

Whitepaper Extendido FerIA

Índice

1. Resumen Ejecutivo
2. Misión y Visión
3. Problemas Actuales del Ecommerce Centralizado
4. Solución Propuesta: FerIA
 - 4.1 Modelo Descentralizado
 - 4.2 Gobernanza a través de la DAO
 - 4.3 Incentivos para Vendedores y Compradores
5. Tokenomics
 - 5.1 Emisión Total y Distribución de Tokens
 - 5.2 Cliff, Vesting y Reservas
 - 5.3 Uso del Token FerIA
6. Roadmap del Proyecto
 - 6.1 Fase 1: Desarrollo Inicial
 - 6.2 Fase 2: Expansión del Ecosistema
 - 6.3 Fase 3: Escalabilidad Global
7. Estrategias de Venta de Tokens
 - 7.1 Venta Privada
 - 7.2 Preventas
 - 7.3 Venta Pública y Liquidez
8. Modelo Económico

- 8.1 Incentivos para la Retención de Tokens
- 8.2 Generación de Demanda Sostenida
- 8.3 Optimización de Recursos

9. Logística Descentralizada

- 9.1 Repartidores
- 9.2 Puntos de Almacenamiento
- 9.3 Vitrinas de Exhibición

10. Resolución de Conflictos

- 10.1 Sistema de Votación
- 10.2 Multas y Recompensas

11. Expansión y Crecimiento de la Comunidad

- 11.1 Marketing y Programas de Referidos
- 11.2 Incentivos para Early Adopters
- 11.3 Estrategias de Adopción Global

12. Conclusión

1. Resumen Ejecutivo

FerIA es un proyecto que busca revolucionar el ecommerce mediante un modelo descentralizado gobernado por una DAO (Organización Autónoma Descentralizada). FerIA permite que vendedores, compradores y colaboradores logísticos participen en un ecosistema donde las decisiones clave se toman colectivamente, eliminando las barreras impuestas por los marketplaces centralizados. Nuestro objetivo es crear un entorno más justo, transparente y colaborativo para todos los actores del comercio electrónico.

2. Misión y Visión

- **Misión:** Democratizar el comercio electrónico mediante un ecosistema descentralizado que empodere a sus participantes, ofreciendo transparencia, eficiencia y beneficios equitativos.
- **Visión:** Convertirnos en el marketplace descentralizado líder a nivel global, estableciendo un estándar de colaboración y sostenibilidad en el ecommerce.

3. Problemas Actuales del Ecommerce Centralizado

1. **Carnicería de Precios:** Los sistemas actuales, como el buybox o el catálogo compartido, promueven una competencia agresiva de precios en la que solo los vendedores con los precios más bajos logran vender. Esto reduce drásticamente los márgenes de ganancia de los participantes, afectando principalmente a pequeños y medianos vendedores. Mientras tanto, las plataformas siguen cobrando comisiones altas, beneficiándose de las ventas independientemente de las pérdidas que enfrentan los vendedores. Este modelo favorece a grandes empresas que pueden operar con márgenes mínimos o incluso con pérdidas temporales para ganar cuota de mercado.
2. **Decisiones Arbitrarias:** Cambios unilaterales en comisiones, políticas y reglas que afectan a los participantes.
3. **Fraudes en Devoluciones:** Sistemas que favorecen a compradores deshonestos, dejando a los vendedores desprotegidos.
4. **Concentración de Beneficios:** La mayor parte de las ganancias se queda en intermediarios, limitando los ingresos de vendedores y colaboradores.
5. **Falta de Transparencia:** Los participantes tienen poca o nula influencia en las decisiones que afectan el ecosistema.

4. Solución Propuesta: FerIA

4.1 Modelo Descentralizado

- Los procesos de toma de decisiones se realizan mediante votaciones comunitarias en la DAO.
- Los colaboradores (repartidores, almacenistas, creadores de contenido, creadores de reseñas, puntos de venta físicos, etc.) son recompensados directamente por su participación, eliminando intermediarios e incentivando el crecimiento y el apoyo de la comunidad.

4.2 Gobernanza a través de la DAO

- Todas las decisiones clave del proyecto, desde ajustes de tarifas, políticas operativas, estrategias de marketing, hasta sanciones y nuevas propuestas, serán votadas por los holders de tokens FerIA. Esto garantiza una gestión transparente y democrática en todas las áreas del ecosistema.
- En decisiones específicas, como reclamos, cada wallet podrá tener un voto para garantizar imparcialidad. Sin embargo, para decisiones estratégicas más grandes, se permitirá un impacto proporcional basado en la cantidad de tokens que posea cada votante, con un límite establecido para evitar la influencia excesiva de las ballenas. Estos parámetros se definirán y ajustarán a medida que el proyecto evolucione.

4.3 Incentivos para Vendedores, Compradores y Colaboradores

Vendedores: Menores comisiones, automatización de listados y transición gradual hacia el control directo.

Compradores: Precios más bajos, recompensas por reseñas y unboxing, y entrega optimizada mediante logística descentralizada.

Repartidores: Remuneración directa por entregas realizadas, sistema de calificaciones que mejora su reputación y oportunidades para obtener mayores ganancias con volúmenes de entregas consistentes.

Puntos de Almacenamiento: Ganancias proporcionales al tiempo y volumen de productos almacenados, incentivos adicionales por eficiencia operativa y calificaciones positivas de vendedores.

Creadores de Contenido: Recompensas en tokens por generar contenido relevante para el marketplace, como videos de productos, guías de uso, o campañas promocionales en redes sociales.

Creadores de Reseñas: Incentivos en tokens por subir reseñas detalladas con fotos y videos de productos comprados, así como por responder preguntas de nuevos compradores para facilitar decisiones de compra.

5. Tokenomics

5.1 Emisión Total y Distribución de Tokens

- **Emisión Total:** 100,000,000,000 tokens.
- **Distribución:**

Categoría	Porcentaje	Tokens
Preventa Total	10%	10,000,000,000
Venta Pública	30%	30,000,000,000
Equipo y Operaciones	20%	20,000,000,000
Marketing y Comunidad	20%	20,000,000,000
Fundador	10%	10,000,000,000
Reservas	10%	10,000,000,000

5.2 Cliff, Vesting y Reservas

- **Cliff:** Los tokens de preventas tendrán un período de bloqueo inicial de hasta 6 meses.
- **Vesting:** Liberación mensual del 20% de los tokens después del cliff.
- **Reservas:** Utilizadas para estabilizar el pool de liquidez y apoyar el crecimiento del ecosistema.

5.3 Uso del Token FerIA

- Pago de comisiones.
- Recompensas a colaboradores.
- Participación en la DAO.

6. Roadmap del Proyecto

6.1 Fase 1: Desarrollo Inicial

- Recaudación de fondos mediante venta privada y preventas.
- Desarrollo del MVP del marketplace descentralizado.
- Contratación de personal clave (desarrolladores, marketing, operaciones).
- Creación del pool de liquidez en un DEX.

6.2 Fase 2: Expansión del Ecosistema

- Onboarding de vendedores clave y primeras pruebas en una región específica.
- Desarrollo de la logística descentralizada (repartidores, puntos de almacenamiento).
- Campañas de marketing dirigidas y programa de referidos.

6.3 Fase 3: Escalabilidad Global

- Expansión geográfica del marketplace.
- Integración de puntos de venta físicos para la venta multicanal.
- Optimización de la DAO para una gobernanza más eficiente.

7. Estrategias de Venta de Tokens

7.1 Venta Privada

- Objetivo: Captar fondos iniciales con inversores estratégicos.
- Precio preferencial con beneficios exclusivos para early adopters. Estos beneficios incluirán acceso prioritario a nuevas funcionalidades, participación en eventos exclusivos, recompensas adicionales en tokens por actividades dentro del ecosistema.

7.2 Preventas

- Tres fases con incrementos graduales de precio.
- Cliff de hasta 6 meses y vesting de 20% mensual para proteger el precio inicial.

7.3 Venta Pública y Liquidez

- Uso del 20% de los fondos recaudados para crear un pool de liquidez.
- Inclusión en DEX para facilitar la compra y venta de tokens.

8. Modelo Económico

8.1 Incentivos para la Retención de Tokens

- Recompensas atractivas por staking durante las primeras etapas.
- Participación activa en la DAO mediante el uso de tokens.

8.2 Generación de Demanda Sostenida

- Uso obligatorio de tokens para pagar comisiones, recompensas y tarifas.
- Expansión del ecosistema con nuevos servicios que requieran tokens.

8.3 Optimización de Recursos

- Modelo basado en pagos por resultados, eliminando costos fijos innecesarios.
- Transparencia total en blockchain para la gestión de fondos.

9. Logística Descentralizada

9.1 Repartidores

Recolección y Entrega: Se encargan de recolectar paquetes de los puntos de almacenamiento y entregarlos al comprador final. También gestionan devoluciones al vendedor o a los puntos de almacenamiento.

Sistema de Calificaciones: Reciben una puntuación basada en la calidad del servicio, lo que afecta sus futuras asignaciones y recompensas.

Colateral en Tokens: Dejan un colateral en tokens como garantía de la seguridad de los productos entregados.

Incentivos:

Bonos por entregas consistentes sin problemas.

Recompensas adicionales por completar rutas en tiempos óptimos.

9.2 Puntos de Almacenamiento

Espacios Comunitarios: Lugares ofrecidos por la comunidad para almacenar productos en tránsito o en espera de ser vendidos.

Remuneración Basada en:

Tiempo: Días de almacenamiento por unidad.

Volumen: Unidades despachadas.

Calificaciones: Vendedores y repartidores califican la eficiencia y cuidado del punto de almacenamiento.

Colateral: Garantía en tokens para cubrir incidentes con mercancía.

Incentivos:

Recompensas adicionales por despachos rápidos y eficientes.

9.3 Puntos de Venta Físicos

Puntos Físicos: Espacios de venta donde se exhiben productos de vendedores, aumentando su visibilidad y ventas.

Estrategia Multicanal:

Los productos en los puntos de venta físicos están disponibles tanto en el marketplace como para ventas físicas.

Los compradores pueden ver, tocar y comprar directamente en el punto físico.

Comisiones:

Por ventas físicas.

Por almacenamiento y despacho de productos.

Incentivos:

Participación en campañas promocionales del marketplace.

Recompensas por ventas superiores a la media.

10. Resolución de Conflictos

10.1 Sistema de Votación

- **Apertura del Caso:**
 - En caso de un conflicto, cualquier participante puede abrir un caso en el sistema, proporcionando evidencias (fotos, videos, descripciones) para su evaluación.
 - Ejemplos de casos: pérdida de un paquete, daños a productos, discrepancias en devoluciones.
- **Selección de Votantes:**
 - Un grupo de votantes es seleccionado al azar entre los holders de tokens elegibles.

- Cada votante debe tener tokens bloqueados como colateral para participar, asegurando imparcialidad.
- **Recompensas por Participación:**
 - Los votantes reciben recompensas en tokens solo si su decisión coincide con la mayoría. Esto incentiva un análisis cuidadoso de las evidencias presentadas.
- **Quórum Mínimo:**
 - Se establece un quórum mínimo (e.g., 70%) para validar la votación.
 - Si no se alcanza el quórum dentro del tiempo límite, se asignan votantes adicionales de emergencia con recompensas mayores.

10.2 Multas y Recompensas

- **Multas a los Responsables:**
 - Si un participante es encontrado culpable, se aplicará una multa proporcional al valor del daño ocasionado.
 - Las multas se deducen de los tokens bloqueados como colateral.
- **Recompensas a los Afectados y Votantes:**
 - Los tokens confiscados se distribuyen entre:
 - El afectado, como compensación.
 - Los votantes que participaron en la resolución del caso.

10.3 Gestión de Casos de Colateral Insuficiente

- **Fondo de Respaldo:**
 - Si el colateral del responsable no es suficiente para cubrir la multa, se utilizará un fondo de respaldo financiado por las comisiones del marketplace y las reservas.
- **Restauración Obligatoria:**
 - El participante responsable deberá restaurar su colateral antes de continuar participando en el ecosistema.

10.4 Transparencia y Evolución del Sistema

- **Auditoría en Blockchain:**
 - Todos los casos, evidencias y decisiones serán registrados en blockchain para asegurar transparencia.
- **Ajustes mediante la DAO:**
 - Los parámetros del sistema (quórum, recompensas, multas) podrán ser ajustados mediante votaciones en la DAO, asegurando que el sistema evolucione con las necesidades de la comunidad.

11. Expansión y Crecimiento de la Comunidad

11.1 Marketing y Programas de Referidos

- **Campañas Dirigidas:**
 - FerlA implementará campañas de marketing digital en redes sociales, foros especializados en blockchain y ecommerce para captar usuarios.
 - Uso de testimonios de early adopters y casos de éxito para generar confianza.
- **Programa de Referidos:**
 - Los usuarios serán incentivados a invitar nuevos participantes al proyecto mediante recompensas en tokens.
 - Recompensas escalonadas: mayor cantidad de tokens por referidos activos y recurrentes.

11.2 Incentivos para Early Adopters

- **Recompensas Exclusivas:**
 - Los primeros usuarios del ecosistema recibirán beneficios únicos como:
 - Descuentos en comisiones durante el primer año.
 - Acceso prioritario a nuevas funciones y actualizaciones.
- **NFTs de Reconocimiento:**
 - Emisión de NFTs únicos para identificar a los early adopters, otorgándoles ventajas como mayor influencia en votaciones de la DAO.

11.3 Estrategias de Adopción Global

- **Pruebas Regionales:**
 - FerlA comenzará con una región piloto para afinar su modelo y generar confianza antes de expandirse globalmente.
- **Multilinguaje y Multimoneda:**
 - El ecosistema soportará múltiples idiomas y monedas, facilitando la adopción en mercados internacionales.

12. Conclusión

FerlA es más que un marketplace descentralizado; es un ecosistema diseñado para empoderar a sus participantes mediante gobernanza colaborativa, recompensas justas y transparencia total. Con un enfoque en resolver problemas críticos del ecommerce centralizado y un modelo económico sostenible, FerlA está preparado para convertirse en el estándar del comercio electrónico descentralizado a nivel global.

La implementación cuidadosa de estrategias para la expansión, el manejo de conflictos y la sostenibilidad a largo plazo aseguran que FerlA pueda adaptarse y evolucionar con las necesidades de su comunidad. Invitamos a todos a unirse a esta revolución del ecommerce.