



P2PS es la puerta de enlace a todas sus transacciones en una plataforma de sistema de comunicación P2P descentralizada, segura y libre de interferencias utilizada por el gobierno, defensa, educación y entrega digital, medicina y farmacéutica, banca y finanzas, así como otros sectores corporativos.

P2PS WHITE PAPER

Valor Económico Integrado en Sistema Seguro de Comunicaciones

Presentado por



P2PS

P2P Solutions Foundation

Diciembre 2017

Este documento tiene un fin exclusivamente informativo y no constituye una oferta o solicitud para vender acciones o instrumentos financieros en P2P Solutions Foundation (P2PSF) o ninguna otra empresa asociada o relacionada. Cualquier oferta para vender acciones, instrumentos financieros o cualquier solicitud de este tipo, solo podrá realizarse a través de un memorándum u oferta confidencial, de conformidad con las leyes aplicables.

P2PSF puede modificar este whitepaper en cualquier momento.
Visite www.p2psf.org para obtener la versión más reciente.

Contenido

1. Descargo de Responsabilidad.....	3
2. Términos y condiciones generales	4
3. Síntesis	8
4. Factores Motivadores	10
5. Visión	12
6. Misión.....	13
7. Valores Esenciales	13
8. La Estructura de P2P Solutions Foundation.....	13
8.1. La Capa de Liquidación	15
8.2. Dirección	15
8.3. El Sistema de Recompensas.....	15
8.4. Investigación y Desarrollo.....	16
8.5. Metas del Desarrollo	16
8.6. Resumen de la Tecnología Fundamental.....	16
9. Nacimiento del Criptotoken P2PS	16
9.1. Características del Token P2PS.....	17
9.2. Superando los Desafíos de Adaptación del Token P2PS	17
10. Caso de negocio.....	18
10.1. Creando Valor Fundamental.....	18
10.2. El Caso de Oro	19
10.3. Tamaño del mercado.....	19
Tabla 1: Número Estimado de Usuarios en América del Norte:.....	20
Tabla 2: Países de la Región MENA	22
10.4. Resumen del Tamaño del Mercado.....	24
11. Venta de Tokens.....	25
11.1. Abierto al Público Global	25
11.2. Detalles del Lanzamiento y Venta de Tokens	26
11.3. Cronología de la ICO	26
11.4. Uso de Fondos.....	26
Tabla 3: Uso de Fondos	26
12. Miembros del Equipo	28
13. Conclusión	35
Referencias.....	36

1. Descargo de responsabilidad

Esta es la 4ª revisión del documento: P2PS_White Paper_V1_English.

En este whitepaper, ofrecemos una descripción de las tecnologías, de acuerdo a nuestro nivel de conocimiento y desarrollo. Esperamos que considere valiosa dicha información. Existen determinados compromisos que no podemos asumir respecto a las tecnologías, el protocolo o la rentabilidad de su participación en el token P2PS. Ni P2P Solutions Foundation, ni ninguno de sus grupos de interés -entre los que se incluyen los miembros del consejo, fideicomisarios, proveedores y distribuidores- ofrecen garantías relativas al token P2PS, el protocolo Push System o el sistema educativo, excepto los provistos en los respectivos Términos de Uso. No asumimos responsabilidad alguna respecto al contenido del protocolo, el sistema, sus capacidades funcionales exclusivas, su disponibilidad y conformidad con los requerimientos. Se entiende que se aceptan "tal cual" todos los servicios provistos por la corporación y la fundación. Excluimos cualquier garantía implícita, excepto aquellas características del sistema legal de determinados países que garantizan elementos como el servicio en ciertos campos, la posibilidad de negociación, la protección de la participación y de los derechos de propiedad intelectual.

Tras leer este whitepaper de P2PS, puede decidirse a participar en el desarrollo de nuevas tecnologías descentralizadas, usando su conocimiento, tiempo y recursos financieros. Por lo tanto, de acuerdo con este mismo documento de P2PS, usted asume la obligación incondicional de que, en caso de que ser residente de Rusia, USA, Singapur, China o cualquier otro país, involucrado en cualquier demanda donde figure su nombre , P2P Solutions Foundation, Innovative Solutions International, Inc., Electronic Learning Inc., y todas sus grupos de interés, subsidiarios y afiliados, disponen del derecho de cargarle a usted como parte privada la cantidad total en concepto de pérdidas, incluidas multas o costes legales y el uso de cualquier software (VPN, demanda colectiva, etc.) por camuflar su país de residencia real.

El token P2PS no constituye acción ni instrumento financiero, y no debe ser considerado ni entendido como cualquier forma, instrumento o vehículo de inversión. Debe quedar patente que la P2P Solutions Foundation no excluye a ningún país de la venta de Token P2PS, aunque cualquier individuo interesado en comprar tokens P2PS debe determinar su adquisición y uso en conformidad con su respectivo domicilio. El objetivo de este documento dista de proveer asesoramiento legal o de inversión.

2. Términos y condiciones generales

Estos Términos y condiciones (**T&C**) se aplican al inversor de tokens P2PS (P2PS) y al futuro usuario de la plataforma P2PS. Debe leer detenidamente los Términos y condiciones, así como éste whitepaper del proyecto P2PS con anterioridad a su participación en la Venta Pública.

Aplicabilidad

1. Los siguientes **T&C** constituyen el acuerdo (**Acuerdo**) entre **P2P Solutions Foundation** (**P2PS** o la **Fundación**) y usted (el **Usuario**) respecto a su contribución o compra de tokens **P2PS** o cualquier servicio futuro ofrecido por medio de la plataforma **P2PS**. Al utilizar nuestros servicios, acepta la sujeción a dichos T&C en su última versión. **P2PS** se reserva el derecho de alterar los T&C en cualquier momento. El uso continuo de la plataforma **P2PS** implica de aceptación de cualquier término nuevo o modificado.

Servicios

2. **P2PS** es una pasarela de acceso P2P basada en blockchain, a varias transacciones en plataformas de sistema de comunicación P2P descentralizadas, seguras y libres de interferencias utilizadas en el gobierno y defensa, educación y entrega digital, medicina y farmacéutica, banca y finanzas, y otros sectores corporativos. La plataforma **P2PS** crea sinergia en un ecosistema que congrega a clientes y usuarios finales.

Principalmente de acuerdo a las soluciones basadas en la tecnología y los contratos inteligentes, la plataforma **P2PS** permite a los usuarios, el replicar su actividad de pago de un modelo escogido directamente en su cuenta segregada **P2PS**.

3. La plataforma **P2PS** exige el uso de tokens **P2PS** para seguir uno o varios modelos de pago proporcionados por los administradores de activos en la plataforma. Para acceder al uso de la plataforma, los usuarios finales pagan una comisión de entrada del 2%, cargada en cada ocasión que un usuario adquiere una licencia en la plataforma, para poder comenzar a emplear el sistema descentralizado P2P que está siendo aprovechado por el gobierno y defensa, educación y entrega digital, medicina y farmacéutica, banca y finanzas, además de otros sectores corporativos.

El Token P2PS (P2PS)

4. El token **P2PS** se considera un token de utilidad, y su objetivo pasa por facilitar los servicios (pagos de tasas de licencia, etc.) en la plataforma **P2PS**. Por medio de la venta del token, el futuro usuario adquiere los derechos para usar la plataforma **P2PS** en adelante.

El cripto-token **P2PS** ha sido diseñado para emplearse por los participantes dentro de la plataforma **P2PS**. Principalmente asiste en transacciones en las plataformas de sistemas de comunicación P2P descentralizadas, seguras y libres de interferencias empleadas en el gobierno y defensa, educación y entrega digital, médica y farmacéutica, banca y finanzas, y otros sectores corporativos. Teniendo en cuenta que el token **P2PS** es

un cripto-token ERC20 (Token estándar ERC20) y un sistema de contrato inteligente elaborado sobre blockchain Ethereum, puede ser transferido de un modo simple entre usuarios y plataformas a partir de carteras compatibles con ERC20 (Top 5 de carteras Ethereum compatibles con tokens ICO de criptomonedas) y se integra sin inconveniente en los exchanges.

5. **P2PS** no tiene la calificación legal de instrumento financiero. El **P2PS** es final y no reembolsable. **P2PS** no representa participación y no otorga ningún derecho a participar en las juntas generales de **P2PSF**. **P2PS** no tiene un uso definido fuera de la plataforma **P2PS**. De acuerdo a lo expuesto, la compra de **P2PS** no tendrá fines especulativos.
6. Los **P2PS** se puede comprar durante la Venta General directamente a la **Fundación** o después de ésta, en la misma o en un exchange.
7. Cualquier usuario futuro que compre **P2PS** reconoce y asume expresamente que ha revisado detenidamente los términos y condiciones, siendo completamente consciente de los riesgos, costes y beneficios asociados a la compra de este token, tal como se indica en los T&C.

Compromiso Requerido

8. Un futuro usuario que se comprometa a comprar **P2PS** en relación con la venta de tokens debe asegurarse de que entiende y acumula experiencia significativa respecto criptomonedas, así como sistemas y servicios blockchain y que comprende completamente los riesgos asociados con la venta de tokens, aparte del mecanismo relativo al uso de criptomonedas (entre los que destaca su almacenamiento).
9. **P2PSF** no será responsable por ninguna pérdida de **P2PS** o situaciones que imposibiliten acceder a los mismos, como consecuencia de acciones u omisiones del futuro usuario o cualquier individuo comprometido en adquirir **P2PS**.

Riesgos

10. La adquisición de **P2PS** implica varios riesgos, principalmente que **P2PS** podría no lanzar sus operaciones y desarrollar su plataforma (Acciones de la SEC contra ICOs). Por ello, previo a la adquisición de **P2PS**, cualquier usuario futuro debe analizar con cautela los riesgos, costes y beneficios de adquirir **P2PS** en la venta pública y recibir asesoramiento independiente al respecto si lo considera imprescindible. Cualquier persona interesada, sin predisposición a aceptar ni comprender los riesgos asociados con la venta general (destacando los riesgos relacionados con la imposibilidad de desarrollo de la plataforma **P2PS** y sus operaciones) o cualquier otro riesgo según lo indicado en los T & C., debería abstenerse de adquirir **P2PS** en esta fase o con posterioridad.

Auto-Adquisición/Recompra

11. La **Fundación** puede comprar **P2PS** en los exchanges a precio de mercado como método de desembolso de valor. Dicha recompra debe ser autorizada por el Consejo de la **Fundación** bajo la directriz de inexistencia de ningún conflicto de interés. Con éstas adquisiciones de **P2PS**, la intención de las mismas se prohíbe expresamente la pura manipulación del mercado **P2PS**.

Descargo de Responsabilidad de Especial Importancia

12. Los **T&C** no serán ni pueden ser considerados como una invitación a invertir. No constituyen ni se relacionan de ningún modo ni deben considerarse una oferta sobre instrumentos financieros en ningún territorio. Los **T&C** no incluyen ni contienen información o indicación que pueda considerarse una recomendación o que pueda tomarse como referencia para una decisión de inversión. El **P2PS** constituye un token de utilidad y no debe utilizarse como inversión.
13. La **Fundación** es una entidad operativa que gestiona una plataforma, y **P2PS** es exclusivamente un token de utilidad, de modo que la **Fundación** no actúa en calidad de intermediario financiero, ni está obligado a obtener ninguna autorización respecto a políticas anti-blanqueo de capitales.
14. La adquisición de **P2PS** no brinda al comprador derecho o influencia alguna sobre la organización o dirección de **P2PS**.
15. Los empleados de la **Fundación** no pueden operar con **P2PS** al precio de mercado si fueran conscientes de información que pudiera alterar el precio del token.
16. Las autoridades reguladoras están centrándose de manera consistente y cuidadosa en los negocios y operaciones relacionadas con criptomonedas a nivel global (los gobiernos quieren controlar las criptomonedas, aunque el exceso de normativa puede ser perjudicial). De ese modo, las medidas, investigaciones o acciones regulatorias pueden impactar en el negocio de **P2PS** e incluso restringirlo o evitar que desarrolle sus operaciones futuras. Cualquier persona comprometida en adquirir **P2PS** debe conocer el modelo de negocio de **P2PS** y que los **T&C** pueden ser alterados en función de los nuevos requisitos regulatorios de obligatorio cumplimiento de acuerdo a la ley aplicable en cada territorio. De igual modo, los participantes y cualquier persona comprometida en adquirir **P2PS**, reconoce y asume que ni **P2PS**, ni ninguno de sus afiliados serán responsables de ninguna pérdida o daño directo o indirecto causado por dichas modificaciones.
17. La **Fundación** hará cuanto esté en su poder para lanzar sus operaciones y desarrollar la plataforma **P2PS** en un periodo de tiempo razonable, tal como se indica en la hoja de ruta. Cualquier persona comprometida en adquirir **P2PS** reconoce y entiende que **P2PS** no brinda garantía alguna respecto a una plataforma operativa, de modo que no puede garantizar que se pueda hacer trading con el **P2PS** en la plataforma. Los usuarios reconocen y entienden que **P2PS** (incluidas sus empresas relacionadas y empleados) no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida o daño derivado o relacionado con la incapacidad de

usar **P2PS**, excepto en el caso de conducta malintencionada o grave negligencia.

Representación y garantías

18. Al participar en la venta general, los usuarios aceptan los **T&C**, los cuales representan y garantizan que:
- a) están autorizados y tienen plena capacidad para comprar **P2PS** de acuerdo con las leyes que se aplican en el territorio de su domicilio;
 - b) vive en un territorio que permite a la Fundación vender tokens **P2PS** a través de una venta pública sin requerir ninguna autorización local;
 - c) están familiarizados con todas las regulaciones relacionadas en el territorio determinado en el que se basan, y que la compra de tokens en el mismo no está prohibida, restringida o sujeta a condiciones adicionales de ninguna clase;
 - d) no es un ciudadano, residente o entidad de USA (persona de USA) ni está comprando tokens **P2PS** o firmando en nombre de un tercero residente en USA o actuando con fines de inversión especulativa; ni usarán la venta de tokens para ninguna actividad ilegal, como el lavado de dinero o la financiación del terrorismo;
 - e) son responsables exclusivos de determinar si la adquisición de **P2PS** es apropiada para ellos; están comprando **P2PS** para el uso futuro de la plataforma **P2PS**; son conscientes de los riesgos que entraña la venta pública (como por ej. los riesgos relacionados con el no desarrollo de la plataforma y las operaciones **P2PS**); y
 - f) comprenden el uso de las criptomonedas y sus riesgos intrínsecos;

Derechos de propiedad intelectual

19. Aquellos derechos de autor u otros derechos de propiedad intelectual existentes en la plataforma **P2PS**, como por ejemplo software, know-how, análisis, programas, derechos de autor y otros derechos intelectuales e industriales son propiedad de la **Fundación**.

Limitación de responsabilidad

20. La Fundación, así como el Consejo de la Fundación, directivos, miembros del consejo, directores, agentes, empresas de capital riesgo, empleados y proveedores, no asumen ninguna responsabilidad derivada de cualquier pérdida ocasionada o relacionada con el uso de la plataforma **P2PS** o cualquier interrupción técnica o mal funcionamiento de la misma.
21. La limitación de responsabilidad establecida anteriormente no será aplicable en caso de que **P2PSF**, o cualquiera de sus empleados haya causado el daño en pro de una conducta malintencionada o por grave negligencia.

Validez Individual

22. Si alguna de las disposiciones de los **T&C** o del Acuerdo fuera invalidada, declarada nula o no exigible, el resto de disposiciones continuarán en pleno vigor y con efecto.

3. Síntesis

El token P2PS basado en blockchain Ethereum cumple con ERC20, el estándar más común para activos digitales en ese blockchain. Constituye el acceso a diversas transacciones en las plataformas de sistemas de comunicación P2P descentralizadas, seguras y libres de interferencias utilizadas en el gobierno y defensa, educación y entrega digital, medicina y farmacéutica, banca y finanzas, y otros sectores corporativos. Reemplaza las tradicionales comisiones de licencia y transacción pagadas por los proveedores de servicios, así como también por usuarios finales en redes P2P y plataformas de comercio electrónico. El criptotoken P2PS ha sido desarrollado por el equipo de P2P Solutions Foundation.

La **Fundación** es una entidad independiente gestionada por el Consejo de la Fundación. La **Fundación** ha sido autorizada a crear una red mundial de servicios digitales que afronta un modelo de trabajo alternativo a los modelos clásicos de las redes P2P. Los modelos operativos alternativos de trabajo de las redes P2P deben estar en blockchain y cumplir con las criptotecnologías reconocidas universalmente como tecnologías del futuro.

Los tokens P2PS se usarán en plataformas seguras. Una de las plataformas que se ha comprometido a adoptar el token P2PS es el sistema de entrega digital seguro, libre de interferencias y P2P (protocolo Push System) promocionado por Innovative Solutions International, Inc (ISI). El criptotoken P2PS es imprescindible para emplear dicho protocolo Push System. Éste fue desarrollado en 2010 por ISI, una corporación de investigación y desarrollo ubicada en los Estados Unidos como respuesta al vacío existente en el segmento de mercado de sistemas informáticos cerrados o bloqueados. Como resumen podríamos afirmar que el protocolo se comporta como un gran sistema de transferencia de paquetes de datos digitales a alta velocidad en redes seguras de P2P. El token P2PS le asistirá en todas sus transacciones dentro del sistema de entrega digital P2P descentralizado, seguro y libre de interferencias que usa el gobierno y defensa, educación y entrega digital, medicina y farmacéutica, banca y finanzas, y otros sectores corporativos.

En la actualidad y en un futuro inmediato, el uso de tokens P2PS se extendería más allá del continente norteamericano, a Medio Oriente, con un mercado útil (SOM) rondando los 110 millones de usuarios de los 220 millones de usuarios potenciales que constituyen el tamaño total del mercado disponible (TAM). Entre los clientes actuales de P2P Solutions Foundation destaca Electronic Learning Inc. (ELI) -pionero en soluciones de aprendizaje por internet- y el consorcio del grupo ISI. Teniendo en cuenta que tanto ELI como ISI atienden a los segmentos de educación, gobierno y defensa, banca y finanzas, no es descabellado afirmar que el token P2PS tiene aceptación inmediata con una base de clientes lista en Norteamérica, Europa, Australia y Medio Oriente. ELI e ISI además están diversificando en otros mercados globales, como Europa, América del Sur y China, lo que proveerá al token P2PS de mayor penetración en el Mercado.

Nos aventuramos a pronosticar que el token P2PS proliferará y rápidamente acaparará una importante cuota de mercado en los próximos años. Simplemente a través de los clientes de ELI e ISI, los tokens P2PS ya tienen elevado potencial de crecimiento. P2P Solutions Foundation prevé adicionalmente, que durante los siguientes cinco años, el SOM de usuarios en los 49 principales países de mayor potencial a nivel global -en los cuales es de sobra conocida su rápida adaptación de transacciones digitales seguras- es de aproximadamente 772 millones de usuarios del mercado disponible (SAM) del 1.1 billón de usuarios y TAM de 1.5 billones de usuarios.

Ambos ELI e ISI aplican una tarifa anual de licencia para sus respectivas plataformas digitales. Teniendo en cuenta que los tokens P2PS reemplazarán sus licencias, habrá ventajas para ambas corporaciones con el trasvase de sus modelos de licencia a la tecnología blockchain. Por un lado, la migración a blockchain y las criptotecnologías implementarían sus características de seguridad. Por otra parte, la medida disruptiva positiva mitigaría las restricciones y democratizaría el capital sustancialmente, aportando además tranquilidad a todas las partes interesadas. Las infracciones de copyright -típicas en Oriente Medio- no solo serían reducidas, sino que podrían eliminarse.

Actualmente, los sistemas informáticos cerrados o bloqueados (PC Magazine Encyclopedia) se han convertido en regla básica de toda institución bancaria y financiera, además de para la mayoría de los organismos gubernamentales y ministerios que adoptan lo último en desarrollos tecnológicos. No obstante, algunas de sus necesidades están lejos de verse satisfechas. P2P Solutions Foundation se esfuerza por promocionar los tokens P2PS a estas entidades y proveedores de servicios cruciales. Dicho de otro modo, la proliferación de tokens P2PS sería veloz, ya que no se prevén barreras de entrada de acuerdo al vacío existente del mercado global. Teniendo en cuenta que los productos y servicios digitales seguros, son conceptos consolidados y muy demandados, P2P Solutions Foundation pronostica la penetración en muchos más segmentos de mercado a escala global, incluyendo por ejemplo instituciones financieras no bancarias.

El token P2PS puede comprarse durante la pre-venta o la oferta inicial de moneda (ICO) directamente desde la **Fundación** (P2P SOLUTIONS FOUNDATION). Los tokens P2PS en breve serán listados en los principales exchanges mundiales como Bittrex, Poloniex, Coinone, Yobit, Liqui, Waves Dex, EtherDelta y Cryptopia.

Tras comprar sus tokens P2PS, puede depositarlos en una cartera que admita tokens estándar ERC20 como MyEtherWallet, Meta Mask, Mist, Parity e Imtoken. Uno de los variados motivos por los que querría adquirir y conservar los tokens P2PS, sería para emplearlos en varias plataformas de red seguras P2P, en lugar de simplemente comercializarlas en los criptoexchanges.

4. Factores motivadores

Mirando al reciente siglo pasado, resulta imposible no percatarse de la evolución y rápido avance de las tecnologías de la comunicación. La invención y el advenimiento de cada nueva tecnología de comunicación, desde el simple telégrafo, pasando por el teléfono y ahora llegando al Internet inalámbrico, han brindado oportunidades comerciales viables al mundo, que simplifican la vida a cualquiera predispuesto al avance y adopción de dichas soluciones innovadoras.

No fue simple casualidad en la historia, que los principales servicios digitales actuales se formen principalmente en torno a una economía basada y monetizada a través de las relaciones públicas. Esto puede ser descrito por las características definitorias de los inicios de Internet, que instaron a los propietarios de contenido y las plataformas de comunicación, a suministrar sus productos y servicios sin necesitar buscar una compensación. Previsiblemente, varias empresas venderían los datos recopilados acerca de sus clientes, a anunciantes y responsables de marketing. La metodología basada en modelos de ingresos según publicidad, ha demostrado recientemente ser un modelo de negocio fiable debido a la inexistencia de soluciones de pago online universalmente aceptadas, rápidas y fluidas, las cuales se han vuelto accesibles y sensibles solo desde hace poco tiempo. Según Stewart Brand, "la información quiere ser libre", lo cual sugiere que la población en general debería poder acceder a la información de forma libre y transparente y bajo un acceso seguro.

La dependencia de los ingresos de los medios digitales respecto de la publicidad, ha repercutido en grandes beneficios para las empresas, cuyos productos están destinados a un público masivo. La sinergia de red y economías de escala son aprovechadas y empleadas por dichas empresas para presionar a los agentes con menor poder, deshaciéndose así cualquier de competencia al proporcionar sus servicios de forma gratuita. Consecuentemente, las grandes empresas disfrutan una ventaja posicional estratégica, concentrando el capital y el poder en unos pocos individuos. Generalmente, esto repercute en clara desventaja para la privacidad de clientes y una desagradable experiencia para el consumidor. Adicionalmente, los usuarios que adoptan dichas tecnologías, acaban pagando posteriormente un precio más alto. Las preocupaciones relativas a determinados proveedores de comunicación de datos, los cuales establecen negocios importantes apoyados en transacciones, son igualmente escalofriantes. En este panorama, se ha descubierto que estas empresas aprovechan los efectos de red y economías de escala en su propio lucro, en vez de trasvasar parte del beneficio acumulado a los usuarios.

Unos pocos conglomerados forman monopolios, aumentando así la consolidación, haciendo peligrar la selección de clientes, y concentrando de ese modo la riqueza en unas pocas grandes corporaciones, que inevitablemente, adquieren mayor influencia económica y política en la sociedad. Dichas organizaciones a menudo planean producir productos que, lejos de empoderar al cliente, controla su atención. Si fallamos en la restricción a un puñado de corporaciones tan grandes, predominantemente privadas,

explotarán una serie de ventajas deshonestas y ejercerán un control total sobre los servicios digitales utilizados por la mayoría del público, descartando con éxito los criterios de selección de clientes a escala mundial.

Por una parte, los usuarios de Internet esperan un método sustancialmente diferente para intercambiar grandes cantidades de información y favorecer las transacciones P2P, mientras llevan a cabo sus actividades de negocio rutinarias, con intención de proteger los principios básicos del intercambio seguro de información. Eso daría lugar a una economía que podría prolongar la innovación dentro del sector de la tecnología. Tras haber investigado exhaustivamente y desarrollar un sistema de entrega digital P2P probado y aceptado, ISI cree que ahora es el mejor momento para establecer una hoja de ruta acerca del despliegue global de nuestro exclusivo protocolo Push System para comunicaciones y comercio digital, que otorgue una potencia relevante a ambos, es decir, desarrolladores y usuarios finales.

A escala mundial, las partes interesadas se adaptarían sin lugar a dudas, a un mejor sistema digital, más seguro, efectivo y eficiente, el cual promueva las relaciones económicas directas entre todos los interesados, tanto desarrolladores, como creadores y usuarios finales, compartiendo el valor y el control entre todos los participantes. Dicho sistema digital proporcionaría a los usuarios finales una plataforma de servicios digital abierta, segura, rica, variada y multilingüe, que dé prioridad a la experiencia del usuario.

Por otra parte, ISI se ha percatado de las tendencias crecientes y el impulso de tecnologías descentralizadas como Bitcoin, Ethereum, Litecoin y más. Estas redes basadas en blockchain proporcionan modelos de fuente abierta, que promueven nuevos ecosistemas digitales. A raíz de ello, se fomenta el desarrollo de economías digitales personalizadas de acuerdo a la numerosa cantidad de personas alrededor de todo el mundo congregadas para formar comunidades en torno a dichas redes. Así éstos sistemas incitan a los usuarios finales a intercambiar de forma segura su valor (dinero, etc.) a cambio de servicios o bienes ofrecidos directamente por creadores, diseñadores o desarrolladores que los producen o crean soluciones innovadoras a nivel internacional, las cuales eventualmente brindan incentivos económicos, sin necesidad de depender de los ingresos vía canales publicitarios.

En vez de dejar el valor económico y la dirección controlados por grandes conglomerados u organizaciones monopolísticas centralizadas, las redes descentralizadas brindan la distribución de éstos elementos entre las partes interesadas que conforman la red. Éstas son representadas por sus fundadores, directores, organizadores, accionistas, seguidores, custodios, participantes, proveedores, operarios y sobretodo, usuarios finales. En estos ecosistemas y organizaciones descentralizadas, el valor comercial generado fluye entre todas las partes interesadas, garantizando que los participantes que se esfuercen en crear valor, sean recompensados o remunerados con celeridad e imparcialidad por su labor individual o colectiva.

Hoy en día, tenemos la oportunidad de presenciar el próximo gran salto evolutivo: la

integración del valor económico en sistemas de comunicación seguros. Servicios digitales como el chat, las redes sociales y los pagos online han desempeñado un papel básico en nuestra vida rutinaria, afectando no solo a nuestro comportamiento de consumo, sino además a nuestras políticas, diálogos, colaboraciones entre los responsables políticos y la industria, así como los métodos de intercambio de valor. Nuestra red de comunicaciones digitales se convertirá en la plataforma crucial de nuestra economía mundial en continuo desarrollo.

Aunque Internet ha crecido a una tasa exponencial, no hay plataformas populares de Push System P2P que sean seguras, simples de usar, privadas y libres de interferencias de terceros indeseados, excepto el protocolo Push System desarrollado por ISI. Los usuarios finales, ya sean individuos, entidades gubernamentales, instituciones bancarias o corporaciones, se ven hoy en día forzados a decantarse por seguridad o privacidad, sacrificando uno de ambos elementos, lo cual no es conveniente ni rentable.

Resumiendo, P2P Solutions Foundation apuesta por aprovechar los beneficios que ofrecen las sólidas tecnologías blockchain (la próxima gran novedad). La descentralización posibilita una manera favorable de sacar mayor partido de la misión, la visión y los factores motivadores de P2P Solutions Foundation, que incitan a los participantes del equipo a lograr un futuro sostenible en intercambios seguros de comunicación P2P y a crear valor. En el presente Whitepaper, P2P Solutions Foundation presenta una misión y una visión para P2P Solutions Foundation, así como ELI e ISI. Reiteramos que el protocolo Push System es básicamente un protocolo descentralizado, seguro y libre de interferencias para dispositivos y servicios digitales bloqueados, los cuales son ampliamente empleados por las partes interesadas como el gobierno y defensa, médicos y farmacéutica, educación digital y entrega, banca y finanzas, así como otros sectores corporativos.

5. Visión

ELI e ISI fueron pioneros en el sector de la educación digital y en las plataformas P2P desde que los primeros usuarios adoptaron el sistema de educación digital en el año 2004 y el protocolo Push System sobre 2010.

ISI es la única red P2P que se transformó en plataforma Push System en 2011 y además el único protocolo Push System que se integró con un sistema educativo digital completamente cerrado en 2014. Entre 2014 y 2017, ISI también investigó y experimentó con diversas iniciativas digitales en su plataforma Push System, involucrando al gobierno, además de mercados bancarios y financieros.

Como empresa, ISI ha probado un modelo de transacción seguro y rentable, el cual otorga a sus usuarios finales características ideales de seguridad y protección. Teniendo en cuenta que la seguridad y la protección son evidentemente los factores de mayor relevancia intervinientes en el intercambio de información, los usuarios finales pueden

confiar en la adopción del protocolo Push System. ISI estima que cuando los usuarios finales aprecien las ventajas del Push System y experimenten la sencillez del interfaz multilingüe, continuarán utilizando Push System como leales clientes de ISI.

ISI carga una tarifa anual de licencia a todo emisor y receptor en la red Push System para el intercambio seguro e ininterrumpido de información por cada transacción realizada en la red. Éste tipo de modelo de licencia empleado por los usuarios de la red, generan amplios ingresos para la compañía. De ese modo, ISI podría prescindir de un modelo publicitario para generar ingresos que sustenten la red Push System, ni monetizar su base de clientes B2B, B2C o C2C a través de publicidad aparte del modelo de licencia.

ISI pretende transferir las licencias del sistema Push y recrear todo ese sistema de licencias aplicándolo a la tecnología blockchain. Esta migración ofrece ventajas de las que carece cualquier otra plataforma alternativa. No obstante, aunque la transferencia dista de ser un proceso sencillo, actualmente debe llevarse a cabo de manera adecuada para sacar provecho de las ventajas de las características de seguridad únicas que se encuentran en el blockchain protegido por cifrado. La migración a tecnologías criptográficas avanzadas implementa las capacidades de ISI, permitiéndole convertirse en un jugador esencial en segmentos de mercado objetivo tanto a nivel regional como mundial.

P2P Solutions Foundation, en colaboración con ELI e ISI, se esfuerza en lograr los objetivos individuales y colectivos del siguiente modo:

- fomentando las alianzas con los interesados y clientes en vez de limitarse a ser un mero proveedor de servicios;
- incentivar a los miembros del equipo mediante retribuciones y programas de recompensa, además de tratarlos como socios, obteniendo su mejor aportación, lo cual incide en el mantenimiento de la excelencia del servicio;
- avanzar en la consecución de objetivos para enriquecer a la comunidad y preservar el ecosistema de confidencialidad del cliente.

6. Misión

P2P Solutions Foundation comparte su misión con ELI e ISI, comprometiéndose a poner a disposición de manera efectiva y consistente, productos, aplicaciones y servicios excepcionales de primera calidad a sus clientes, bajo la mejor relación calidad-precio. Juntos, estimamos satisfacer las expectativas de los clientes al entender los requisitos del cliente, manteniendo el ritmo de las más recientes innovaciones vía investigación e involucración en las mejores prácticas sostenibles.

7. Valores esenciales

Entre ellos podríamos destacar entre otros, integridad, competencia, responsabilidad, confidencialidad, honestidad, dedicación, innovación, conciencia sobre el coste, excelencia, transparencia, simplicidad, empatía, trabajo en equipo y una predisposición mental positiva WIN-WIN.

8. Estructura de P2P Solutions Foundation

ELI e ISI han acogido satisfactoriamente la formación y organización de P2P Solutions Foundation. Por este motivo, ELI e ISI serán lógicamente quienes respalden el ecosistema de soluciones P2P y promocionen la red de soluciones P2P a sus grupos de interés y bases de clientes. Mientras P2P Solutions Foundation vaya implementando otras tecnologías o servicios digitales viables, ELI e ISI los irán promoviendo entre sus consorcios y clientes. Cuando las partes interesadas se unen para cooperar, es imprescindible que la ventaja de sus esfuerzos colectivos redunde en sinergia positiva en vez de competencia. El éxito además resultará de asegurar una estrategia de descentralización que posibilite un camino favorable para pasar de un modelo competitivo a uno cooperativo.

P2P Solutions Foundation es un organismo independiente dirigido por el Consejo de la Fundación. Dicha Fundación ha sido autorizada para crear una red global de servicios digitales que despliegue un modelo de trabajo alternativo a los clásicos modelos de redes P2P y vigile su crecimiento productivo. Los modelos alternativos de trabajo de las redes P2P deben integrarse en blockchain y cumplir con las tecnologías de cifrado reconocidas como tecnologías del futuro por decisión unánime. La Fundación gestiona el suministro de tokens P2PS y las Recompensas P2PS. Proporcionará servicios de soporte y el conjunto herramientas imprescindibles para el buen funcionamiento de todos los servicios digitales dentro del ecosistema. Por último, la Fundación acelerará la transición del ecosistema a una red completamente independiente y descentralizada.

P2P Solutions Foundation dirigirá además el desarrollo de componentes esenciales dinámicos y comunes, como las carteras de criptomonedas y otras soluciones factibles en el ecosistema. La Fundación también ampliará el respaldo a todas las partes interesadas en desarrollar, implementar o adoptar las soluciones ofrecidas periódicamente por la Fundación, las cuales aspiran a integrar las economías de transacción en beneficio de toda parte interesada a escala global.

ELI, ISI y P2P Solutions Foundation cooperarán para crear un ecosistema de servicios digitales descentralizado aunque sostenible, mediante una serie de transiciones técnicas que son económicas, no solo para todos los interesados, sino también para el usuario final. El token P2PS facilitará los incentivos y compensaciones a cualquier interesado.

Uno de los escenarios considerados y estudiados minuciosamente a través de investigación de mercado, entrevistas y un mecanismo de feedback fue el empleo del token de un tercero, posiblemente con algún tipo de personalización. No obstante, aunque dicha proposición pudiera parecer positiva a corto plazo, lo cierto es que se descartó de forma consensuada debido entre otras preocupaciones, a las relacionadas con la seguridad, fijación de precios, interferencia de terceros y falta de rentabilidad en el medio/largo plazo. La adopción de algún token de terceros definitivamente sería contraproducente a las aspiraciones de esta acción destinada a distanciarse de cualquier intervención de terceros, para proporcionar una plataforma segura y libre de interferencias

a nuestros clientes en busca de confidencialidad e intercambio seguro de sus activos digitales. La pregunta de mayor relevancia formulada en este contexto fue si alguien deseaba sufrir la violación de sus registros digitales o activos confidenciales, poniendo como ejemplo un historial médico. El feedback fue una negativa unánime en cada sector del mercado analizado, lo cual pone de manifiesto y concluye la necesidad de que ISI, ELI y P2P Solutions Foundation ofrezcan su propia solución al público mundial que desea salvaguardar sus activos e información digitales.

Resumiendo ELI e ISI han adoptado los tokens P2PS y han decidido convertirse en sus primeros grandes promotores, los cuales implementarán e integrarán el token P2PS en sus respectivas plataformas. Eso beneficiaría de modo significativo a todas las partes interesadas involucradas, afectando positivamente al ecosistema P2PS. El ecosistema P2PS establecería consecuentemente una red global de ofertas digitales, creando un modelo operativo alternativo, abogando por cooperación en detrimento de competencia. Es evidente que existe un gran vacío y una demanda importante a medida que la economía mundial tiende a la descentralización y un futuro respaldado por los avances tecnológicos en blockchain y criptos.

Eventualmente, el ecosistema P2PS se trasvasará a un ecosistema totalmente descentralizado e independiente, que permitiría a la plataforma P2P presente, operar eficientemente prescindiendo de ELI, ISI o cualquier otra entidad.

8.1. La Capa de Liquidación

La capa de liquidación descentralizada para los tokens P2PS consiste en la red pública general de Ethereum donde los usuarios interactúan para realizar transacciones. No obstante, los usuarios finales podrían limitarse a usar las respectivas aplicaciones para enviar o recibir tokens P2PS desde los sistemas ELI o ISI. Cuando sea el momento oportuno, mientras las tecnologías blockchain sigan su trayectoria de crecimiento, el ecosistema P2PS también continuará su desarrollo.

8.2. Dirección

Los recursos pertinentes serán asignados por P2P Solutions Foundation que ayudaría a establecer un consejo de gobierno, empleando el capital humano apropiado, para establecer un sistema gestor transparente que dirija la Fundación de manera justa, atendiendo al feedback recibido de los participantes y partes interesadas del ecosistema P2PS. Dicho consejo de gobierno se responsabilizaría de administrar la conformidad y los aspectos legales, las reglas de membresía y participación, y el motor de recompensas de P2PS.

8.3. El sistema de recompensas (P2PS Rewards)

P2PS Rewards sería gestionado en un principio por P2P Solutions Foundation, aunque pronto será descentralizado y sostenido sobre la tecnología utilizada por el contrato inteligente de Ethereum. Enfocándonos en la integración de varias aplicaciones y servicios digitales en el ecosistema descentralizado de P2PS, el sistema de recompensas P2PS empleará incentivos económicos. P2PS no trata de reinventar la rueda, sino aprovechar los sistemas ya probados que han utilizado exitosamente Bitcoin y otros. El sistema de recompensas P2PS motivará a los proveedores de servicios digitales para que adopten el token y se conviertan en socios del ecosistema P2PS. El ecosistema P2PS se regirá por las mejores prácticas éticas y del sector. Las transacciones no impondrán restricciones, que no sean estrictamente esenciales, en la monetización. Así se prevé que el impacto de la red del ecosistema P2PS crezca paulatinamente, aumentando el valor del token P2PS mediante una mayor proliferación. Un crecimiento disruptivo fomenta un ecosistema que captaría participantes y proveedores de servicios adicionales, los cuales serían consistentemente incitados a unirse a la iniciativa P2PS.

8.4. Investigación y Desarrollo

La investigación y desarrollo proseguirán con parte de la asignación de recursos para el continuo desarrollo de soluciones innovadoras. Las iniciativas que ayudan a crear entornos de alianza con otros desarrolladores permitirían un ecosistema equitativo que marque el camino para poner en práctica nuevos métodos que fomenten la participación en el criptoecosistema, apreciándose el valor en beneficio de todas las partes interesadas.

8.5. Desarrollo de Metas

Ocasionalmente requeriremos numerosos recursos para mejorar las capacidades de los socios que aspiran a creación de valor entre ellos vía desarrollo y crecimiento. Dichas iniciativas de desarrollo serían financiadas por P2P Solutions Foundation. La Fundación abordaría estas iniciativas mediante la participación directa de equipos técnicos que desarrollen y mejoren las tecnologías que apoyan directa o indirectamente el ecosistema P2PS. Sin embargo, la descentralización continuará siendo una directriz, por la ventaja que otorga a cualquier participante y parte interesada, bien se sitúe dentro o fuera del ecosistema P2PS.

8.6. Resumen de la Tecnología Fundamental

Las iniciativas tecnológicas básicas de P2P Solutions Foundation estarán centradas en aportar:

- a. transacciones que posibiliten servicios digitales centralizados utilizando P2PS a nivel de plataforma P2P
- b. servicio descentralizado para usuarios de P2PS; un conjunto de herramientas diseñadas para mitigar las barreras, permitiendo por tanto acoger e integrar al sistema P2PS para todas las partes interesadas
- c. implementación de un sistema eficiente de Recompensas P2PS.

El sistema basado en recompensas ofrecido por P2P Solutions Foundation pasa por

aumentar el valor intrínseco de los tokens P2PS durante un intervalo de tiempo. Así, cuando se distribuyan los productos de ELI e ISI, los usuarios finales y clientes tendrían que haber comprado tokens P2PS con anterioridad, para adquirir una licencia anual, sin la que no podrían usar los productos. La única forma de pago aceptada para adquirir la licencia serían los tokens P2PS. De éste modo, si una licencia tiene un valor nominal de \$75, el participante que compre el token en la fase de adopción inicial, podría optar a aumentar su valor de mercado durante determinado período de tiempo.

9. Nacimiento del Criptotoken P2PS

El primer paso es crear un nuevo criptotoken con la marca P2PS asociada a las palabras P2P Solutions, el cual transmita sensación de estar vinculado a una comunidad avanzada de desarrolladores y usuarios de redes P2P. La identidad y el token P2PS están diseñados específicamente para agrupar a personas dentro de una economía innovadora, segura y compartida. Sin embargo, el mero hecho de crear un token, no es suficiente. Para que el mismo sea viable, debería tener utilidad y valor. Con objeto de crear una economía en torno al nuevo token, P2P Solutions Foundation e ISI deben cooperar para facilitar y establecer el valor fundamental de P2PS.

El siguiente paso consistiría en entender las interacciones entre usuarios finales y las tecnologías de blockchain, que tal como exponemos en éste whitepaper, son sencillas e intuitivas para los hábitos de los usuarios finales. Consecuentemente, P2PS es una solución que simplifica la experiencia del usuario, convirtiéndola en algo más intuitivo para los hábitos del usuario final. P2PS se coronará como el token de intercambio más fiable, conveniente, seguro, rápido, privado y ágil, para el usuario, en plataformas seguras y libres interferencias. Adicionalmente puede utilizarse como un token que puede ser transferible o negociable con otros usuarios a cambio de variados bienes o servicios de los participantes registrados, tomando así la forma de un criptotoken puramente descentralizado.

De hecho, cualquier persona que desee acogerse a alguna oferta de productos y servicios de un proveedor registrado en el ecosistema P2PS, necesitará tokens P2PS. Dicho token P2PS se convertiría evidentemente en el único medio para adquirir productos y servicios a estos comerciantes dentro del ecosistema P2PS. A pesar de ello, es aún pronto para aventurar que el ecosistema P2PS opere como exchange de valores almacenados entre las criptomonedas más populares, como Bitcoin, Ethereum o cualquier otra, aunque la P2P Solutions Foundation está convencido de que dicha transformación ocurrirá efectivamente con el tiempo.

9.1. Características del Token P2PS

Uno de los aspectos más cautivadores del token P2PS, es su necesidad de adquisición por los usuarios de ELI e ISI, para acceder a las respectivas características del sistema. Con el tiempo, dicha asociación animará a otros comerciantes y proveedores de servicios a acogerse al ecosistema P2PS como su opción de intercambio. Consecuentemente, las oportunidades de negocio para los participantes reciben un

impulso sustancial simplemente por tener una tablet, un teléfono inteligente o un ordenador. En primer lugar, se debe principalmente a la decisión tomada por ELI e ISI de integrar sus ecosistemas con criptotokens P2PS, haciendo factible la conversión de datos de diversas fuentes que se crean, recolectan, organizan e integran, en un valor auténtico. En segundo lugar, esta acción incrementa el valor de las aplicaciones promovidas por ELI e ISI. De ahí el potencial de adopción de los tokens P2PS por otras plataformas análogas, confiriéndole una gran popularidad como criptotoken extensamente utilizado, apreciándose su valor.

9.2. Superando los retos de adaptación del token P2PS

Por desgracia, muchos clientes de varios sectores de la sociedad aprecian dificultades a la hora de adoptar nuevas tecnologías, sobre todo debido a las dificultades encontradas durante el uso. Al usuario final a veces le resulta incomprendible entender las criptomonedas debido a la complejidad relativa a la adquisición, el almacenamiento de direcciones alfanuméricas, claves privadas y la estructura de las comisiones por transacción. Otra barrera a la simple adopción son problemas derivados de la multiplicidad de tokens necesarios para usar en diferentes plataformas. El objetivo de P2P Solutions Foundation es rebajar sustancialmente esa complejidad y hacer que el uso del token P2PS sea lo más cómo posible e intuitivo para el usuario común, aunque no esté familiarizado con criptos.

10. Caso de Negocio

10.1. Creando Valor Fundamental

P2P Solutions Foundation será asistido por ELI e ISI para generar valor fundamental para el nuevo token P2PS al integrar tokens P2PS en sus plataformas educativas digitales y Push System P2P. P2PS se convertirá en el principal token de transacción para ELI e ISI, siendo éstas las primeras compañías que empleen los tokens P2PS, en la plataforma Push System como su servicio principal. Adicionalmente, el usuario también puede ejecutar transacciones utilizando los tokens P2PS en vez de comprar varias licencias al distribuidor local de su país. Así el token P2PS dotará de gran valor a los miembros de las comunidades digitales en crecimiento de ELI e ISI .



Con el paso del tiempo, los usuarios de ELI e ISI también podrán ejecutar transacciones con tokens P2PS fuera de la red de educación y Push System, para adquirir una variedad de bienes y servicios ofrecidos por proveedores que acepten tokens P2PS a nivel mundial. El usuario final, en vez de depender de sus canales de distribución minorista y online habituales, podría beneficiarse con productos y servicios que generalmente están

fuera de su alcance, y además, probablemente a un precio más competitivo.

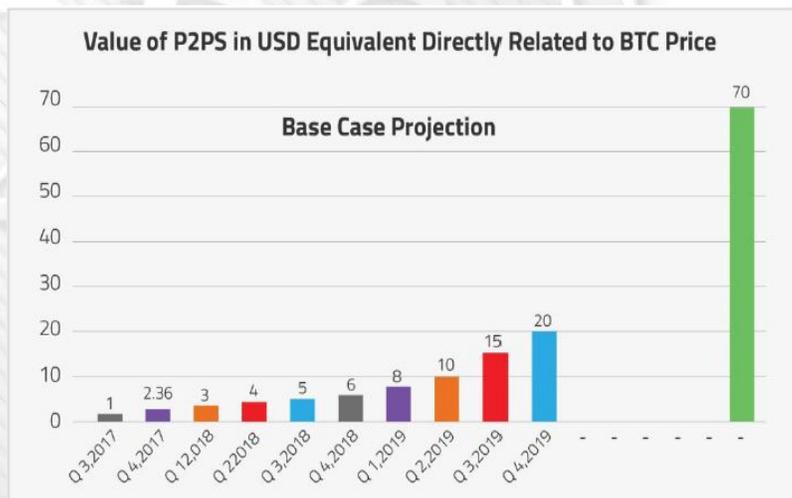
El token P2PS empezaría sustituyendo a los típicos modelos de licencia actualmente empleados en las plataformas de educación digital y Push System dentro de USA y Medio Oriente (los mercados actuales). El token P2PS en un futuro cercano se podría incluir en otros segmentos del mercado mientras ELI e ISI crecen y expanden sus sistemas en varios países de Europa, Australia, Asia, Sudamérica, y más, incidiendo en una demanda permanente del token P2PS. El resto de comerciantes, proveedores de servicios y mercados de países alrededor del mundo adoptarían poco a poco el token P2PS debido a su interfaz multilingüe, simpleza de uso, conveniencia, seguridad, confidencialidad y otras características útiles.

10.2. El caso de oro

De modo análogo a cualquier producto básico, tal como un coche, un televisor u oro, las criptomonedas también poseen un valor fundamental. De acuerdo a los avances tecnológicos en constante crecimiento que moldean a una velocidad de vértigo el mundo, convirtiéndolo en una aldea global, las criptomonedas han pasado rápidamente a convertirse en productos valiosos que los usuarios finales necesitan para intercambiar convenientemente su valor contenido por el bien o servicio que necesiten.

Partiendo de la cantidad de oro que se puede seguir en todo el mundo, hablaríamos aproximadamente de unas 158,000 toneladas, con un valor en el mercado rondando los \$6.5 trillones (considerando al oro como inversión), usado típicamente como respaldo de las monedas de reserva. Partiendo de la base de que las criptomonedas minadas podrían equipararse al oro, según la necesidad de ser extraídas para disponer de ellas, el valor intrínseco de un Bitcoin hoy podríamos cifrarlo en torno a \$350,000. De acuerdo a las estadísticas de uso, un Bitcoin podría valer incluso más que el oro en la próxima década.

Por extrapolación, teniendo en cuenta que P2P Solutions Foundation ha lanzado el token P2PS a 0.0002 BTC, el valor fundamental de un token P2PS alcanzaría los \$70, como posible valor al que se negociaría el token en el futuro. Dicho escenario no es una estimación de su valor en los próximos años, incluso en las próximas dos décadas, sino una simple comparación que puede o no, ocurrir en el mundo real, donde se depende de otros factores variados.



A pesar de ello, la Fundación de Soluciones P2P se esforzará hasta la extenuación,

para respaldar el valor subyacente del token P2PS, creando un ecosistema P2PS fuerte en el que el valor fundamental crecerá sólidamente, beneficiando dicha generación de valor a todos los interesados. Uno de los factores cruciales más importantes relativos a la creación de valor del ecosistema P2PS dentro del cual puede expandirse y prosperar, es el tamaño actual del mercado con la posibilidad de sacarle mayor partido, de cara a un intervalo de tres años a cinco años.

10.3. Tamaño de mercado

Es importante fijarse en que para proyectar escenarios de casos base, en vez del mejor caso o incluso escenarios realistas para los lectores de este documento P2PS, nos hemos enfocado en los datos de un segmento de mercado exclusivamente -educación-, descartando el resto de segmentos de mercado viables y de mayor rentabilidad, como el gobierno y defensa, médicos y farmacéutica, banca y finanzas, y así sucesivamente. De ese modo, los datos demográficos expuestos a continuación calculan solo el tamaño parcial del mercado, significativamente inferior al tamaño real del mercado, representando únicamente a TAM, SAM y SOM del segmento del mercado educativo. No obstante, si tuviera en cuenta el resto de segmentos de mercado de diversos países, apreciará que el potencial estimado aquí es solo una pequeña fracción del total del mercado.

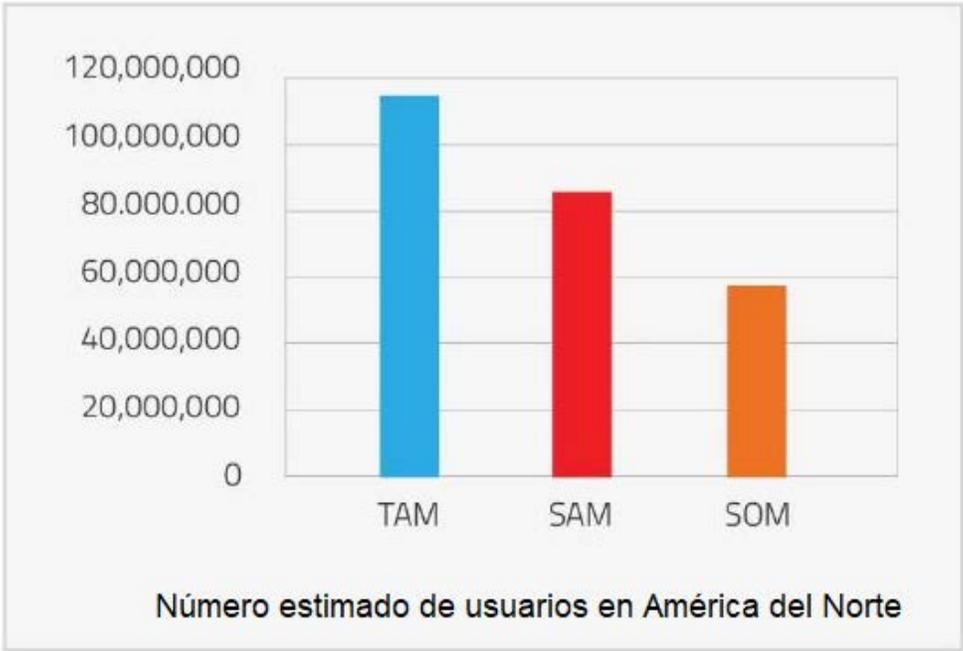
Por otro lado los mercados actuales de ELI e ISI y, por consiguiente del token P2PS son los países de América del Norte (USA y Canadá) y 23 países de MENA (Oriente Medio y África del Norte), incluidos Israel, Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudita, Egipto y Bahrein, muchos de los cuales son populares por ser pioneros en la adopción de soluciones y tecnologías innovadoras.

Del mismo modo que muchos países a escala global, la mayoría de estos países en las regiones de América del Norte y MENA son famosos por su elevada liquidez monetaria para optar a sistemas digitales de alta calidad que brinden conveniencia combinada con seguridad y confidencialidad.

Tabla 1: Número estimado de usuarios en América del Norte

	USA		CANADA		MEXICO	
	Male	Female	Male	Female	Male	Female
7-14 years:	15,627,998	14,959,969	1,409,640	1,340,012	8,577,845	8,195,457
15-24 years:	22,213,952	21,137,826	2,171,703	2,048,546	11,206,927	10,778,382
	37,841,950	36,097,795	3,581,343	3,388,558	19,643,772	18,973,839
	Total	73,939,745	Total	6,969,901	Total	38,617,610

North America Total	
TAM	119,527,255
SAM	89,645,441
SOM	59,763,628

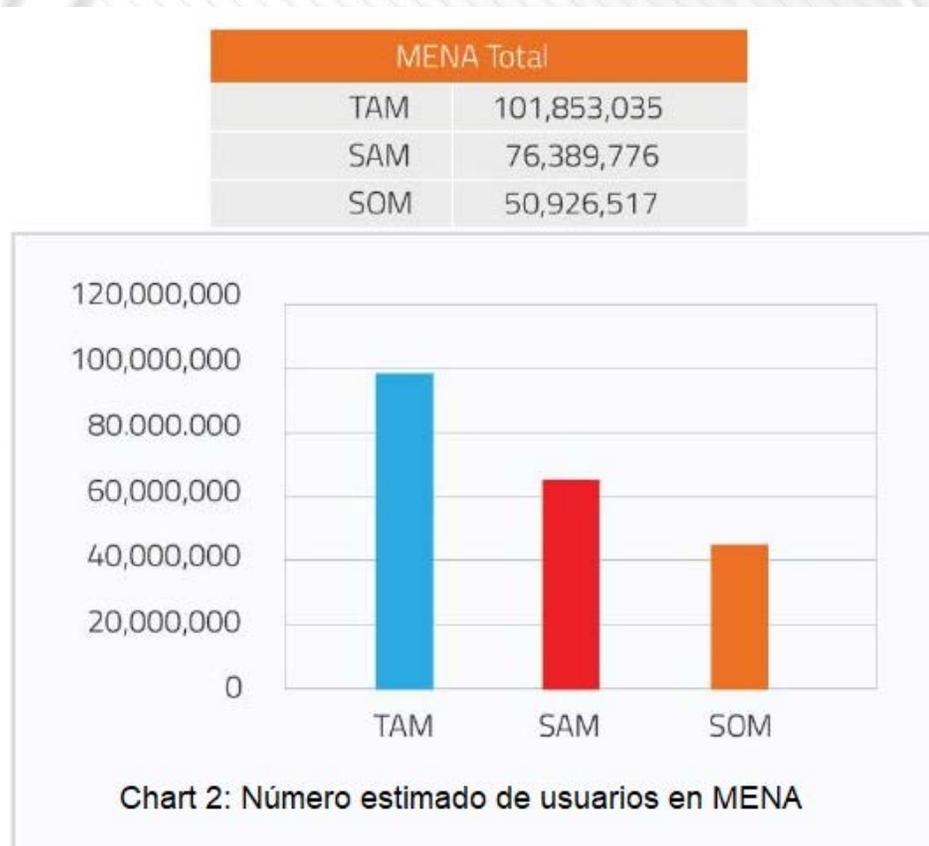


Algunos de los países de la región MENA que han acogido el Sistema Push y otros que han expresado su intención y serio interés en adoptar el mismo como plataforma preferida de intercambio digital P2P de grandes paquetes, se han agrupado en el análisis para facilitar la visualización a nuestros lectores.

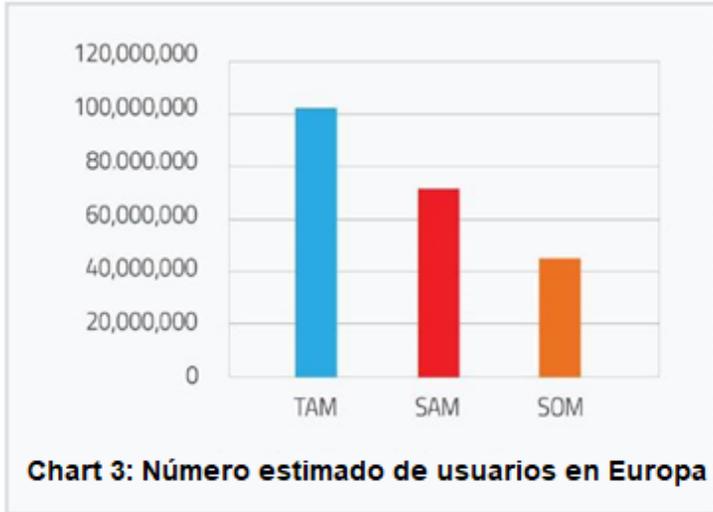
La premisa seguida para el cálculo demográfico de los países MENA es que aunque algunos países como Eritrea, Somalia, Sudán del Sur, Djibouti y Etiopía puedan mostrar cierto potencial para implementar el sistema Push en sus países, no se han incluido en la tabla a continuación o en cálculos relacionados con TAM, SAM y SOM. Por la misma razón, proyectar un escenario de caso base para nuestros lectores es la opción favorita de nuestro equipo. En la Tabla 2 se incluyen algunos de los países MENA.

Tabla 2: Países de la Región MENA

Israel	UAE	Arabia Saudí	Kuwait	Bahrein
Qatar	Oman	Jordania	Siria	Líbano
Iraq	Egipto	Yemen	Libia	Túnez
Algeria	Marruecos	Sudán		



Total EUROPA	
TAM	109,150,625
SAM	81,862,969
SOM	54,575,312



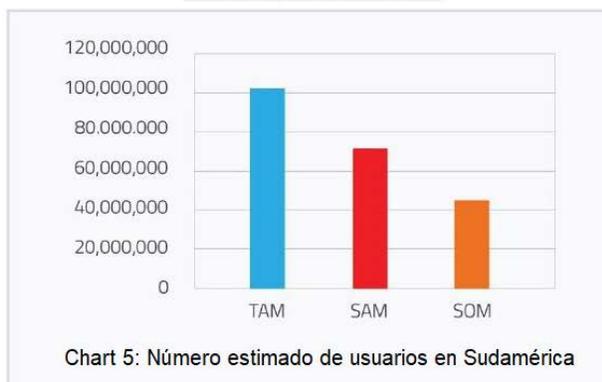
Los clientes de los países europeos seguirían la tendencia e inevitablemente optarían por tokens P2PS para emplearlos en el sistema educativo ofrecido por ELI y el Sistema Push provisto por ISI durante los años venideros. Algunos de estos países con poblaciones en torno a los 10 millones o más, se agrupan de acuerdo a su presencia geográfica según sus respectivos continentes de conformidad con las normas aceptadas a nivel mundial. Cualquier país con una población total inferior a 10 millones se ha excluido como posible candidato por la misma razón que comentamos previamente.

Aunque Asia es un gran continente con varios países respaldados por un alto potencial para el Sistema Push, solo se han incorporado dos países a los cálculos, China e India, principalmente debido a sus grandes poblaciones y algunos otros parámetros fácilmente destacables. Determinadas poblaciones no podrían pagar una educación básica, factor a tener en cuenta para descontar los números al no considerar la demografía de los países vecinos. Esta hipótesis, seguida consistentemente en la contabilización demográfica, contrarresta cualquier posibilidad de estimar más que un escenario pesimista de caso base.

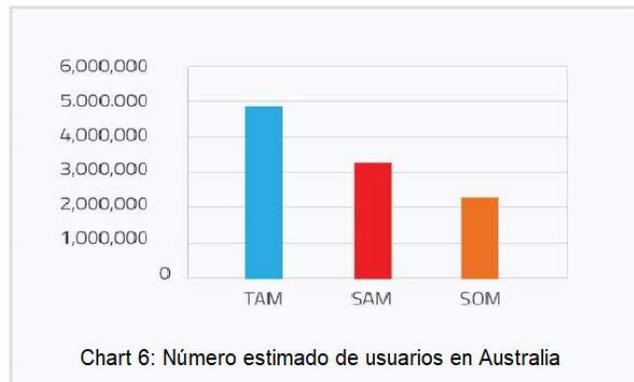
Asia Total	
TAM	699,271,097
SAM	524,453,322
SOM	349,635,548



Sudamerica Total	
TAM	119,339,680
SAM	89,504,760
SOM	59,669,840



Australia Total	
TAM	5,038,435
SAM	3,778,826
SOM	2,519,217



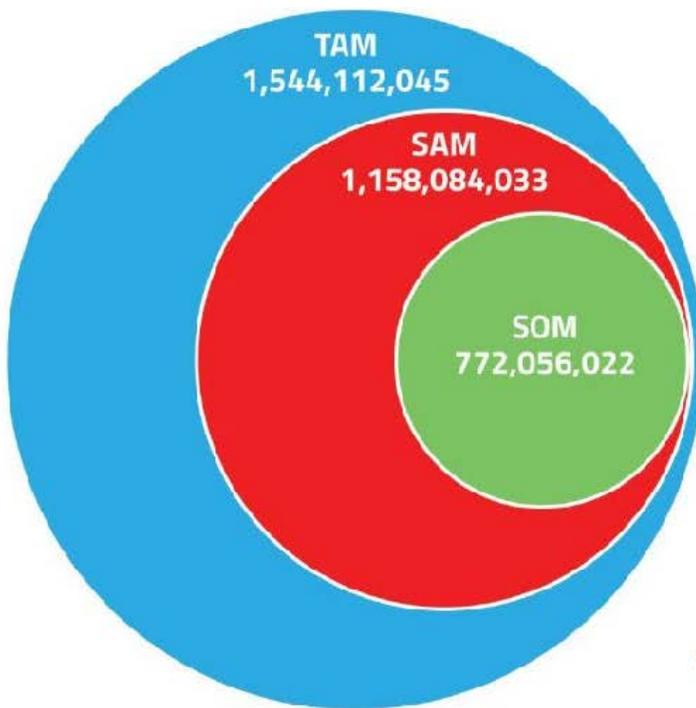
Sudamérica es otro continente con bastante potencial para el ecosistema P2PS. Aunque Australia es un continente muy extenso, y a pesar de mostrar un SOM reducido, hemos considerado su inclusión en los cálculos demográficos por su alto potencial.

P2P Solutions Foundation prevé que durante los próximos cinco años, el SOM para los usuarios de los 49 principales países de elevado potencial y tendencia a acoger rápidamente sistemas de transacciones digitales seguros y libres de interferencias, sea de aproximadamente 725 millones de usuarios, del 1.1 billón de usuarios de SAM y los 1.5 billones de usuarios de TAM.

10.4. Resumen del Tamaño del Mercado

Los datos de los 49 países fueron recopilados y calculados para hallar las cifras de TAM, SAM y SOM, consiguiendo así un indicador del tamaño del mercado lo más cercano posible al real. Reiteramos que los datos corresponden exclusivamente a un único segmento para los cálculos del tamaño del mercado, mientras que otros sectores como el gubernamental, médico y farmacéutico, bancario y financiero y de defensa, supondrían incrementar en una cifra cuantiosa los consumidores del Sistema Push.

A pesar de ello, lo cual despertaría el interés de los participantes, que posiblemente estén interesados en comprar tokens P2PS en las etapas de pre-venta o ICO, los datos de otros segmentos del mercado no se han considerado ni calculado. Teniendo en cuenta que cada usuario final de ELI e ISI necesitaría un token P2PS para realizar transacciones con éxito en las plataformas, pronosticamos aunque no podemos garantizar a ciencia cierta, que el valor del token P2PS crecería con el ciclo de adopción y el transcurso del tiempo.



TOTAL MUNDIAL	
TAM	1,544,112,045
SAM	1,158,084,033
SOM	772,056,022

Chart 7: Número estimado de usuarios mundiales

11. Venta de Tokens

Durante las etapas de Pre-venta e ICO, los participantes iniciales podrán adquirir tokens P2PS en forma de bonus como recompensa por su anticipación. Se ha diseñado una estructura de varios tipos de bonus según el día en que se compren los tokens.

Los fondos acumulados mediante las contribuciones de los participantes a través de la venta de tokens se utilizarán en el desarrollo del token P2PS y la plataforma. Durante la ejecución de las fases de desarrollo de P2PS cuando los primeros tokens comiencen a venderse, los fondos recaudados se asignaran con celeridad para potenciar la plataforma P2PS. Las contribuciones recibidas de los inversores favorecen la fortaleza del token P2PS, de modo que se invertirán en dicho token y en la comunidad que lo respalda. Nuestra fortaleza ira creciendo, construyendo así una herramienta útil y valiosa que desafiará el status quo y marcará el comienzo de cambios significativos en la comunidad global más allá del gobierno y defensa, educación y entrega digital, medicina y farmacéutica, así como banca y finanzas.

11.1. Abierto a un Público Global

El token P2PS no puede considerarse una acción o valor, y de modo generalizado como ninguna clase de instrumento o vehículo de inversión. P2P Solutions Foundation no excluye a ningún país de la Venta de Tokens P2PS, pero cualquier persona interesada en adquirir tokens P2PS, debe previamente consultar la posibilidad de su adquisición y uso de conformidad con sus respectivos domicilios de residencia.

11.2. Información Detallada sobre el Lanzamiento y Venta de Tokens

Posteriormente al lanzamiento de la Pre-venta de P2PS e ICO, que se producirá en la red Ethereum, cualquiera que desee comprar tokens P2PS puede hacerlo si posee las principales criptomonedas, a través de la web de P2P Solutions Foundation. Los tokens P2PS serán listados más adelante en Bittrex, Poloniex, Coinone, Yobit, Liqui, Waves DEX, EtherDelta y Cryptopia, es decir, los principales exchanges mundiales. Tras comprar los tokens P2PS, puede depositarlos en una cartera compatible con token estándar ERC20 como MyEtherWallet, Meta Mask, Mist, Parity e Imtoken. Una de las muchas razones por las que probablemente pretenda adquirir y mantener los tokens P2PS, es para usarlos en las plataformas de red seguras P2P, en vez de simplemente limitarse a negociar con ellos en los exchanges.

11.3. Cronología de la ICO

Los tokens P2PS estarán disponibles para aquellos participantes interesados, mediante un proceso seguro durante la Pre-venta, que se iniciará el 16 de noviembre de 2017 y durante la primera etapa de la ICO, que empezará el 15 de diciembre de 2017. Aunque la primera fase se ampliará hasta el 28 de febrero de 2018, las fases posteriores carecerán de restricción temporal y se ejecutarán hasta recaudar suficientes fondos por cada etapa.

Los tokens P2PS se pueden comprar con BTC, BCH, ETH o LTC. Las transferencias se pueden hacer desde cualquier cartera con BTC, BCH, ETH o LTC. Sin embargo, las transferencias iniciales no puede provenir de ningún exchange.

11.4. Uso de Fondos

Los ingresos de ICO se asignarán para cubrir costes, entre los que incluimos -aunque no se limitan exclusivamente- hardware, software, marketing, honorarios de asesoría, salarios, costes de operación, honorarios legales, por fases tal como indica la Tabla 3.

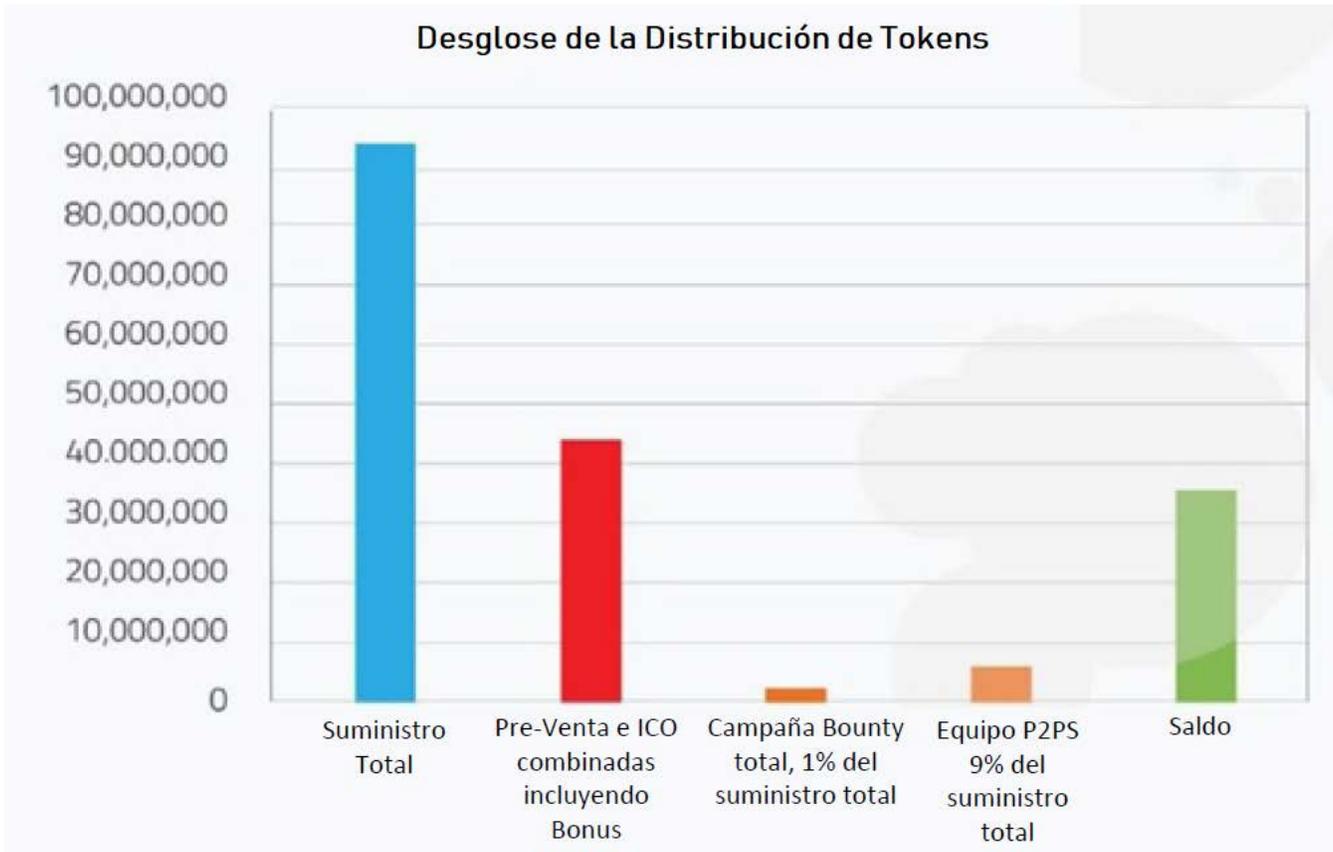
Tabla 3: Uso de Fondos

Fase 1	Desarrollo de Web	Publicidad en Redes Sociales	Materiales de Marketing y Garantías
Fase 2	Expansión de Legal	Equipo de Finanzas y Contabilidad	Equipo de Marketing y Ventas
Fase 3	Listado en varios Exchanges	Desarrollo de la Plataforma Final	Publicidad y Promoción de Ventas
	Penetración en Mercado por Fases (49 Países)	Oportunidades de Expansión	Diversificación

Para crear liquidez en los tokens P2PS, P2P Solutions Foundation planea mantener aproximadamente la mitad del saldo de los fondos como reserva en las principales criptomonedas.

El diagrama a continuación ilustra la asignación y el suministro total de tokens P2PS.

Chart 8: Desglose de la Asignación de Tokens



12. Miembros del Equipo

DAVID DRAKE, Asesor

David Drake, a través LDJ Capital, ha actuado como inversor de GP y LP para sus socios en fondos sobre fondos, inmobiliarios, de capital de riesgo y de cobertura. Las inversiones de David actualmente incluyen a más de 50 directores globales que mantienen relaciones con instituciones y oficinas de inversión familiares con \$1.5 trillones en activos.

La oficina de David gestiona e invierte en activos alternativos, con las 30 principales oficinas familiares de sus 5.000 oficinas familiares e inversores institucionales. Este TOP30 proviene un 40% de Asia, 20% de Europa, 20% de América y 30% de Oriente Medio.



El acceso de David a 100.000 inversores se mantiene a través de su activo de medios, el Soho Loft Media Group, el cual ha producido y patrocinado más de 1.100 conferencias financieras desde 2002, incluyendo eventos con el líder de medios institucionales Thomson Reuters y patrocinadores del Nasdaq, NYSE, KKR y Carlyle Group.

Los socios de características especiales de LDJ han invertido \$100 millones en Alibaba y Palantir. La estrategia inmobiliaria de LDJ es adquirir propiedades y hoteles esenciales alquilables de Clase A.

David respalda la automatización digital del capital privado y ha presionado al Congreso de USA acerca de la Ley Jumpstart Our Business Startups (JOBS) desde 2011. Ha representado al Departamento de Comercio de USA en la Comisión Europea en Bruselas y Roma en 2012. Fue invitado al evento de White House Champions of Change en Washington, DC, y fue conferenciante en el Parlamento del Reino Unido en 2013.

En el ámbito privado, David acogió el Harvard Business Club en su casa de Nueva York, ha producido conciertos en Carnegie Hall y ha recaudado fondos para la organización benéfica Best Buddies. En marzo de 2015, se unió al New York City Opera Board mientras era asesor del Washington Ballet, cargos que le permitieron trabajar y asesorar a los embajadores de USA, Suecia, Ucrania, las Islas Marshall y Luxemburgo.

Nacido en Suecia, habla con fluidez seis idiomas, y cuenta con un MBA en finanzas y un Master en derecho internacional y economía por la Universidad George Washington en Washington, DC, donde fue premiado con la beca Wallenberg por su mérito académico.

Ken Tachibana (日本人), Especialista y Asesor en Tecnología y Finanzas

Ken Tachibana ha estado involucrado con la ICO of Things para el 1% de la élite de proveedores de fondos semillas y de pre-venta, global ICO, Japan ICO, and post ICO.



Entre las funciones de Ken podríamos incluir entre otras:

- Delamore Group (posesión de tecnología, pronto una oferta pública inicial por adquisición inversa), Londres – Miembro de Junta
- Nousplatform (ICO 2017), Reino Unido - Asesor
- Playfold (ICO 2017), Reino Unido - Asesor
- Pundi X (ICO 2017), Indonesia - Asesor
- LiveTree ADEP (ICO 2017), Reino Unido - Asesor
- Créditos, Singapur - Asesor
- Kecana (Stealth), Reino Unido - Asesor
- BioSSL, Reino Unido - Asesor
- Discoperi (ICO planeada), España: asesor principal de la ICO
- Extravaganza International (ICO Marketing de Japón), Tokio y Silicon Valley - Asesor. La empresa se encargó de la parte japonesa de KickICO en Japón: \$21 millones en 19 horas, \$32 millones en dos semanas, respecto de \$50 millones en total; pre-ICO de Clout: \$2.5 millones
- Iconic Lab (Acelerador de ICO), Berlín - Mentor

Ian Scarffe, Blockchain - Asesor de ICO/Embajador de Negocios/Consultoría/Estratega

Ian Scarffe es un empresario en serie, inversor y asesor. Su dilatada experiencia en el mundo de los negocios le ha valido para obtener información sustancial sobre innumerables aspectos específicos del trabajo de las organizaciones y las mentes de millones de clientes.

Su talento en los negocios e intuición le han conferido un respeto tal que ha sido elegido por los líderes



empresariales más importantes del mundo para varios puestos en Juntas Directivas de la Organización de Empresarios. Fundada en 1987, EO es el catalizador que permite aprender y crecer a los mayores empresarios, llevándolos a mayores cotas de éxito en el ámbito de los negocios y más. Cuenta con más de 10.000 miembros en todo el mundo en aproximadamente unos 143 capítulos, en 46 países y una cifra de ventas que supera los \$536 billones.

Ian se adentró en el sector del Bitcoin, blockchain y criptos, cofundó varias compañías relacionadas con dicha industria. Es miembro de varias asociaciones de blockchain, Juntas Asesoras, así como embajador y defensor de algunas iniciativas sin ánimo de lucro y humanitarias.

Ian fundó Binkplus, una incubadora para start-up en Europa, y ahora está centrado en el sector del blockchain, ofreciendo asesoramiento, servicios de asesoría y conexiones a expertos en blockchain.

Sean Brizendine, Especialista y Asesor de Blockchain

Sean comenzó investigando acerca de Bitcoin y la tecnología blockchain que lo respalda. Manejaba un blog de Bitcoin centrado en la minería como un hobby y con fines de lucro. En 2013, recibió la aprobación del Sistema de presentación electrónica de BSA de la FinCEN (la Red de Fuerza contra Delitos Financieros) del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos.



Desde 2013 a 2014, Sean trabajó como moderador voluntario en un popular foro de criptomonedas, formando sólidos vínculos de trabajo con los primeros adoptadores y desarrolladores. En 2013, se unió al Netcoin Dev Team y trajo a un artista ganador del premio Emmy para diseñar la nueva imagen de Netcoin. Ayudó a Netcoin a alcanzar una capitalización de mercado en torno \$6 millones en sus primeros 100 días. Participó en el lanzamiento de muchas criptomonedas alternativas de investigación. En 2014, Sean recibió una calificación de 5+ POD de CryptoAsian. Fue editor invitado para el blog de Public Intelligence que trata el blockchain. Sean asesoró sobre desarrollo de negocios al Grupo Vanbex. Ayudó a recaudar \$800,000 vendiendo tokens como parte de un crowdfunding de 25 días basado en recompensas (ICO) en el exchange de Bittrex para el proyecto Legends Room Las Vegas.

Sean milita actualmente en la Junta Asesora de BlockMedx International Knowledge League, Polly Patient, y más. Sean además es miembro del equipo del Proyecto LOCI/INNVENN y asesor del Comité Técnico para la GCC Blockchain Expo de Dubai. Durante años, Sean también ha dedicado gran parte de su tiempo como voluntario o investigador de Blockchain, facilitando a otros a alcanzar su máximo potencial consiguiendo las metas de sus propios proyectos relacionados con tecnología blockchain.

JAMEEL SHARIFF, Director Ejecutivo



Jameel Shariff es cofundador, presidente y actual Director Ejecutivo de Electronic Learning Inc. e Innovative Solutions International, Inc. Es un emprendedor y visionario de tercera generación, con titulación de prestigiosas instituciones educativas de EU y USA.

Su historial académico incluye, una licenciatura de cuatro años en Administración de Empresas (BSBM) y un Master en Administración de Empresas (MBA) en Administración, ambos de USA. Los títulos de BSBM y MBA se otorgaron a Jameel con el mayor honor y distinción, cum laude.

Jameel también ha tomado parte en cursos de gestión ejecutiva y tiene algunos diplomas de la Universidad de Stanford, California, un diploma en TI y una Diplomatura en Seguridad de Software de Stanford Engineering. Realizó cursos de criptos y blockchain impartidos en Stanford y aprendió con algunos de los mejores profesores del mundo, Dan Boneh y Neil Daswani del departamento de informática. Jameel actualmente esta cursando un doctorado en educación.

Jameel forma parte de la junta de ELI e ISI, donde realiza el seguimiento de las operaciones y las guía para alcanzar los objetivos corporativos de beneficio y protección de todos los interesados actuales y futuros.

Dr. WALEED ALORINY, Director de Operaciones

El Dr. Waleed Aloriny goza de una vasta experiencia en telecomunicaciones y TI. Su experiencia incluye diseño e implementación de redes de voz/datos y seguridad de la información y las telecomunicaciones. Él es un individuo organizado, que se guía por el éxito.

Waleed tiene la habilidad de planificar y organizar las funciones de negocio de una organización con excelentes habilidades de comunicación y análisis para captar clientes y asegurar la satisfacción del mismo.



AMOS HENRY JR., Director de Desarrollo Comercial Amos

Henry Jr. ha participado en la promoción de oportunidades multimillonarias de negocios por todo el mundo.

Su tesón durante las últimas décadas de negocios lo han catapultado a diversos continentes y países, como América del Norte, Europa, América del Sur, África, Australia, Japón, Filipinas, Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudita y Kuwait.

En la actualidad se encuentra en Oriente Medio para la promoción de negocio, involucrado en negociaciones con el gobierno, banca y otros sectores.



BEN M. SEGER, Director Tecnológico

Ben M. Seger es un empresario e artífice de varias soluciones tecnológicas en diversas plataformas.



FARIS AZAM, Gerente de Proyecto Senior

Faris Azam es un profesional financiero sólido con una Licenciatura en Administración de Empresas (BBM) especializada en Mercados Financieros.

Faris es un gestor de cartera experimentado con amplio historial en el sector de la banca de inversión. Está bien versado y es hábil en la gestión de carteras, fondos de cobertura, gestión de activos, acciones y renta fija.



Durante su formación, Faris se mudó continuamente debido al trabajo de su padre. Estableció vínculos con conocidos y amigos de ciudad en ciudad, mientras asistía a diversas escuelas, propiciándole una gran exposición multicultural y multinacional.

En 2010, cuando Faris tenía 14 años, estuvo en contacto con personas de la industria de la banca de inversión, lo cual lo motivó a establecer sus objetivos a corto y largo plazo en el mundo de mercados de capital, fondos de mutuas, fondos de cobertura, trading y todo lo relacionado con esto. Su mundo se centró en la esfera de la gestión financiera y patrimonial -banca de inversión-, para él y el resto de personas a su alrededor.

Ocho años más tarde, Faris se encuentra en el mundo real, donde se codea con los mejores cerebros de la industria de la banca de inversión. Ha gestionado fondos con volúmenes de transacción superiores al medio millón de dólares en diversos exchanges y plataformas de trading desde Japón a Chicago.

A. MANIKFAN, Gestor de Proyecto

A. Manikfan ha evolucionado de un ingeniero de redes a un ingeniero de soporte técnico, y posteriormente a un asesor. Ha estado trabajando con grandes instituciones financieras como HSBC y Citibank, gestionando sus infraestructuras de TI y mucho más durante las últimas décadas.



SHINO THOMAS, Ingeniero de Proyectos

Shino Thomas tiene una gran experiencia técnica en proyectos de telecomunicaciones y de TI.



13. Conclusión

Desde 2010, ISI ha estado esforzado continuamente en construir la plataforma de comunicaciones del futuro. Su legado se ha transferido a la plataforma Push System P2P. En 2004, ELI inició su andadura desarrollando un sistema educativo cerrado, seguro, fácil de usar e intuitivo para los hábitos de profesores y estudiantes. En esta etapa, los equipos de ambas corporaciones ELI e ISI, a través de P2P Solutions Foundation, esperan sinergias positivas al cooperar como pioneros en un nuevo ecosistema descentralizado de servicios digitales para el uso diario en una plataforma segura y libre de interferencias en blockchain, beneficiosa tanto para empresas como para sus grupos de interés.

El token P2PS se construye como un token ERC20 en blockchain Ethereum. El P2PS se empleará para compensar a los participantes y socios del ecosistema P2PS. P2PS Solutions Foundation facilitará que el token P2PS se convierta en sistema operativo y plataforma agnóstica, que posteriormente pueda ser empleado en cualquier sistema operativo o plataforma. Si tenemos en cuenta la promoción agresiva de ELI e ISI a sus usuarios finales, P2P Solutions Foundation prevé una veloz adopción masiva y el comienzo de una era emocionante para la plataforma de comunicaciones segura y libre de interferencias en pro del bien de la humanidad en general.

P2P Solutions Foundation emprenderá un modelo comercialmente viable para servicios digitales seguros y simples de usar, los cuales permiten a los consumidores enviar grandes datos a través de P2P sin interferencia de terceros. P2P Solutions Foundation está convencido de que su proyecto supondrá un desafío al status quo mundial, principalmente en el sector de tecnología centralizada. Las grandes corporaciones han acaparado el poder y en ocasiones se aprovechan injustamente de su influencia a nivel mundial. Un nuevo orden mundial descentralizado potenciado por rápidos avances tecnológicos se está convirtiendo en la tendencia actual. A nivel mundial, las iniciativas se implementan rigurosamente, incidiendo en un cambio brusco sobre la centralización actual del poder que ejercen las grandes corporaciones tecnológicas.

P2P Solutions Foundation quiere ser parte integral de ese retador al status quo, haciendo cuanto esté en su mano para gozar de un rol crucial en el orden mundial descentralizado, contribuyendo al proceso de descentralización vigente que posibilitará el trasvase de poder mediante la delegación continua de autoridad , lejos de unos pocos agentes claves oligopolísticos.

Referencias

- (n.d.). Retrieved from Innovative Solutions International Inc.: www.isigroup.org
- (n.d.). Retrieved from Electronic Learning Inc.: www.eli.education
- (n.d.). Retrieved from The World Factbook: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/wfbExt/region_mde.html
- (n.d.). Retrieved from PC Magazine Encyclopedia: <https://www.pcmag.com/encyclopedia/term/46252/lock-down>
- (n.d.). Retrieved from P2P SOLUTIONS FOUNDATION: <https://www.p2psf.org/>
- Bitcoin*. (n.d.). Retrieved from Wikipedia: <https://en.wikipedia.org/wiki/Bitcoin>
- Blockchain*. (n.d.). Retrieved from Blockchain: <https://www.blockchain.com/>
- Blockchain, the next big thing*. (n.d.). Retrieved from The Economist: <https://www.economist.com/news/special-report/21650295-or-it-next-big-thing>
- ERC20 Token Standard*. (n.d.). Retrieved from https://theethereum.wiki/w/index.php/ERC20_Token_Standard
- Ethereum*. (n.d.). Retrieved from Ethereum Project: <https://www.ethereum.org/>
- Ethereum*. (n.d.). Retrieved from Wikipedia: <https://en.wikipedia.org/wiki/Ethereum>
- Fast Answers*. (n.d.). Retrieved from U.S. Securities & Exchange Commission: <https://www.sec.gov/fast-answers/answers-rule506htm.html>
- Gold as an investment*. (n.d.). Retrieved from Wikipedia: https://en.wikipedia.org/wiki/Gold_as_an_investment
- Governments want to control cryptocurrencies — but there's a danger to too many rules*. (n.d.). Retrieved from CNBC: <https://www.cnbc.com/2017/09/12/regulators-are-turning-their-attention-to-cryptocurrencies.html>
- Litecoin*. (n.d.). Retrieved from Wikipedia: <https://en.wikipedia.org/wiki/Litecoin>
- SEC Enforcement Against Initial Coin Offering*. (n.d.). Retrieved from Harvard Law School Forum on Corporate Governance and Financial Regulation: <https://corpgov.law.harvard.edu/2017/10/30/sec-enforcement-against-initial-coin-offering/>
- Top 5 Ethereum Wallets Compatible With Cryptocurrency ICO Tokens*. (n.d.). Retrieved from <https://themerple.com/top-5-ethereum-wallets-compatible-with-cryptocurrency-ico-tokens/>
