreas urbanas

Claves de la oferta

- Advenimiento de la tecnología móvil
- Soluciones de cumplimiento automatizado
- Nuevos modelos de mercado que requieren menos gasto de capital
- La economía de colaboración masiva permite entregas rápidas y asequibles

El precio, la calidad de los productos, la comodidad y las promociones especiales son las claves más importantes que influyen en el comportamiento del consumidor.¹⁸

Claves más importantes para los consumidores en la decisión de compra de comestibles¹⁹



¹⁸ Fuente: Nielsen, [The Future of Grocery](#) (2015).

¹⁹ Ibid. Promedio a nivel mundial.

INS permitirá a los consumidores comprar comestibles de alta calidad a precios más baratos y recibir recompensas directas de fabricantes, con lo que los consumidores podrán comprar comestibles en línea con comodidad.

4. ECOSISTEMA DE INS

4.1. RESUMEN

El ecosistema de INS se convertirá en el primer mercado de comestibles centralizado a nivel global donde los consumidores pueden comprar productos directamente de los fabricantes, y disfrutar de precios bajos y transparentes para una amplia gama de productos de alta calidad y ahorrar en promociones directas. Los fabricantes compiten por los consumidores e interactúan con ellos directamente.

Comparativa con los Competidores

	INS Ecosystem	Minoristas	Amazon Fresh	Instacart	Otros competidores
Precio	✓✓✓	✓✓	✓✓	✓	✓
Calidad	✓✓✓	✓✓	✓✓✓	✓✓	✓
Comodidad	✓✓✓	✓✓	✓✓✓	✓✓✓	✓✓
Promociones especiales	✓✓✓	✓	✓	✓	✓
Surtido	✓✓✓	✓	✓✓	✓✓	✓

INS Ecosystem Limited, una empresa registrada en las Islas Vírgenes Británicas («INS»), es la entidad oficial que crea los tokens, la plataforma y la tecnología de INS. INS se centra en lanzar tecnologías criptográficas de código abierto que permiten el funcionamiento del ecosistema de INS.

Para evitar dudas, los tokens de INS no proporcionan a los titulares de los tokens ninguna propiedad ni otro tipo de interés en INS. Los titulares de los tokens no tienen derecho a ninguna forma garantizada de dividendos, distribuciones de ingresos y derechos de voto.

Para convertirse en un participante del ecosistema, el usuario crea una cuenta en la plataforma INS. Durante el registro, el sistema creará un perfil de usuario y un monedero. A cada participante del ecosistema se le facilitará un monedero que guarda todos los datos en la base de datos descentralizada y permite interactuar con otras partes al utilizar contratos inteligentes.

4.2. PARTICIPANTES DEL ECOSISTEMA

El ecosistema involucrará a los siguientes participantes, que tomarán parte como se muestra en el diagrama siguiente:

-
- Diagrama de flujo de la plataforma INS:
- Fabricantes** (representados por un icono de fábrica) interactúan con la **Plataforma INS** (representada por un icono de red de puntos).
 - Plataforma INS** interactúa con **Consumidores** (representados por un icono de grupo de personas).
 - Consumidores** interactúan con **Logística** (representada por un icono de camión).
 - Logística** interactúa con **Fabricantes**.
- Flujos de productos y pagos:
- Los **Fabricantes** envían **productos** a la **Plataforma INS** y a la **Logística**.
 - La **Plataforma INS** envía **productos** a la **Logística**.
 - La **Logística** envía **productos** a los **Consumidores**.
 - Los **Consumidores** envían **pagos de productos en fiat/BTC/ETH** a la **Plataforma INS**.
 - La **Plataforma INS** envía **recompensas por referenciados** a los **Consumidores**.
 - Los **Consumidores** envían **pagos de productos** a los **Fabricantes**.
 - Los **Fabricantes** envían **pagos de productos** a la **Plataforma INS**.
 - La **Plataforma INS** envía **pagos de 1%** a los **Fabricantes**.
 - La **Logística** envía **pagos por distribución** a los **Consumidores**.
 - Los **Consumidores** envían **pagos de productos** a la **Logística**.
- Flujos de recompensas y promociones:
- Los **Consumidores** envían **promociones, recompensas de fidelización por "feedback"** a los **Fabricantes**.
 - Los **Fabricantes** envían **recompensas de ventas cruzadas** a la **Plataforma INS**.
- Legenda: Las líneas azules representan **Token INS**.

PLATAFORMA

La plataforma INS es un mercado descentralizado que permite a los fabricantes unirse, publicar sus productos para la venta, realizar promociones y campañas de fidelización y recabar comentarios de los consumidores. Permite a los consumidores realizar pedidos de esos productos y facilita el proceso de cumplimiento del pedido.

Entre las funciones de INS se incluyen:

- Creación de tokens de INS y el lanzamiento de tokens para financiar el desarrollo y la expansión
- Establecimiento de un modelo descentralizado, equitativo y seguro para la ejecución de pedidos
- Desarrollo de contratos inteligentes para realizar el pago del pedido y el proceso de cumplimiento
- Lanzamiento del sitio web y de la aplicación para dispositivos móviles del cliente, aplicación de cumplimiento para trabajadores y transportistas del centro de cumplimiento, e interfaces web para fabricantes y operadores del centro de cumplimiento
- Creación de un modelo de incentivos eficaz para que todas las partes se unan al ecosistema de INS
- Desarrollo de una campaña de marketing activa para promover un impulso inicial
- Elaboración de los aspectos regulatorios del ecosistema

FABRICANTES

Los fabricantes son empresas o particulares del negocio de productos frescos, comestibles y artículos consumibles para el hogar. Van desde agricultores locales hasta grandes multinacionales, como Unilever, Coca-Cola, Procter & Gamble, etc.

Entre las funciones del fabricante se incluyen:

- Publicar productos
- Entregar los productos pedidos por los consumidores a los centros de cumplimiento
- Promover el ecosistema INS generando tráfico a través de promociones en aplicaciones para dispositivos móviles derivadas

CONSUMIDORES

Los consumidores son particulares o empresas que quieren comprar en línea comestibles de alta calidad a precios más baratos. Los pedidos se pueden realizar a través de la página web de INS, la aplicación para dispositivos móviles de INS o aplicaciones personalizadas derivadas por los fabricantes a partir de la implementación de referencia de la aplicación.

Entre las funciones del consumidor se incluyen:

- Buscar productos listados por los fabricantes, hacer pedidos y pagarlos
- Participar en solicitudes para recabar comentarios
- Recibir recompensas por promoción, fidelidad, recomendación y comentarios

LOGÍSTICA (FULFILLMENT)

OPERADORES DEL CENTRO DE LOGÍSTICA

Los operadores del centro de logística son propietarios o arrendatarios de instalaciones de almacenamiento o flotas de reparto existentes. Proporcionan el espacio donde los trabajadores reciben los productos enviados por los fabricantes y preparan los pedidos.

INS contratará a operadores independientes de centros de logística para que se unan al ecosistema para provocar rápidamente una expansión geográfica.

TRABAJADORES DEL CENTRO DE LOGÍSTICA

Los trabajadores del centro de logística, ya sea empleados por un operador de centro de logística o actuando como contratistas independientes, seguirán las instrucciones recibidas a través de la aplicación (para dispositivos móviles) de cumplimiento de INS para:

- Recoger los productos enviados por los fabricantes a los centros de logística
- Preparar los productos de los pedidos
- Entregar los pedidos preparados a los transportistas

INS intentará captar trabajadores independientes para que se unan al ecosistema.

TRANSPORTISTAS

Los transportistas, ya sean empleados por una empresa de transporte o actuando como contratistas independientes, seguirán las instrucciones recibidas a través de la aplicación (para dispositivos móviles) de cumplimiento de INS para:

- Recoger los pedidos de los centros de logística
- Entregar los pedidos a los consumidores

INS intentará captar transportistas independientes y empresas de transporte para que se unan al ecosistema.

4.3 BLOCKCHAIN Y CONTRATOS INTELIGENTES

Blockchain es una tecnología de bases de datos compartidas cuyo uso más popular ha sido el de respaldar a la moneda digital Bitcoin. Funciona con bases de datos vinculadas que actualizan libros de registro digitales ininterrumpidamente.

Los contratos inteligentes son contratos de aplicabilidad inmediata en los que los términos del acuerdo entre el comprador y el vendedor se escriben directamente en líneas de código. El código y los acuerdos que figuran en él existen en una red de blockchain distribuida y descentralizada. Los contratos inteligentes permiten que transacciones y acuerdos seguros puedan realizarse entre partes dispares y anónimas sin la necesidad de que una autoridad central, un sistema jurídico o un mecanismo de aplicación externa los supervise. Permiten que las transacciones sean rastreables, transparentes e irreversibles.

La plataforma INS está diseñada como un sistema de muy alta capacidad. El potencial de mercado para el ecosistema de INS se cifra en miles de millones de usuarios, en el que cada uno de ellos realiza docenas de pedidos al año. El foco principal se centra en el rendimiento, en el cual se busca apoyo, previsibilidad, estabilidad y facilidad de uso en relación con los contratos inteligentes. Tenemos previsto utilizar las tecnologías de código abierto más probadas y escalables y supervisar constantemente implementaciones técnicas alternativas.

Como las plataformas de blockchain existentes, como Ethereum, poseen limitaciones inherentes al ancho de banda en las transacciones (actualmente limitado a una docena de tx/seg), y otros posibles sistemas y plataformas están aún en la etapa de desarrollo, también consideramos el diseño y el desarrollo de nuestra propia plataforma de blockchain de INS en el futuro, donde se seleccionarán los nodos a partir de un grupo semifiable de seguidores. Dada la confianza en los nodos, implementaremos uno de los algoritmos de consenso más rápidos de la familia BFT (HoneyBadgerBFT, Zyzzyva/otros), que permite hasta miles de transacciones por segundo. Una máquina virtual de contrato inteligente se ejecutará de forma simultánea al algoritmo de consenso. El estado de la blockchain de INS se fijará regularmente a los libros de contrato inteligente más populares (al menos el de ETH) para que las pruebas del estado y de la transacción (dentro de INS) puedan ser verificadas por contratos inteligentes de Ethereum (como actualmente se hace en BTCRelay o se efectuará en el futuro en Plasma). También se implementarán técnicas de optimización comunes como particionado de estados y canales de pago.

APLICACIONES DE BLOCKCHAIN EN INS

- Contratos inteligentes
- Pagos

- Gestión de la cadena de suministro

CONTRATOS INTELIGENTES

La Blockchain y los contratos inteligentes proporcionan las herramientas y el marco para crear una nueva generación de mercados donde la oferta y la demanda puedan participar en transacciones comerciales seguras, conforme a diversas reglas comerciales y sin necesidad de una sociedad mediadora central. Por lo tanto, al igual que los mercados en línea han alterado a muchos comercios tradicionales, la blockchain y los contratos inteligentes darán luz a un nuevo tipo de mercado de igual a igual que desestabilizará a los actuales.

INS proporcionará una serie de plantillas de contrato inteligente que se utilizará para facilitar el mecanismo de venta. La estructura entre iguales es la opción perfecta para la naturaleza descentralizada del ecosistema INS y tiene la ventaja de devolver el poder a las personas que participan en el ecosistema.

PAGOS

El proceso de pago en el comercio electrónico conlleva actualmente más de 10 pasos para liquidar una transacción, y abonar hasta 15 comisiones distintas de pasarelas de pago, por lo que las comisiones de transacción se sitúan entre el 2 % y el 6 %, un largo camino que podría acortarse con el uso de la blockchain. Blockchain es la herramienta perfecta para que el comercio electrónico sea más eficiente y confiable. El procesamiento de pagos a través de blockchain tiene un potencial significativamente mayor para transacciones de alta velocidad y precios bajos, sin olvidar todas las posibles maneras en que los contratos inteligentes podrían mejorar tanto el comercio electrónico como los pagos. Un libro de registro basado en tokens proporcionará un sistema completo similar al dinero «real» donde los tokens se envían y cambian en diferentes momentos y por diferentes razones, conforme a reglas y eventos predefinidos.

GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO

Las empresas de comercio electrónico deben gestionar una compleja cadena de suministro de fabricantes, proveedores de terceros, transportistas y proveedores de logística. Se utilizará una blockchain de la transacción, que contiene los detalles del pedido y honorarios y comisiones convenidos (en forma de contratos inteligentes), para captar documentos, entregas y posibles situaciones de devolución, y gestionar las liquidaciones financieras con menos oportunidades de litigio. El carácter público y privado de los registros de la blockchain significa que cada parte puede hacer que sus datos sean visibles para los demás. Todas las partes pueden ver la

transacción y no se tiene que negociar ninguna interfaz personalizada entre los socios (sólo hacia/desde la blockchain).

La blockchain es el sistema de registro de toda la transacción. No solo registra la transacción, dirige todo el proceso. Esto reduce retrasos, costes adicionales y errores humanos que plagan las transacciones tradicionales, automatizan el control de inventarios y optimiza los procesos de cumplimiento, pero los errores ocurren en cierta medida puesto que los productos comestibles no son digitales, y el registro de su historial por la blockchain resulta inevitable de manera «post-factum» (posterior al hecho).

5. PLATAFORMA INS

5.1. COMPONENTES Y PROCESOS CLAVE

PRODUCTOS

Los productos de los mercados de consumo constituyen el elemento básico en torno al cual giran las acciones. Para que sea sencillo y cómodo, los productos de la plataforma INS están obligados a tener varios parámetros definidos, como nombre, asignación de categoría, volumen, precio, descripción, ingredientes, etc. que faciliten encontrar y elegir los productos de un pedido.

COLOCACIÓN DE PEDIDOS

Los consumidores eligen los productos que desean comprar, indican los detalles de la entrega y pagan en moneda fiduciaria, BTC, ETH o tokens de INS. Dependiendo del método de pago, los consumidores podrían optar a distintos precios y recompensas.

Método de pago	Precios	Acceso a recompensas
Monedas fiduciarias	precios generales + 2-3 % de recargo por uso de la tarjeta	Limitado
BTC, ETH	precios generales + comisiones de transacción (por ejemplo, precio del gas de Ethereum)	Limitado
Tokens de INS	precios generales + comisiones de transacción de casi el 0 %	Completo

El consumidor puede realizar pedidos de productos usando el sitio web oficial del INS, la aplicación para dispositivos móviles oficial o una derivación de la aplicación oficial lanzada por un fabricante específico.

BÚSQUEDA DE PRODUCTOS

La red de almacenamiento de archivos descentralizada (estudiamos diferentes opciones, desde IPFS a Storj) se utiliza para mantener actualizadas bases de datos de los productos listados por los fabricantes. Los consumidores pueden aplicar criterios de ordenación y filtros para elegir lo que quieren comprar. Los fabricantes pueden distribuir aplicaciones para dispositivos móviles patentadas procedentes de la implementación de referencia, en la que pueden elegir métodos específicos de ordenación y filtros para buscar los productos.

El 68 % de los consumidores que compraron en línea dicen que es muy probable que cambien de tienda de comestibles para obtener una mejor experiencia de compra en línea (rápida, fácil, cómoda, agradable)²⁰. Navegar por decenas de miles de productos en línea puede ser muy desalentador para los consumidores, por lo que les facilitaremos lo máximo posible la labor de encontrar los productos que andan buscando. Por ejemplo, ofrecemos filtros de catálogo para atributos de elementos como local, sin gluten, ecológico y a la venta.



Vamos a utilizar la personalización de 1 a 1 desde la página de inicio, donde los consumidores ya deberían sentir que la experiencia se ha adaptado específicamente para ellos. Los consumidores verán sus pedidos anteriores, accederán a los productos que compran con más frecuencia y se les mostrarán productos y promociones especiales que sean relevantes en base a su historial de compra. La personalización de 1 a 1 se extenderá a los resultados de búsqueda, los productos expuestos al principio de cada departamento, recomendaciones de productos en la cesta, y ofertas a nivel diario/semanal.

RECOMPENSAS

Los consumidores de hoy disponen de muchas opciones para ir a comprar, y los vendedores deben trabajar duro para que les vuelvan a comprar otra vez. Las recompensas y los planes de descuento darán a los clientes más razones para volver, especialmente en el competitivo mercado de los comestibles. En el ecosistema de INS, los fabricantes podrán aplicar alguna lógica al contrato inteligente para crear planes de recompensa a medida según sus necesidades.

²⁰ Fuente: UNATA (2016).

FIDELIDAD

Los mecanismos de recompensa por fidelidad son una de las mejores formas para que los fabricantes puedan configurar fácilmente un plan de fidelización para recompensar a los clientes a largo plazo. Los pagos son procesados por contratos inteligentes, lo que permite probar que un consumidor puede optar a recibir una recompensa. Los fabricantes establecen las reglas, como el tipo de recompensa, la fecha de vencimiento, las listas de productos en las que se puede gastar la recompensa, el importe, etc. Los instrumentos de recompensa por fidelización serán codificados en un contrato inteligente, que acepta fondos de recompensa del fabricante y los distribuye a quienes proporcionen pruebas de elegibilidad vinculadas a los monederos de los consumidores.

PROMOCIÓN

El mecanismo automatizado de recompensa de promoción se crea para incentivar que los consumidores realicen un primer pedido. El mecanismo de recompensa de promoción se codificará en un contrato inteligente, donde los fabricantes establecen las reglas (fecha de vencimiento, lista de productos, parámetros del cliente, etc.) y depositan los tokens que sólo pueden utilizarse para comprar productos predefinidos durante un período limitado de tiempo.

MARKETING CRUZADO

El mecanismo de marketing cruzado lo utilizarán los fabricantes para promocionar productos en públicos nuevos y generar más ventas. Los fabricantes pueden encontrar socios, como otros fabricantes que crearon las aplicaciones (para dispositivos móviles) personalizadas y venden productos complementarios, y realizar promociones cruzadas entre sí. Los instrumentos de recompensa de marketing cruzado serán codificados en un contrato inteligente, donde se especifican los detalles del producto y las normas de la recompensa. El mecanismo de marketing cruzado pretende incentivar a los fabricantes para compartir el tráfico en la aplicación para dispositivos móviles con otros fabricantes y ayudar a los consumidores a descubrir más productos.

RECOMENDACIÓN

INS creará el fondo de reserva de INS como parte del evento de generación de tokens con el objetivo principal de utilizar estos tokens como recompensas por recomendación para nuevos clientes y popularizar el ecosistema de INS.

COMENTARIOS

Los fabricantes, al intentar recabar comentarios directamente del cliente acerca de sus productos, podrán incentivar a los consumidores con tokens de INS para motivarlos a participar. El mecanismo de recompensa por comentarios permite establecer un conjunto específico de parámetros y crear un grupo de consumidores del que un fabricante desea recabar comentarios. Los datos de clientes no serán compartidos con los fabricantes e inicialmente se procesarán de manera centralizada en la plataforma INS, pero posteriormente de manera descentralizada, pues los consumidores proporcionarán pruebas de elegibilidad (que preservan la privacidad) que les permitan enviar comentarios sin ser identificados.

SALDO MÍNIMO

Los fabricantes deberán mantener un saldo en tokens de INS igual a una parte de las ventas del mes anterior para garantizar la capacidad de pago de todos los tipos de recompensas. Los fabricantes pueden mantener los tokens recibidos de los consumidores o comprar tokens en casas de cambio de moneda para cumplir con el requisito.

CALIFICACIONES

El sistema de reputación es importante para establecer la confianza entre las contrapartes. Inicialmente, se calificarán a fabricantes y otras partes que intervengan en el proceso de cumplimiento y, más tarde, también se podría incluir a los consumidores.

Tenemos previsto codificar la calificación de los contratos inteligentes, para que procesen las calificaciones y acepten las pruebas de validez que preservan la privacidad de los consumidores, y al mismo tiempo, satisfagan los siguientes requisitos de seguridad:

- Transparencia: debe quedar claro cómo se contabilizan las calificaciones
- Legitimidad: sólo un determinado conjunto de participantes (es decir, los clientes del fabricante) puede realizar calificaciones
- Integridad: debe ser difícil, si no imposible, manipular las calificaciones
- Privacidad: los consumidores que realizan las calificaciones no deben revelar su identidad u otros datos personales

ESTADO DEL PEDIDO

Todos los contratos inteligentes tienen limitada su capacidad para leer datos fuera de la blockchain. La forma natural de hacer que los contratos inteligentes procesen los datos externos es enviarlos digitalmente firmados por un participante adecuado (Oracle) desde fuera de la cadena para que un contrato pueda verificar la firma y procesar los datos.

El informe del estado del pedido se genera automáticamente durante el proceso de cumplimiento y contiene las siguientes confirmaciones firmadas:

- Fabricante: solicitud de suministro recibida y cumplida
- Trabajador: productos entregados a un centro de logística
- Trabajador: pedido preparado y listo para su entrega
- Transportista: pedido recogido
- Transportista: pedido entregado
- Consumidor: pedido recibido

Cada participante tiene una clave privada para su cuenta, cifrada de forma segura y almacenada en el monedero; este último, además, crea y verifica las firmas para que todo el proceso no sufra interrupciones. Una vez que los estados se reflejan en la cadena, estos datos estarán disponibles para otros participantes o para varios contratos inteligentes del sistema.

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Mantener una calificación alta incentiva a todos los participantes del ecosistema a actuar honradamente, lo que en la práctica hace innecesario en la mayoría de los casos el mecanismo de conflictos. El mecanismo de conflictos se creará para facilitar lo máximo posible la solución de conflictos sin la intervención de un árbitro de terceros. Si fracasara, un empleado de INS actuaría como árbitro. El resultado del conflicto puede influir en la calificación tanto del demandado como del demandante.

SEGURIDAD DE LOS DATOS PERSONALES

Tratar los datos personales con seguridad es una tarea de gran importancia para nosotros. Debido a la naturaleza pública de los datos en la blockchain, no podemos almacenar ahí información como nombres de clientes, direcciones, números de teléfonos móviles, datos de conocimiento del cliente y documentación. Los permisos en la blockchain se podrán verificar fácilmente para permitir la cooperación entre diferentes entidades del ecosistema. Los datos personales y la información se guardan en un almacenamiento centralizado, que INS gestiona y protege. A medida que avance la descentralización, iremos guardando cada vez menos datos personales.

El almacenamiento seguro permitirá acceder a los datos sin necesidad de que los nombres de usuario o las contraseñas utilicen el siguiente esquema:

- Cuando los datos se guardan en el almacenamiento se vincularán al identificador público de la entidad, como una dirección de blockchain
- La parte que quiera recuperar los datos debe confirmar su identidad mediante la firma de la solicitud con la clave privada que corresponde a su dirección de blockchain
- El servicio de almacenamiento recibirá de la blockchain la información acerca de los permisos, verificará que la firma es válida y que el solicitante tiene derecho a acceder a los datos
- Si la comprobación es correcta, los datos se devolverán al solicitante y se realizará un registro de confirmación en la blockchain

5.2. INCENTIVOS PARA CONSUMIDORES Y FABRICANTES

INCENTIVOS PARA FABRICANTES

- Publicar productos para que estén fácilmente disponibles para poder incluirse en pedidos
- Ofrecer precios justos para sus productos y competir abiertamente con otros fabricantes
- Personalizar la aplicación (para dispositivos móviles) oficial de INS según su propia marca, promocionarla entre los consumidores para que se utilice cada vez más y obtener recompensas por marketing cruzado
- Actuar de manera confiable para mantener una calificación alta y captar más consumidores
- Ofrecer una atractiva promoción y recompensas por fidelidad para captar y retener consumidores
- Recabar comentarios directamente del cliente

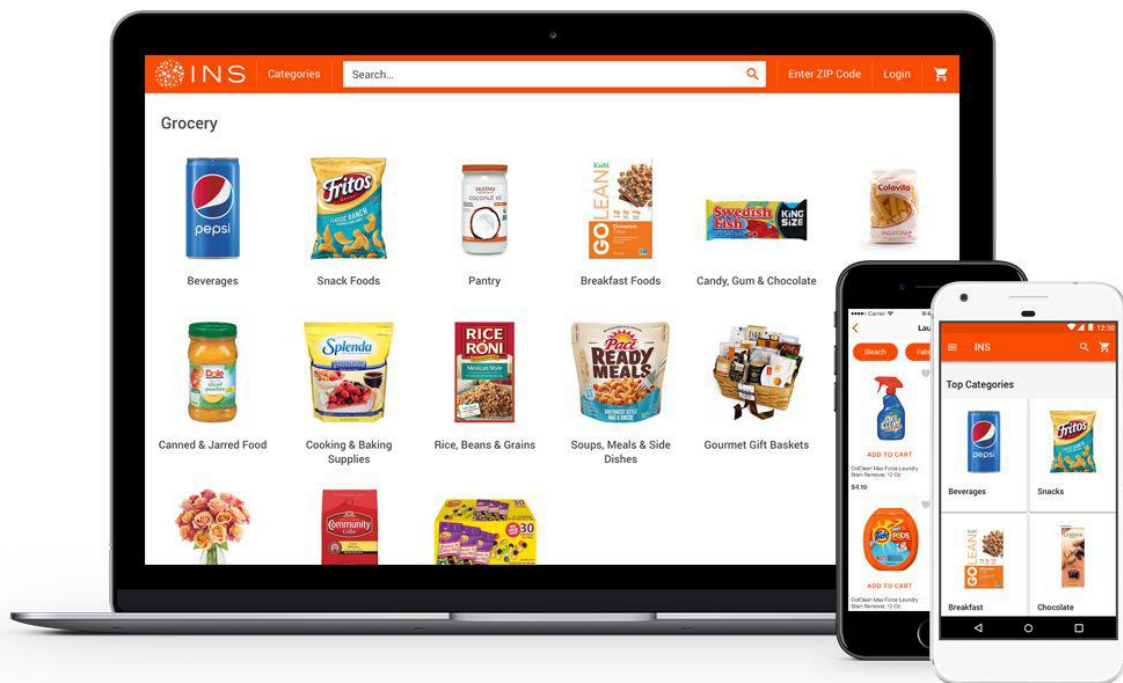
INCENTIVOS PARA CONSUMIDORES

- Comprar a diario productos consumibles y comestibles más baratos que en los comercios minoristas
- Recibir los pedidos en casa sin necesidad de dedicar tiempo a ir a comprar a la tienda
- Dejar comentarios para influir en los fabricantes
- Conseguir diferentes tipos de recompensas

6. APLICACIONES PARA DISPOSITIVOS MÓVILES E INTERFACES

Tenemos previsto desarrollar y publicar un sitio web y aplicaciones para dispositivos móviles para los consumidores, así como otras aplicaciones para dispositivos móviles e interfaces web para todos los demás participantes del ecosistema.

APLICACIONES PARA DISPOSITIVOS MÓVILES Y SITIO WEB DEL CONSUMIDOR



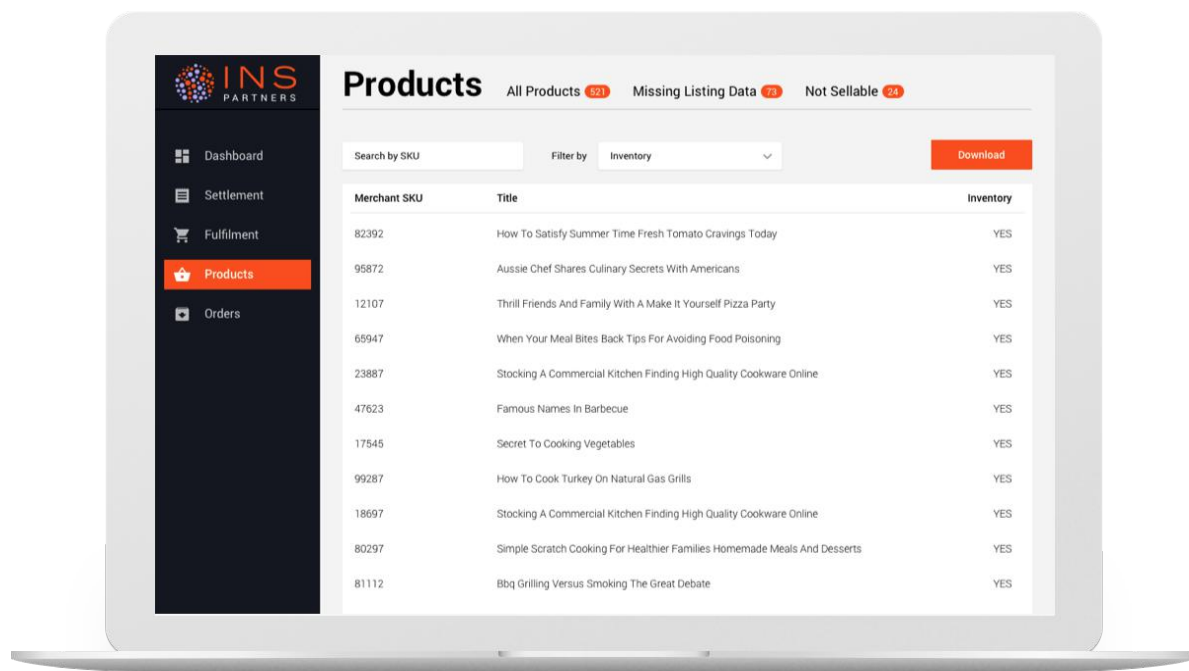
Los consumidores realizarán sus compras y dejarán sus comentarios en el sitio web o en las aplicaciones para dispositivos móviles. La aplicación oficial del consumidor implementa la parte relativa al consumidor del modelo, incluyendo el acceso a contratos inteligentes y a productos desde un almacenamiento en nube descentralizado.

La aplicación se publicará como software de código abierto en GitHub y servirá como la implementación de referencia formal. Los fabricantes pueden alterar la aplicación oficial y lanzar sus propias aplicaciones para dispositivos móviles personalizadas para sus marcas. Publicaremos un kit de desarrollo de software de personalización de código abierto (SDK) con tutoriales y documentación para facilitar lo máximo posible el proceso de personalización de la aplicación. Las implementaciones de la aplicación personalizada no son bifurcaciones de la plataforma INS, ni bifurcaciones del token de INS, sino simplemente un cliente diferente para la misma red.

APLICACIÓN PARA DISPOSITIVOS MÓVILES DE LOGÍSTICA

La aplicación de logística proporcionará un proceso de cumplimiento de pedidos sin interrupciones para permitir que los trabajadores del centro de logística y transportistas se coordinen entre sí y con fabricantes y consumidores. La aplicación de logística se publicará en Android Play.

INTERFAZ WEB PARA FABRICANTES



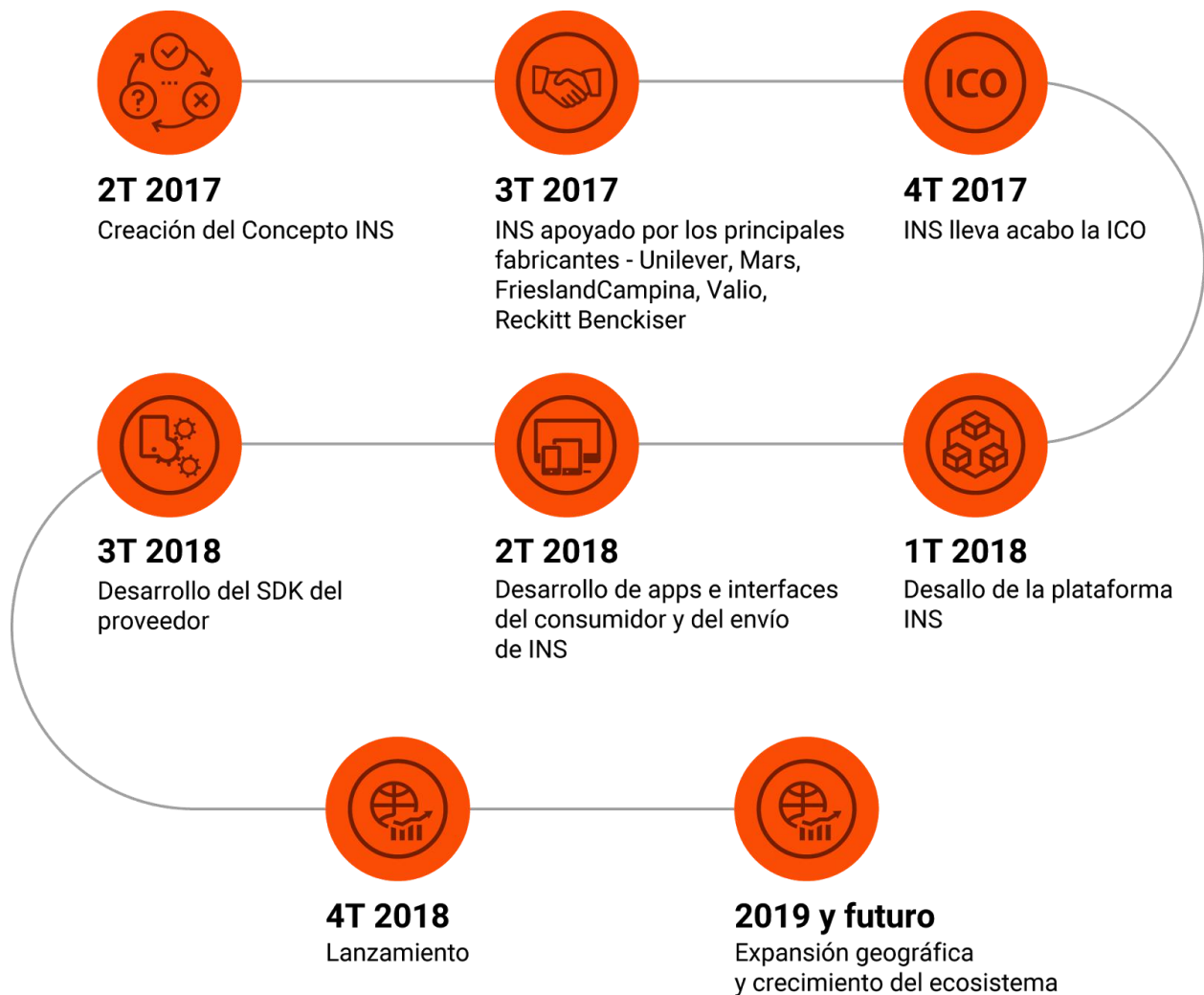
La interfaz web para fabricantes funcionará en un navegador web sin necesidad de instalación local y permitirá realizar todas las acciones, incluyendo listado y edición de productos, control de existencias y configuración de las opciones de entrega y la política de recompensas.

INTERFAZ WEB PARA LOS OPERADORES DEL CENTRO DE LOGÍSTICA

La interfaz web para los operadores del centro de logística funciona en un navegador web sin necesidad instalación local y permite configurar recargos por almacenamiento, recibir estadísticas y generar informes.

7. HOJA DE RUTA

Nuestra hoja de ruta implica muchos aspectos diferentes, como desarrollo de tecnología, instalación de infraestructura operativa, firma de alianzas y lanzamiento de iniciativas de marketing. La hoja de ruta preliminar se presenta a continuación. Las fechas y las actividades podrían estar sujetas a cambios.



7.1. DESARROLLO DE LA HOJA DE RUTA

Nuestro objetivo es crear el principal mercado de consumo descentralizado que utilice un público muy amplio manteniendo un ecosistema próspero de consumidores dispuestos a comprar productos a diario a precios más bajos y fabricantes que buscan vender directamente y aventajar a las cadenas minoristas existentes. Nuestra función principal es desarrollar la tecnología de código abierto requerida para el funcionamiento de la plataforma y crear un modelo exitoso para incentivar a todos los participantes.

HITO #1: IMPLEMENTACIÓN DE LA PLATAFORMA

El primer hito es la implementación de la plataforma descentralizada INS. Siempre son bienvenidos los comentarios de la comunidad relativos a cualquier detalle de la plataforma. Además, nuestra intención es mejorar continuamente la plataforma para que sea totalmente segura y transparente.

Después del período de la ICO, todos los contribuyentes recibirán el token de INS compatible con ERC20 en la red de Ethereum. Después del lanzamiento de la plataforma INS en nuestra propia plataforma de blockchain o en una plataforma de blockchain que se escogerá de una lista de alternativas apropiadas, se utilizará un token nativo en esa plataforma. El token de INS compatible con ERC20 se cambiará a razón de 1 a 1 con un token de INS nativo.

La parte principal de la plataforma descentralizada será implementada como un conjunto de contratos inteligentes que realizan las acciones descritas en el apartado Plataforma INS de este documento.

Los contratos inteligentes oficiales serán publicados como software de código abierto en GitHub e incluirán la implementación de:

- Funcionalidad básica, como el intercambio de tokens entre direcciones
- Publicación de productos
- Informes del proceso de cumplimiento
- Mecanismos de recompensa

HITO #2: DESARROLLO DE APLICACIONES PARA DISPOSITIVOS MÓVILES E INTERFACES WEB

Mientras que el primer hito se concentra en la parte no visible del sistema, el segundo hito se centra en la parte más visible y en la experiencia del usuario final.

Tenemos previsto lanzar el sitio web del consumidor, una implementación de referencia de la aplicación para dispositivos móviles del consumidor y de la aplicación de logística. También es nuestra intención utilizar tecnologías de tipo React/React Native para compartir la mayor parte de la base del código entre el sitio web y la aplicación para dispositivos móviles. Las aplicaciones incluirán un pequeño cliente basado en una implementación estándar de código abierto que permitirá a las aplicaciones comunicarse con los diversos contratos inteligentes de la plataforma INS. La interfaz web para los fabricantes y los operadores del centro de logística funcionará en un navegador web sin necesidad de instalación local.

HITO #3: EXPANSIÓN DEL ECOSISTEMA

Como se dispone de la mayoría de la tecnología necesaria para el funcionamiento del ecosistema de INS a escala, nuestro foco principal pasará del desarrollo al crecimiento. La inversión en el crecimiento de la red no esperará hasta que todo el desarrollo haya sido finalizado, y tendrá lugar en paralelo en cuanto dispongamos de versiones viables de las aplicaciones y las interfaces para su lanzamiento preliminar. El crecimiento de la red depende de los fabricantes y los consumidores.

FABRICANTES

El ecosistema de INS se beneficiará de tantos fabricantes de alta calidad que se unan al ecosistema como sea posible. Los fabricantes son quienes publican y ofrecen los productos en el ecosistema y actúan como los guardias que dirigen el tráfico. Los fabricantes consumen tokens de INS para ofrecer todo tipo de planes de recompensa. Entre los canales empleados para captar fabricantes se incluyen fabricantes que ya apoyaron la idea de INS, contactos directos con fabricantes, participación en reuniones y conferencias pertinentes, formación de alianzas con las asociaciones de fabricantes y asesoramiento y respaldo a nuevos fabricantes interesados en formar parte del ecosistema para hacer que el proceso sea lo más transparente posible.

CONSUMIDORES

Cuantos más consumidores activos haya en la red, más facturación y mayores beneficios habrá para los fabricantes. Una mayor facturación aumenta el valor del ecosistema. Entre los canales que se emplean para aumentar la base de consumidores se incluyen la comercialización y la promoción de las aplicaciones para dispositivos móviles y el sitio web de INS para un público más amplio y la promoción general del envío de comestibles en línea. Captar más

consumidores no es la única vía de crecimiento; es igualmente importante mejorar el compromiso de los clientes existentes. La retención de clientes en la red puede incrementarse por la mejora continua del producto base.

7.2. PLAN DE EXPANSIÓN GEOGRÁFICA

Tenemos la intención de elegir ciudades para la expansión basándonos en el tamaño de la población, el nivel de ingresos y el índice de concentración del mercado de comestibles. El mapa que se muestra a continuación presenta una lista preliminar de ciudades que podría variar a medida que avance el proyecto.



La experiencia previa de los fundadores de INS con Instamart sirve como una muy buena rampa de salida. Contrataremos activamente a los operadores independientes de centros de logística para que se unan al ecosistema, acelerando la expansión y mejorando su naturaleza descentralizada.

8. TOKEN DE INS

8.1. ESTRUCTURA

Después del período de la ICO, todos los contribuyentes recibirán tokens de INS compatibles con ERC20 en la red de Ethereum. Cada vez que la blockchain de INS se lanza con su propio mecanismo de tokens, el token ERC20 se aceptará siempre para su cambio por un nuevo token a razón de 1 a 1.

El token de INS es un componente esencial del ecosistema de INS y está diseñado para facilitar todo tipo de operaciones que convierten al token en una parte integral del ecosistema y en el factor clave de su economía. El token de INS es divisible en fracciones, transferible y fungible.

INS rastreará los saldos y las transferencias de tokens. En el caso de ocurrir cualquier caso de fuerza mayor, como un gran robo de tokens, concesiones en el contrato o un cambio que altere el protocolo de Ethereum, INS podrá optar por congelar las transferencias de tokens y emitir un nuevo contrato de tokens con saldos que sustituya a los del registro original de tokens en una determinada fecha. En el caso de que se produzca una bifurcación de Ethereum, INS anunciará debidamente a cuál de las ramas prestará su apoyo.

Dirección de Contrato del Token INS: [0x5b2e4a700dfbc560061e957edec8f6eeeb74a320](https://etherscan.io/contract/0x5b2e4a700dfbc560061e957edec8f6eeeb74a320)

8.2. USO

El token de INS tiene previsto ser el único medio de cambio para la gestión de todos los tipos de recompensas y uno de los medios de pago dentro del ecosistema de INS. Es intención nuestra que se acepten los tokens de INS como método de pago en los servicios de nuestros socios.

USO DE TOKENS DE INS

Fabricantes

- Recompensas: fidelidad, promoción, marketing cruzado, comentarios
- Saldo mínimo mantenido

Consumidores

- Pago de pedidos

INS

- Recompensas por recomendación a consumidores

8.3. ADOPCIÓN

Uno de nuestros cuatro principales objetivos es la introducción de un mercado de consumo descentralizado en públicos que tienen poca experiencia con criptomonedas y es probable que también poco o ningún conocimiento de tecnologías basadas en blockchain. El ecosistema de INS se expandirá más allá de la comunidad de criptomonedas y centrará su actividad en un público muy amplio. La prestación de servicios a este público requiere un conocimiento perfecto de la industria de comestibles y sus características.

Dada la amplia experiencia en esta industria, nuestro equipo sabe exactamente lo que quieren los consumidores. Conseguiremos que comprar, obtener y utilizar tokens de INS sea algo muy fácil y sencillo para los consumidores. Abrir y mantener un monedero de criptomonedas se realizará de forma sencilla y sin interrupciones desde el sitio web y las aplicaciones para dispositivos móviles de INS.

9. VENTA DE TOKENS

9.1. RESUMEN

Fecha de Inicio: 11:00 AM(GMT) el **4 de Diciembre del 2017**

Métodos de pago: BTC, ETH, LTC, DASH, USD (transferencia bancaria)

Límite mínimo: 20 000 ETH

Límite máximo: 60 000 ETH

Tasa de cambio del token: 1 ETH = 300 tokens INS

Oferta total de tokens: 50 000 000 INS

Compra mín.: 0,1 ETH

Bonificaciones:

	Importe de contribución		
	más de 100 ETH	10 - 100 ETH	menos de 10 ETH
Día 1	25 %	22,5 %	20 %
Días 2-7	20 %	17,5 %	15 %
Semana 2	10 %	7.5 %	5 %
Semanas 3-4	0 %	0 %	0 %

- El número exacto de tokens generado depende de la cantidad de fondos aportados
- No se permite la creación, la acuñación o el minado de tokens después del final del período de la ICO
- Los tokens será transferibles una vez que finalice la ICO
- Si no se alcanza el objetivo mínimo, los fondos se devolverán a los participantes
- Cuando se llegue al objetivo máximo, la ICO finalizará inmediatamente

La distribución de tokens es proporcional al número de tokens de INS generado:

Participantes en la ICO	Equipo	Asesores, primeros seguidores, recompensa	Fondo de reserva
60 %	15 %	5 %	20 %

- Los tokens del equipo de INS están bloqueados durante 2 años con cuatro periodos de adjudicación de 6 meses
- Los tokens de asesores y primeros seguidores están bloqueados durante 6 meses
- La distribución del token en el Fondo de Reserva comenzará en 2019 y durará hasta 2 años, con el objetivo principal de incentivar a que se unan nuevos clientes y aceleren la adopción del ecosistema INS por parte de un público más amplio

CAMPAÑA DE RECOMENDACIÓN Y RECOMPENSA

Actividad	% del fondo para recompensa *
Campaña de firma de BitcoinTalk	30 %
Artículos de blog y vídeo de campaña	20 %
Redes sociales (Facebook y Twitter)	20 %
Traducciones	15 %
Telegramas	2 %
Varios	13 %

* El fondo para recompensa es de 500 000 tokens de INS. Vea los detalles sobre BitcoinTalk en <https://goo.gl/KNh4ZH>

Actividad	Recompensa como % de tokens comprados
Recomendaciones	5 %

El propietario del enlace de referencia por recomendación su recompensa es del 5%, en función de la cantidad de tokens adquiridos mediante el enlace de referencia. Aquellos que compraron tokens usando un enlace de referencia reciben una bonificación adicional del 3%.

Al final de la ICO, todos los tokens vendidos se consideran el 60% del suministro total, el 15% se distribuye al equipo de INS, el 5% a asesores, primeros seguidores y receptores de recompensas. El 20% restante de los tokens se mantendrá en el Fondo de Reserva. Los tokens del Fondo de Reserva serán utilizados sabiamente para recompensar a nuevos clientes para que se unan y acelerar la adopción del ecosistema.

9.2. INGRESOS POR VENTA DE TOKENS

Los fondos recaudados durante la ICO tienen previsto utilizarse de acuerdo con la hoja de ruta.

Asignación prevista de fondos	%	Importe
Investigación y desarrollo	50.0%	9 000 000 \$
Marketing y ventas	27.8%	5 000 000 \$
Administración y operaciones	14.4%	2 600 000 \$
Departamento jurídico	2.8%	500 000 \$
Contingencias	5.0%	900 000 \$

Nuestra hoja de ruta asume el desarrollo de todas las características de la plataforma INS y de aplicaciones e interfaces con numerosas funciones para todos los participantes del ecosistema, así como un sólido soporte de ventas y marketing para acelerar la adopción por parte de fabricantes y consumidores.

Investigación y desarrollo: sus costes cubren todos los gastos en I+D, incluyendo diseño y desarrollo de contratos inteligentes, mecanismos criptográficos, la plataforma INS, aplicaciones e interfaces, SDK, etc. Incluye la apertura de un centro de I+D con aproximadamente 35 ingenieros.

Administración y operaciones: sus costes incluyen los sueldos de todos los empleados de INS excepto el equipo de I+D.

Marketing y ventas: se asignará un presupuesto para la captación de fabricantes y consumidores.

Departamento jurídico: sus costes incluyen todos los gastos legales asociados con la expansión del ecosistema de INS en diferentes países.

Contingencias: este fondo se calcula como el 5 % del presupuesto total.

9.3. CONOCIMIENTO DEL CLIENTE (KYC)

Los tokens no se ofrecen ni distribuyen, ni se pueden revender ni, por otra parte, enajenar por sus titulares, a personas físicas y personas jurídicas que tengan su lugar de residencia habitual

o sede oficial en un país o territorio donde las transacciones con tokens digitales estén prohibidas o de alguna manera restringidas por la legislación o las regulaciones aplicables, o que se vayan a prohibir o restringir en cualquier momento una vez que entre en vigor este Acuerdo («Personas restringidas»).

No aceptamos la participación de las personas restringidas y nos reservamos el derecho a denegar o cancelar las solicitudes de compra de tokens de INS en cualquier momento bajo nuestro exclusivo criterio cuando la información proporcionada por los compradores dentro del procedimiento KYC no sea suficiente, inexacta o engañosa, o el comprador sea considerado como una persona restringida.

9.4. FIDEICOMISO

Todos los pagos recibidos para los tokens INS en relación con la venta del token de INS se mantendrán en depósito en una billetera multifirma. Las claves permanecerán en manos del equipo de INS y con Nesterov Saveliev & Partners, un proveedor transfronterizo de servicios legales y miembros de Yingke, la red global más grande de servicios legales en Asia. NSP tiene oficinas asociadas en más de 30 países, incluyendo China, Reino Unido, Suiza e Italia.

9.5. PROMOCIÓN INS TOKEN (INSP) AIRDROP

500,000,000 INSP tokens serán lanzados (airdrop) a todas las direcciones de Ethereum con $\geq 0.1\text{ETH}$. Una instantánea (snapshot) de los titulares de ETH fue tomada el 1 de Noviembre. El token INSP proporciona un bono adicional del 5% para comprar tokens INS durante la Venta del Token. INSP es un token de promoción y no puede intercambiarse por los token INS.

Dirección del contrato de INSP: 0x52903256dd18D85c2Dc4a6C999907c9793eA61E3

Objetivo del Airdrop INSP:

- Una oportunidad justa e igual para que muchas personas se involucren
- Facilitar la actividad y capturar una audiencia más amplia

Los destinatarios del airdrop no necesitan hacer nada para recibir los tokens INSP.

Ignore las solicitudes de sus claves privadas.

10. EQUIPO Y ASESORES

35 profesionales con experiencia previa en empresas líderes del sector de la tecnología y el comercio minorista. Los fundadores, Peter Fedchenkov y Dmitry Zhulin, se conocen desde 2010 y trabajan juntos desde 2013. Recibimos el respaldo de inversores y asesores de renombre mundial.

EXPERIENCIA DEL EQUIPO



10.1 ASESORES



EYAL HERTZOG   Bancor

ASESOR

Cofundador de Bancor, arquitecto en jefe y jefe de desarrollo de productos. Eyal es un emprendedor en serie, fundador de MetaCafe y Contact Networks, líder de pensamiento abierto en criptomonedas e Internet.



MICHAEL TERPIN



ASESOR

Fundador de Transform Group, una firma de RR. PP. con más de 40 ICO exitosas. Cofundador y presidente de BitAngels, un grupo inversor en monedas digitales. Fundador y director de conferencia de CoinAgenda. Asesor especial de Alphabit Fund



MOE LEVIN  

ASESOR

CEO de Keynote, miembro del Comité Ejecutivo en el Consejo Mundial de Blockchain, fundador de la Conferencia Norteamericana de Bitcoin. Moe es un empresario visionario y un líder reconocido en el criptoespacio



DAVID WACHSMAN   WACHSMAN PR

ASESOR DE RR. PP.

David es uno de los fundadores de Wachsmann PR, la agencia de relaciones públicas basada en blockchain más grande del mundo, y ha dirigido las comunicaciones de proyectos como Dash, Ionomi, Aragón, Kraken, Lisk y Kik, entre muchos otros



DR. RAWI ABDELAL 

ASESOR ACADÉMICO

Rawi Abdelal es titular de la cátedra Herbert F. Johnson de gestión internacional en Harvard Business School y director del Centro Davis de Harvard para estudios rusos y euroasiáticos



DMITRY FILATOV   ICOSHARK  ICORATING

ASESOR

Fundador de ICORating, socio del fondo de inversiones de criptos, ICOSHARK, fundador de Topface, un servicio de citas con 100 millones de usuarios registrados, fundador de varias compañías en las áreas de «adtech» y «cryptotech». Empresario e inversor en criptomonedas desde 2013



SEBASTIAN STUPURAC   WINGS

ASESOR DE COMUNIDAD

Cofundador de Wings, una exitosa plataforma de facilitación de contratos inteligentes y compromiso comunitario, una de las pocas aplicaciones descentralizadas que funcionan en la blockchain de Ethereum. Amplia experiencia en soluciones descentralizadas y tecnología de blockchain desde 2013



ILYA PEREKOPSKY   BLACKMOON CRYPTO

ASESOR DE ICO

Cofundador de Blackmoon Financial Group (ICO de 30 millones de \$ en septiembre de 2017). Uno de los primeros empleados y recientemente vicepresidente de VK, la red social líder en Rusia con más de 400 millones de usuarios a nivel mundial

10.2. EQUIPO PRINCIPAL



PETER FEDCHENKOV

FUNDADOR

Aporta gran experiencia en materia tecnológica y de comercio minorista. Anteriormente trabajó en Goldman Sachs e IBM. Imparte un curso sobre comercio minorista en Stockholm School of Economics en Riga. MBA de Harvard Business School



DMITRY ZHULIN

FUNDADOR

Profesional en materia de capital riesgo y capital de inversión centrado en el comercio minorista y el comercio electrónico. 5 años de experiencia inversora en criptoactivos. Anteriormente trabajó en VTB Capital Private Equity, Rothschild y PwC. Universidad de Londres, diploma de postgrado en finanzas



DMITRY KHOVRATOVICH

BLOCKCHAIN Y CONTRATOS INTELIGENTES

Reconocido experto en criptografía y seguridad (12 años, más de 2000 citas). Diseñador de Argon2 (ganador de la Password Hashing Competition) y Equihash



PRABHAKAR REDDY

EXPANSIÓN ASIÁTICA

Emprendedor en serie, con más de 9 años de experiencia en la dirección de negocios de éxito en India, Dubái y San Francisco. MBA de Harvard Business School



PAUL YAKSHANKIN



MICHAEL SCHMIDT

TECNOLOGÍA

Más de 5 años liderando equipos de desarrollo. Anteriormente trabajó en Undev, FunBox y Voltmobi. Conferenciante en el RailsClub 2016. Experto en Ruby, Javascript, Erlang



FEDOR LISITSYN

RELACIONES CON EL FABRICANTE

Experimentado profesional de estrategia también con amplia experiencia en sector de FMCG. Anteriormente trabajó en McKinsey & Company donde se centró en proyectos operativos. Candidato a MBA de Harvard Business School

EXPANSION EN ESTADOS UNIDOS

Emprendedor e ingeniero con una amplia experiencia en el lanzamiento de nuevos productos tecnológicos. MS del Georgia Institute of Technology y MBA de la Harvard Business School



FRANK VAN DER TOL

EXPANSIÓN EUROPEA

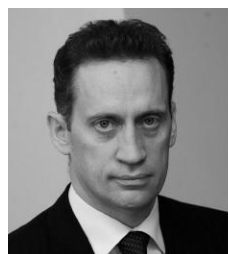
Experiencia profesional en FMCG y Venta al por menor (alimentos y no alimentos). Más de 15 años de experiencia en FMCG/Venta al por menor, eCommerce y mercados en línea. Anteriormente trabajo en Accenture. Master de Económicas en la Erasmus University Rotterdam, y TIAS School for Business & Society MBA.



MARIA LAPUK

RR. PP.

Más de 10 años de experiencia en RR. PP. digitales. Una de las más reconocidas líderes de RR. PP. en la región. Los premios recibidos por María incluyen el «Perfil de Relaciones Públicas del Año de 2015», «Networker Más Influyente de 2013», «Profesional de Relaciones Públicas del Año de 2012»



DMITRY GLADKOV

AESOR LEGAL

Socio de Nektorov, Saveliev & Partners (#1 VC law firm award 2015). Más de 20 años de experiencia en derecho corporativo y asesoramiento financiero. Exconsejero general de UBS (Moscú). Licenciado en la University of Georgia School of Law

12. FACTORES DE RIESGO

La adquisición de tokens de INS conlleva un alto grado de riesgo. Cada comprador potencial de tokens de INS debe considerar cuidadosamente la siguiente información acerca de estos riesgos antes de tomar la decisión de comprar tokens de INS. Si cualquiera de los siguientes riesgos realmente ocurriera, la plataforma INS y el valor de los tokens de INS podrían verse materialmente afectados de forma negativa.

Los riesgos y las incertidumbres que se describen a continuación en este libro blanco podrían no ser los únicos a los que se enfrenten los titulares de tokens. Otros riesgos e incertidumbres adicionales podrían también afectar de forma negativa a la plataforma INS o al valor de los tokens de INS.

1. RIESGOS VINCULADOS AL VALOR DE LOS TOKENS DE INS

1.1. Falta de desarrollo del mercado de los tokens de INS. Como no ha habido mercado de inversión anterior para los tokens de INS, la venta de los tokens de INS que se describe en este libro blanco podría no dar lugar a un mercado activo o líquido para los tokens de INS, y su precio podría ser muy volátil. Aunque se han realizado aplicaciones para intercambios de tokens criptográficos a fin de que los tokens de INS sean admitidos como instrumentos de inversión, un mercado público activo podría no desarrollarse o mantenerse después de la venta de tokens de INS. Si no se desarrolla un mercado de inversión líquido para los tokens de INS, el precio de los tokens de INS podría llegar a ser más volátil y el titular de los tokens podría no poder vender o, en otro caso, negociar con tokens de INS en cualquier momento.

1.2. Riesgos vinculados con un precio de cotización altamente especulativo. La valoración de los tokens digitales en un mercado secundario no suele ser transparente, y es altamente especulativa. Los tokens de INS no conllevan ningún derecho de propiedad relativo a los activos de la empresa y, por lo tanto, no están respaldados por ningún activo tangible. El precio de cotización de los tokens de INS podría fluctuar enormemente en un breve período de tiempo. Hay un alto riesgo de que un titular de tokens pueda perder todo el dinero de su contribución. En el peor de los casos, los tokens de INS podrían no valer nada.

1.3. Los tokens de INS podrían no tener ningún valor. Los tokens de INS pueden no tener ningún valor y, además, no existe ninguna garantía o representación de liquidez para los tokens de INS. Las partes de la empresa no son y no serán responsables del valor de mercado de los tokens de INS, de la capacidad de transferencia o de la liquidez de los tokens de INS o la disponibilidad de cualquier mercado para los tokens de INS a través de terceros o de otra manera. A los efectos de este apartado del libro blanco, el término «Partes de la empresa» incluirá la empresa y sus respectivos antiguos, presentes y futuros empleados, ejecutivos, directores, contratistas, consultores, abogados, contables, asesores financieros, accionistas, proveedores, vendedores, proveedores de servicios, empresas matrices, subsidiarias, afiliados, agentes, representantes, predecesores, sucesores y cesionarios (en adelante en este apartado «Partes de la empresa»).

1.4. Los tokens de INS podrían ser no reembolsables. A excepción de lo dispuesto en documentación jurídicamente vinculante o si se prescribe por la legislación aplicable, las partes de la empresa no están obligadas a proporcionar a los titulares de los tokens de INS un reembolso relacionado con los tokens de INS. No se podrá realizar ninguna

promesa de futuro rendimiento o precio con respecto a los tokens de INS, incluyendo ninguna promesa de valor intrínseco, ninguna promesa de pagos continuados y ninguna garantía de que los Tokens tendrán algún valor en particular. Por lo tanto, la recuperación de los recursos gastados podría ser imposible o estar sujeta a leyes o regulaciones extranjeras, que podrían no ser igual a la legislación particular del titular de tokens de INS.

2. RIESGOS DE LA BLOCKCHAIN Y DEL SOFTWARE

2.1. Riesgo de retraso de blockchain. En la mayoría de blockchains utilizadas para transacciones de criptomonedas (p. ej., las blockchains de Ethereum y Bitcoin), la oportunidad en la producción de bloques viene determinada por una prueba de trabajo para que la producción de bloques pueda producirse al azar. Por ejemplo, la criptomoneda enviada como pago de los tokens de INS en los segundos finales de la venta de tokens de INS podría no incluirse en ese período. La blockchain respectiva podría no incluir la transacción del comprador en el momento en el que el comprador espera y el pago de los tokens de INS podría llegar a la dirección prevista del monedero no en el mismo día en que el comprador envía la criptomoneda.

2.2. Riesgo de congestión en la blockchain. Las blockchains más utilizadas para las transacciones de criptomonedas (p. ej., blockchains de Ethereum y Bitcoin) son propensas a congestiones periódicas durante las cuales las transacciones podrían retrasarse o perderse. Las personas también podrían intencionadamente invadir la red con correos basura en un intento por obtener ventaja en la compra de tokens criptográficos. Esto podría resultar en una situación en la que los productores de bloques no puedan incluir la transacción del comprador cuando este quiere o que la transacción del comprador no pueda incluirse.

2.3. Riesgo de deficiencias en el software. El concepto de contrato inteligente de tokens, la aplicación de software subyacente y la plataforma de software (es decir, las blockchains de Ethereum y Bitcoin) están todavía en una etapa inicial del desarrollo, por lo que no están debidamente probados. No existen representaciones ni garantías de que el proceso de creación de los tokens de INS sea ininterrumpido o esté libre de errores. Existe un riesgo inherente de que el software pueda contener deficiencias, vulnerabilidades o errores que provoquen, entre otros, la pérdida completa de la criptomoneda o los tokens de INS.

2.4. Riesgo de las nuevas tecnologías. La plataforma INS, los tokens de INS y todos los asuntos estipulados en este libro blanco son nuevos y no han sido probados. La plataforma INS y los tokens de INS podrían no ser capaces de completar, crear, implementar o adoptar. Es posible que nunca llegue a lanzarse una blockchain que utilice la plataforma INS. El comprador de tokens de INS no debe depender de la plataforma INS, el contrato inteligente de tokens o la capacidad de recibir los tokens de INS asociados con la plataforma INS en el futuro. Aunque la plataforma INS haya sido completada, implementada y adoptada, podría no funcionar como se pretendía, y algún token de INS podría no tener la funcionalidad que sería deseable o valorable. Además, la tecnología está cambiando rápidamente, por lo que la plataforma INS y los tokens de INS podrían volverse anticuados.

3. RIESGOS DE SEGURIDAD

3.1. Riesgo de pérdida de claves privadas. Los tokens de INS pueden guardarse por el titular de tokens en su monedero o caja digital, que requiere una clave privada, o una combinación de claves privadas, para su acceso. Por consiguiente, la pérdida de las claves privadas asociadas con dicho monedero o caja digital del titular que guarda los tokens de INS resultará en la pérdida de tales tokens de INS, del acceso al saldo de tokens del titular o a cualquier saldo inicial en las blockchains creadas por terceros. Además, cualquier tercero que acceda a dichas claves privadas, incluyendo acceso a credenciales de un servicio de alojamiento del monedero o caja que use el titular de tokens, podría malversar los tokens de INS del titular de los tokens.

3.2. Falta de seguridad en los tokens. Los tokens de INS podrían ser objeto de expropiación o robo. Los hackers u otros grupos u organizaciones delictivos pueden intentar interferir con el contrato inteligente de tokens que crea los tokens de INS de diversas maneras, incluyendo sin limitaciones, ataques de malware, ataques de denegación de

servicio, ataques basados en consenso, ataques Sybil, ataques de «smurfing» (pitufeo) y «spoofing» (suplantación de identidad). Además, como la plataforma de Ethereum funciona con software de código abierto, existe el riesgo de que los contratos inteligentes de Ethereum puedan contener errores o deficiencias, intencionados o no, que podrían afectar negativamente a los tokens de INS o resultar en la pérdida de los tokens de INS o de la capacidad para acceder a, o controlar, los tokens de INS. En caso de que se produzca tal error o deficiencia en el software, podría no tener remedio, por lo que no se garantiza ninguna solución, reembolso o compensación a los titulares de los tokens de INS.

3.3. Ataques contra el contrato inteligente. La blockchain usada para el contrato inteligente de tokens que crea los tokens de INS es susceptible de recibir ataques de minería, incluyendo ataques de doble gasto, ataques del 51 %, ataques de «minería egoísta» y ataques de condición de carrera. Cualquier ataque exitoso presenta un riesgo para el contrato inteligente de tokens, para la esperada y apropiada ejecución y secuenciación de las transacciones de tokens de INS y para la esperada y apropiada ejecución y secuenciación de cálculos de contrato.

3.4. Ausencia de asignación de una clave pública a la cuenta del comprador. La ausencia de asignación de una clave pública por parte de un comprador de tokens de INS a la cuenta de dicho comprador podría dar lugar a la imposibilidad por parte de terceros de reconocer el saldo de tokens de INS del comprador en la blockchain de Ethereum cuando y si dichos terceros configuran los saldos iniciales de una nueva blockchain basada en la plataforma INS.

3.5. Riesgo de servicio de monedero incompatible. El monedero o el proveedor de servicios de monedero utilizado para la adquisición y almacenamiento de los tokens de INS, tiene que ser técnicamente compatible con los tokens de INS. De no ser así, el comprador de los tokens de INS no tendrá acceso a sus tokens de INS.

4. RIESGOS VINCULADOS CON EL DESARROLLO DE LA PLATAFORMA

4.1. Riesgo relacionado con la dependencia de terceras personas. Aunque haya sido completada, la plataforma INS dependerá, en todo o en parte, de terceros para ser adoptada e implementada y para continuar el desarrollo, oferta y, por lo demás, respaldo. No hay garantía de que esos terceros vayan a completar su trabajo, desempeñar correctamente sus obligaciones o, por lo demás, satisfacer las necesidades de cualquier persona, todo lo cual podría tener un efecto adverso material en la plataforma INS.

4.2. Dependencia de la plataforma INS del equipo de alta dirección. La capacidad del equipo de alta dirección, que es responsable de mantener la posición competitiva de la plataforma INS, depende en gran medida de los servicios de cada miembro de ese equipo. La pérdida o disminución en los servicios de los miembros del respectivo equipo de alta dirección o la incapacidad para captar, retener y mantener personal directivo adicional podría tener un efecto adverso material en la plataforma INS. La competencia entre el personal con conocimientos especializados pertinentes es alta debido al bajo número de empleados cualificados, y esta situación afecta seriamente a la capacidad para retener a los actuales directivos y captar directivos cualificados adicionales, lo que podría tener un significativo impacto negativo en la plataforma INS.

4.3. Dependencia de la plataforma INS de diversos factores. El desarrollo de la plataforma INS podría abandonarse por diversas razones, incluyendo falta de interés del público, falta de financiación, falta de éxito comercial o de previsiones, o la salida de personal clave.

4.4. Falta de interés en la plataforma INS. Aunque la plataforma INS se haya terminado, adoptado y lanzado, el éxito actual de la plataforma INS se basa en el interés y la participación de terceros como, por ejemplo, los desarrolladores. No puede haber ninguna garantía de que habrá suficiente interés o participación en la plataforma INS.

4.5. Cambios en la plataforma INS. La plataforma INS está todavía en desarrollo y podría experimentar cambios significativos a lo largo del tiempo. Aunque el equipo de gestión del proyecto tiene previsto implementar en la plataforma INS las características y especificaciones estipuladas en este libro blanco, se podrían realizar cambios en

tales características y especificaciones por diversas razones, cualquiera de las cuales podría significar que la plataforma INS no cumpla las expectativas del titular de los tokens de INS.

4.6. Riesgo asociado con otras aplicaciones. La plataforma INS podría dar lugar a otros proyectos alternativos promovidos por terceros no afiliados, para los cuales el token de INS no tendrá ningún valor intrínseco.

4.7. Riesgo de una fluctuación desfavorable en el valor de la criptomoneda. Los ingresos por la venta de los tokens de INS serán denominados en criptomoneda, y podrán convertirse en otras monedas fiduciarias y criptográficas. Si el valor de las criptomonedas fluctúa desfavorablemente durante o después de la venta de tokens de INS, el equipo de gestión del proyecto podría no ser capaz de financiar el desarrollo, o de desarrollar o mantener la plataforma INS como se tenía previsto.

5. RIESGOS QUE SURGEN DURANTE LA ACTIVIDAD COMERCIAL DE LAS PARTES DE LA EMPRESA

5.1. Riesgo de conflicto de intereses. Las partes de la empresa pueden participar en transacciones con partes relacionadas, incluyendo el respectivo accionista mayoritario, empresas controladas por él o en las que él posea un interés, y otros afiliados, y así podrían seguir haciéndolo en el futuro. Pueden surgir conflictos de intereses entre los afiliados de cualquier parte de la empresa y la respectiva parte de la empresa, lo que podría resultar en la terminación de las operaciones conforme a términos no determinados por las fuerzas del mercado.

5.2. Riesgos relacionados con la anulación de las transacciones de las partes de la empresa. Las partes de la empresa han tomado una serie de medidas relativas a su negocio que, si fueron finalmente impugnadas por no cumplir los requisitos legales aplicables, podrían ser invalidadas o resultar en la imposición de responsabilidades a la respectiva parte de la empresa. Puesto que la legislación aplicable puede estar sujeta a muchas interpretaciones diferentes, la respectiva parte de la empresa podría no tener que defender ninguna impugnación en relación con dichas transacciones, y la invalidación de tales transacciones o la imposición de cualquier responsabilidad podría, de manera individual o conjunta, tener un efecto adverso material en la plataforma INS.

5.3. Riesgo procedente de los mercados emergentes. Las partes de la empresa, o algunas de ellas, podrían operar en mercados emergentes. Los mercados emergentes están sujetos a mayores riesgos que otros mercados más desarrollados, por ejemplo importantes riesgos de carácter legal, económico y político. Las economías emergentes están sujetas a cambios rápidos y a que la información estipulada en este libro blanco pueda volverse anticuada con relativa rapidez.

6. RIESGOS GUBERNAMENTALES

6.1. Marco regulatorio incierto. El estado regulador de los tokens criptográficos, activos digitales y tecnología de blockchain es confuso o conflictivo en muchas jurisdicciones. Es difícil predecir cómo o si las autoridades gubernamentales regularán dichas tecnologías. Además, es difícil predecir cómo o si alguna autoridad gubernamental podría hacer cambios en las leyes, reglamentos o normas existentes que afecten a tokens criptográficos, activos digitales, tecnología de blockchain y sus aplicaciones. Dichos cambios podrían afectar negativamente a los tokens de varias formas, incluyendo, por ejemplo, la determinación de que los tokens sean instrumentos financieros regulados que requieran registro. La empresa podría cesar la distribución de los tokens de INS, el desarrollo de la plataforma INS o las operaciones en una jurisdicción en caso de que las decisiones gubernamentales lleven a que continuar con dichas acciones sea algo ilegal o no deseable desde una óptica comercial.

6.2. Ausencia de obtención, mantenimiento o renovación de licencias y permisos. Aunque a fecha del inicio de la venta de los tokens de INS no hubiera requisitos legales que obligaran a la empresa a tener las licencias y los permisos necesarios para la realización de su actividad, existe el riesgo de que tales requisitos legales puedan adoptarse en el futuro y relacionarse con cualquiera de las partes de la empresa. En este caso, la actividad comercial de las partes de la empresa dependerá de la validez de dichas licencias y dichos permisos y del cumplimiento de sus términos. Las

autoridades reguladoras ejercerán una considerable discreción a la hora de emitir las licencias y renovaciones, y de supervisar el cumplimiento de los términos de la licencia por parte de los concesionarios. Los requisitos que puedan imponerse por estas autoridades y que pueden requerir que alguna parte de la empresa cumpla numerosos estándares, como contratar a personal cualificado, mantener los necesarios sistemas de control de calidad y equipos técnicos, supervisar nuestras operaciones, mantener unos archivos adecuados y, previa solicitud, presentar la información pertinente a las autoridades que autorizan las licencias, podrían resultar costosos y tardar mucho tiempo en realizarse, y podrían dar lugar a retrasos al comenzar o continuar el funcionamiento de la plataforma INS. Además, los particulares y el público en general tienen el derecho a comentar al respecto y, por lo demás, a participar en el proceso de autorización de la licencia, incluyendo mediante intervención en los tribunales y ejerciendo presión política. Por consiguiente, las licencias que cualquier parte de la empresa pueda necesitar podrían no emitirse o renovarse, o si se emiten o renuevan, podrían hacerlo de una manera oportuna, o podrían implicar requisitos que restringen la capacidad de cualquier parte de la empresa para llevar a cabo sus operaciones o para hacerlo de forma rentable.

6.3. Riesgo de decisiones gubernamentales. La industria en la que operan las partes de la empresa es nueva y podría estar sujeta a mayor control y supervisión, incluyendo investigaciones o medidas coercitivas. No puede haber ninguna garantía de que las autoridades gubernamentales no vayan a examinar las operaciones de las partes de la empresa o no vayan a interponer medidas coercitivas contra ellas. Todo esto puede someter a las partes de la empresa a sentencias, liquidaciones, multas o sanciones, o causar que partes de la empresa reestructuren sus operaciones y actividades o que dejen de ofrecer ciertos productos o servicios, todo lo cual podría perjudicar a la reputación de las partes de la empresa o llevar a mayores costes operativos, que, a su vez, pueden tener un efecto adverso en los tokens de INS o el desarrollo de la plataforma INS.

6.4. Riesgo de las cargas que suponen leyes, reglamentos y normas aplicables. El incumplimiento de las leyes y reglamentos existentes o de las conclusiones de las inspecciones gubernamentales, o de la más exhaustiva regulación gubernamental de las operaciones de las partes de la empresa, podría resultar en mayores y cuantiosos costes de cumplimiento o diversas sanciones, que podrían tener un efecto material adverso sobre la actividad comercial de las partes de la empresa y la plataforma INS. Las propiedades y las operaciones de las partes de la empresa están sujetas a regulación por parte de diferentes entidades y organismos gubernamentales, en relación con el cumplimiento constante de las leyes, reglamentos y normas en vigor. Las autoridades reguladoras ejercen una considerable discreción en materia de aplicación e interpretación de las leyes, reglamentos y normas en vigor. Las respectivas autoridades tienen el derecho a (y a menudo lo hacen) llevar a cabo inspecciones periódicas de las propiedades y operaciones de cualquier parte de la empresa a lo largo del año. Cualquiera de tales inspecciones futuras podría concluir que cualquier parte de la empresa haya infringido leyes, decretos o reglamentos, y podría ser incapaz de refutar estas conclusiones o poner remedio a las infracciones. El incumplimiento de cualquiera de las partes de la empresa de leyes y reglamentos o de las conclusiones de las inspecciones gubernamentales podría resultar en la imposición de multas o penas, o de sanciones más severas, o en el requerimiento de que la respectiva parte de la empresa cese algunas de sus actividades comerciales, o en sanciones penales y administrativas aplicables a sus respectivos directores. Tales decisiones, requerimientos o sanciones, o cualquier aumento de la regulación gubernamental en relación con las operaciones respectivas, podrían incrementar los costes de las partes de la empresa y afectar negativamente a la actividad comercial de las partes de la empresa y a la plataforma INS.

6.5. Medida gubernamental ilegal o arbitraria. Las autoridades gubernamentales pueden tener un alto grado de arbitrariedad y, a veces, actuar selectiva o arbitrariamente, con ausencia de vistas o de previo aviso y a veces de una manera que es contraria a la ley o influenciada por consideraciones políticas o comerciales. Además, el gobierno también tiene la facultad en determinadas circunstancias, mediante reglamento o acto de gobierno, de interferir con el desarrollo, invalidación o rescisión de contratos. Entre las medidas gubernamentales ilegales, selectivas o arbitrarias se incluyen, supuestamente, la denegación o la retirada de licencias, auditorías fiscales repentinas e inesperadas, acusaciones penales y acciones civiles. Diversas entidades gubernamentales locales y federales también han empleado defectos comunes en cuestiones relativas a la venta de tokens como pretexto para interponer demandas u otras medidas encaminadas a invalidar o anular cualquier transacción relacionada, a menudo con un fin político. En

este entorno, los competidores de las partes de la empresa pueden recibir un trato preferencial del gobierno, lo que les podría dar una ventaja competitiva sobre las partes de la empresa.



**APOYE A INS Y ÚNASE A NOSOTROS
HOY**

www.ins.world

[Resumen](#)

[Presentación](#)