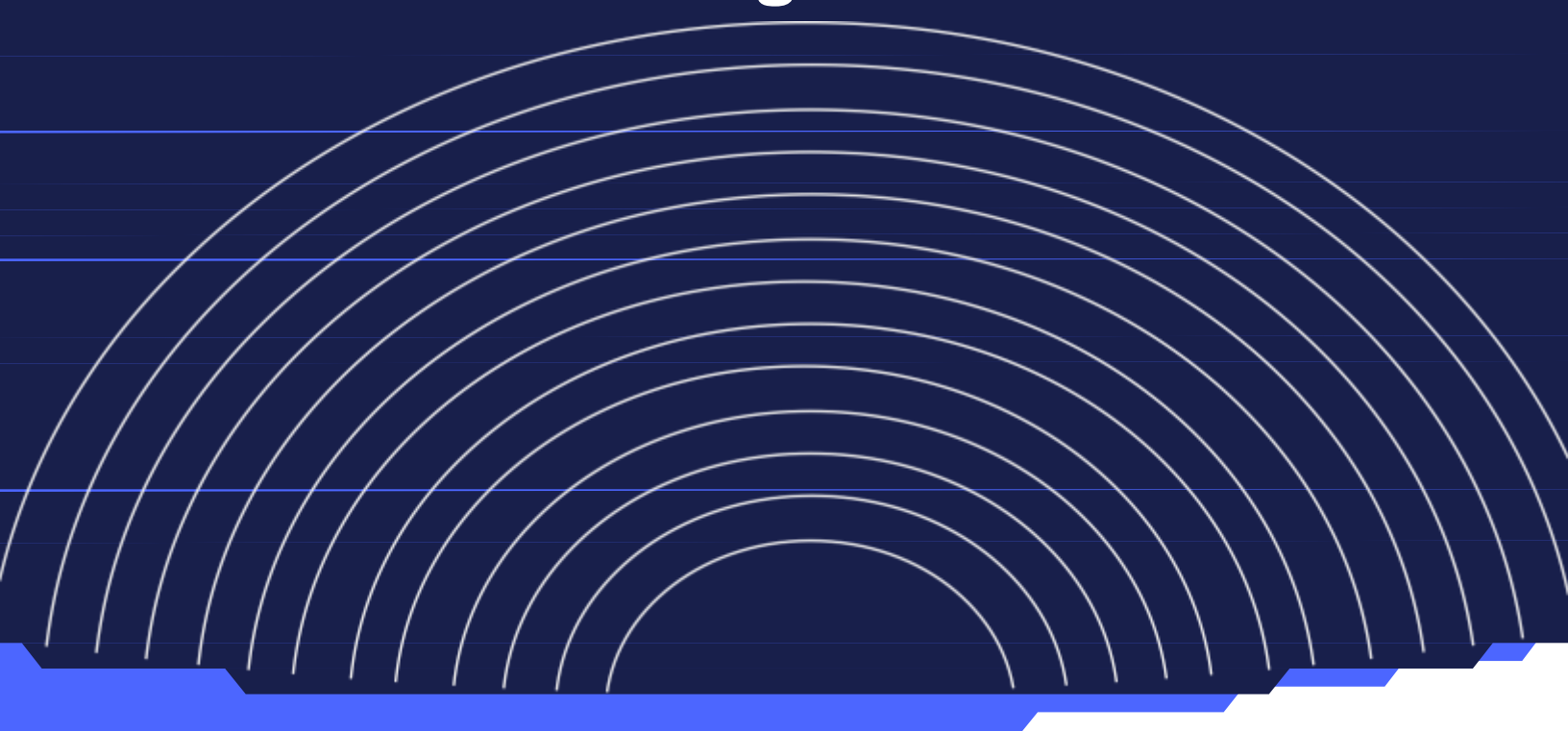


crowd**Force**

Um ecossistema de micro tarefas e serviços de crowdsourcing em mercados emergentes



A CrowdForce usa a tecnologia móvel e a maior rede de agentes para ajudar empresas, bancos, carteiras digitais e empresas de câmbio a escalar para o próximo bilhão da população carente em mercados emergentes.

CONTEÚDO

Isenção de responsabilidade	4
Contexto	6
Sobre a Equipe	6
Sumário Executivo	7
Introdução	7
Vantagens da Implementação de Blockchains	8
Processamento de Pagamento Descentralizado	8
Reduzindo o Custo da Transação	8
Criando um sistema imutável de registros	8
Mercados Emergentes	9
Economia e População	9
Indústria de Pesquisa de Mercado	9
Indústria Financeira	10
Penetração Blockchain & Oportunidade	11
Remessas	11
A Estrutura da Solução Crowd Force	12
A Tecnologia Crowd Force	12
A Rede de Comércio Crowd Force	13
Recursos App	14
Micro Serviços	14
Micro Tarefas	14
Funcionalidade do Token	15
Funcionalidade do Token em Detalhes	15
Demanda Esperada	17

Venda de Token da Plataforma CrowdForce	17
Detalhes da Venda do Token	18
Resumo da Venda do Token	18
Utilização dos Fundos	19
Roteiro do Projeto	
A Equipe CrowdForce	20
Investidores	21
Empresa	25
Conclusão	25
Jurisdição	25
Fatores de Risco	26
Riscos Técnicos & Tecnológicos	26
Risco Regulatório	26
Riscos do Negócio	28
Referências	29
	30

ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE

POR FAVOR, LEIA CUIDADOSAMENTE A PRESENTE SEÇÃO “ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE”. SE VOCÊ TIVER DÚVIDAS SOBRE QUAIS AÇÕES QUE VOCÊ DEVE TER, NÓS RECOMENDAMOS QUE VOCÊ CONSULTE SEU CONSELHEIRO LEGAL, FINANCEIRO, FISCAL OU OUTRO CONSULTOR (A) PROFISSIONAL (S).

Nenhuma parte deste White Paper deve ser reproduzida, distribuída ou disseminada sem incluir esta seção “Isenção de Responsabilidade”.

O único propósito deste White Paper é apresentar os tokens CrowdForce e CRF para possíveis detentores de token em conexão com a proposta da ICO. As informações são fornecidas apenas para FINS DE INFORMAÇÃO. Pode não ser completo e não implica elementos de um relacionamento ou obrigações contratuais. Apesar do fato de que fazemos todos os esforços para garantir a precisão, a atualização e a relevância de qualquer material neste Whitepaper, este documento e os materiais contidos neste documento não são conselhos profissionais e não constituem de forma alguma a prestação de consultoria profissional de qualquer tipo. Além disso, a CrowdForce se reserva o direito de modificar ou atualizar este Whitepaper e as informações aqui contidas, a qualquer momento e sem aviso prévio. Na extensão máxima permitida por quaisquer leis, regulamentos e regras aplicáveis, a CrowdForce não garante e não aceita responsabilidade legal de qualquer natureza, por quaisquer perdas indiretas, especiais, incidentais, consequenciais ou outras de qualquer tipo, em delito, contrato ou de outra forma (incluindo, mas não se limitando a, perda de receita, lucro ou lucros, e perda de uso ou dados), decorrentes ou relacionados à precisão, confiabilidade, relevância ou integridade de qualquer material contido neste Whitepaper. Além disso, a CrowdForce não faz, nem se propõe a fazer, e renuncia, qualquer representação, garantia ou compromisso sob qualquer forma a qualquer entidade, pessoa ou autoridade, incluindo qualquer representação, garantia ou compromisso em relação à verdade, precisão e integridade de qualquer informação contida neste Whitepaper. Você deve entrar em contato com conselheiros profissionais independentes relevantes antes de confiar ou fazer quaisquer compromissos ou transações com base no material publicado neste Whitepaper.

Este Whitepaper não está sujeito a nenhum sistema legal e não é regido por nenhuma lei. Nenhuma autoridade reguladora examinou ou aprovou qualquer informação contida neste Whitepaper, e nenhuma ação foi ou será tomada sob as leis, requisitos regulatórios ou regras de qualquer jurisdição. A publicação, distribuição ou divulgação deste Whitepaper não implica que as leis, requisitos regulatórios ou regras aplicáveis tenham sido cumpridos.

Você não tem o direito e não deve comprar tokens CRF se você for (i) um portador de green card dos Estados Unidos da América, ou (ii) um cidadão ou um residente (tributário ou não) dos Estados Unidos da América, , Porto Rico, Ilhas Virgens dos Estados Unidos, ou quaisquer outras possessões dos Estados Unidos da América, República Popular da China ou Coreia do Sul, ou pessoa desse estado, ou (iii) cidadão ou residente (tributário ou não) de qualquer país ou território onde transações com tokens digitais e / ou moedas digitais sejam proibidas ou de qualquer outra forma restritas por leis aplicáveis (“Pessoa” é geralmente definida como uma pessoa física residente no estado relevante ou qualquer entidade organizada ou incorporada sob leis do estado relevante). Os tokens comprados não podem ser oferecidos ou distribuídos, assim como não podem ser revendidos ou alienados por seus detentores para as pessoas mencionadas. É de sua exclusiva responsabilidade estabelecer, consultando (se necessário) seus consultores jurídicos, fiscais, contábeis ou outros consultores profissionais, que limitações, se houver, se aplicam à sua jurisdição e situação em particular, e garantir que você tenha observado e cumprido todas essas restrições, às suas próprias custas e sem responsabilidade para com a CrowdForce.

Os tokens CRF não são e não se destinam a constituir valores mobiliários, moeda digital, commodities ou qualquer outro tipo de instrumento financeiro e não foram registrados nos regulamentos relevantes de valores mobiliários, incluindo as leis de valores mobiliários de qualquer jurisdição em que um detentor potencial de token seja um residente. Este Whitepaper não é um prospecto ou uma proposta, e seu objetivo não é servir como oferta de valores mobiliários ou solicitação de investimentos na forma de títulos em qualquer jurisdição. No entanto, apesar do exposto, a legislação de certas jurisdições pode, agora ou no futuro, reconhecer os tokens CRF como títulos. A CrowdForce não aceita qualquer responsabilidade por tal reconhecimento e/ou quaisquer consequências legais e outras de tal reconhecimento para potenciais proprietários de tokens CRF, nem fornece quaisquer opiniões ou conselhos sobre a aquisição, venda ou outras operações com tokens CRF, e o fato do fornecimento deste Whitepaper não constitui a base ou não deve ser considerado em questões relacionadas à conclusão de contratos ou decisões de aceitação de investimento. Este Whitepaper não obriga ninguém a celebrar qualquer contrato, a assumir obrigações legais com relação à venda ou compra de tokens CRF e a aceitar qualquer criptomoeda ou outra forma de pagamento. Os proprietários potenciais de tokens CRF são aconselhados a entrar em contato com conselheiros profissionais independentes relevantes, sobre os assuntos acima.

Certas declarações, estimativas e informações financeiras aqui contidas constituem declarações ou informações sobre o futuro. Tais declarações ou informações prospectivas envolvem riscos e incertezas conhecidos e desconhecidos, que podem fazer com que os eventos ou resultados reais sejam materialmente diferentes das estimativas ou dos resultados implícitos ou expressos em tais declarações prospectivas. Além disso, todos os exemplos de cálculo de renda e lucros usados neste Whitepaper foram fornecidos apenas para fins de demonstração ou para demonstrar as médias da indústria. Para evitar dúvidas, nada contido neste Whitepaper é ou pode ser invocado como garantia, promessa, representação ou compromisso quanto ao desempenho futuro da CrowdForce e / ou do token CRF, e / ou promessa ou garantia de lucro futuro resultante da compra do token CRF. Os tokens CRF não podem ser usados para quaisquer fins que não os fornecidos neste Whitepaper, incluindo, mas não se limitando a, qualquer investimento, fins especulativos ou outros fins financeiros. Os tokens CRF não conferem outros direitos sob qualquer forma, incluindo, mas não se limitando a, qualquer propriedade, distribuição (incluindo, mas não limitado a, lucro), resgate, liquidação, propriedade (incluindo todas as formas de propriedade intelectual) ou outros direitos financeiros ou legais, além daqueles especificamente estabelecidos abaixo. Embora a opinião e o feedback da comunidade possam ser levados em consideração, os tokens CRF não dão o direito de participar da tomada de decisões ou de qualquer direção de negócios relacionada ao serviço CrowdForce.

O idioma inglês deste Whitepaper é a principal fonte oficial de informações sobre os tokens CRF. Qualquer informação contida aqui pode ser traduzida para outros idiomas de tempos em tempos ou usada no curso de comunicações escritas ou orais com clientes, contratados, parceiros, etc. No decurso de tal tradução ou comunicação, algumas das informações aqui contidas podem ser perdidas, corrompidas ou deturpadas. No caso de quaisquer conflitos ou inconsistências entre tais traduções e comunicações e o idioma original do Whitepaper, a versão em inglês do White Paper prevalecerá como documento original.

Ao continuar lendo este Whitepaper, você confirma que leu, entendeu, aceitou e concordou com a seção "Isenção de Responsabilidade".

CROWDFORCE

CONTEXTO

Nós começamos essa jornada há três anos quando identificamos um dos principais problemas enfrentados pelos mercados emergentes: a falta de dados confiáveis e verificáveis. Nosso CEO, Tomi Ayorinde, também teve a chance de falar sobre isso nas Nações Unidas em Genebra e propôs resolver esse problema por meio do crowdsourcing.

Os mercados emergentes não precisam de grandes infraestruturas dispendiosas que levariam anos para serem construídas. Eles precisam de pequenas coleções menores de seres humanos e dispositivos, construindo confiança e trabalhando juntos de forma colaborativa para trazer todos para a economia digital.

Começamos em um dos melhores centros de incubação na África e rapidamente fomos aceitos para o 500 startups, um dos investidores mais prolíficos e aceleradores de startups do mundo baseados no Vale do Silício. Lá, no Vale do Silício, demos uma olhada global nos principais problemas nos mercados emergentes (África, Ásia e América do Sul) e rapidamente aprendemos o seguinte:

Todos os negócios em mercados emergentes precisam de uma rede de distribuição off-line para pesquisa de mercado, pagamentos e serviços digitais.

Trazer o próximo bilhão de consumidores nos mercados emergentes para a economia digital requer um toque humano. Portanto, incentivar os pontos de venda locais e confiáveis em cada comunidade para prestar serviços ao mercado de massa será a chave.

Esses pontos explicam por que o CEO da Alphabet, Eric Schmidt, previu que “a próxima empresa de 100 bilhões de dólares será impulsionada por soluções baseadas em multidões”.

Este WhitePaper explica a Estrutura da Solução CrowdForce para resolver os principais problemas acima com o objetivo de finalmente trazer inclusão digital e financeira para os 3 bilhões restantes de população sub-bancarizada ou não bancarizada nos mercados emergentes.

Estamos ansiosos para ter você nesta jornada.

SOBRE A EQUIPE

A equipe por trás da CrowdForce é um grupo de especialistas que tem experiências variadas em bancos, pesquisas de mercado e finanças. Os co-fundadores faziam parte da equipe que construiu a solução bancária mais bem-sucedida para bancos de microfinanças na África Subsaariana e também executaram projetos de sucesso em Serviços Financeiros e pesquisa de mercado em áreas urbanas e difíceis de alcançar na África. CrowdForce é construído na parte de trás do Mobile Forms, a primeira rede de distribuição off-line para pesquisa de mercado e pesquisas, apoiada pelos principais investidores tradicionais e anjos como;

500 Startups, um dos principais aceleradores de tecnologia do mundo,
Draper Dark Flow, Um fundo VC do vale do silício que investe em startups africanas que podem mudar o mundo.

Ventures Platform, uma empresa de capital de risco pan-africana
Right Side, Gerenciamento de Capital

SUMÁRIO EXECUTIVO

94% de todas as transações na maioria dos mercados emergentes são feitas usando dinheiro físico [1]. Como resultado, a maior parte das atividades econômicas que ocorrem nessas regiões ocorre no nível de subsistência e é feita principalmente off-line através de canais tradicionais. Isso cria enormes problemas para as empresas que tentam determinar o comportamento do consumidor como um barômetro para entender a dinâmica do mercado. É de suma importância desenvolver estratégias adequadas que possam inflamar o crescimento nos mercados emergentes antes que caiam muito atrás na narrativa econômica global.

As populações carentes querem acesso econômico a produtos e serviços financeiros de qualidade. Empresas, ONGs, startups, governos e empresas de blockchain estão constantemente procurando maneiras de servir efetivamente a esses mercados.

A CrowdForce usa a tecnologia móvel e a maior rede de agentes comerciais para ajudar empresas, bancos, carteiras digitais e empresas de câmbio para acessar a população carente em mercados emergentes.

O objetivo deste whitepaper é demonstrar os méritos da abordagem CrowdForce, que cria uma estrutura adequada que permite que essas empresas atinjam os mercados emergentes. Essa abordagem também trará um aumento de 100% na inclusão financeira no mundo nos próximos 5 anos. Aproveitando o ecossistema transacional aprimorado e a redução de custos associados à implementação da blockchain, a CrowdForce busca fornecer uma infraestrutura de blockchain robusta para pesquisa de mercado, inclusão financeira e inclusão digital.

INTRODUÇÃO

Desde o surgimento da tecnologia blockchain em 2008, quando Satoshi Nakamoto introduziu o bitcoin [2], houve esforços conjuntos para aplicar a blockchain a vários aspectos do processo global de negócios. A tecnologia Blockchain tem sido descrita como tendo o potencial de interromper muitos setores com transações de baixo custo, imutabilidade e segurança aprimorada. Nos anos que se seguiram, muitas outras implementações da blockchain foram desenvolvidas, cada uma exibindo recursos exclusivos adaptados a casos de uso específicos.

A Blockchain tornou possível emitir praticamente qualquer ativo por meio de uma estrutura de contabilidade distribuída. Com o auxílio de tokens de criptomoedas, esses ativos podem ter valor econômico para iniciar e validar vários processos transacionais. Vários protocolos on-chain foram desenvolvidos por uma série de startups e empresas estabelecidas para criar soluções baseadas em blockchain.

VANTAGENS DE IMPLEMENTAÇÃO BLOCKCHAIN

! **Processamento de Pagamento Descentralizado**

A estrutura de processamento de pagamentos para o comércio global é baseada em um sistema centralizado que requer os serviços de autenticadores de terceiros. Esses agentes terceirizados são responsáveis por garantir a fidelidade do sistema de pagamentos global e cobram taxas pelos seus serviços. Uma das filosofias fundamentais por trás da operação da blockchain é a remoção desses agentes externos e seu custo de confiança associado, substituindo-os por uma robusta estrutura de pagamentos de contabilidade distribuída [3].

Para que a CrowdForce seja bem-sucedida, é necessário um sistema eficiente de processamento de pagamentos que permita recompensar os agentes de campo da comunidade de maneira confiável e consistente. A Blockchain oferece soluções instantâneas de pagamento que reduzem significativamente a dificuldade de efetuar pagamentos a esses agentes de campo, independentemente de sua localização (rural, urbana e peri-urbana).

! **Reduzindo Custos de Transação**

O processamento de pagamentos continua a ser o nível básico de comércio, mas é um que não tem visto muito em termos de evolução desde o surgimento dos protocolos de fintech. A tecnologia blockchain tem o potencial de romper o comércio, causando uma mudança de paradigma no mecanismo pelo qual as transações são realizadas. As taxas cobradas por agentes externos e intermediários na cadeia de pagamento constituem uma parcela considerável do custo das transações. Ao eliminar os intermediários, o custo da transação é materialmente diminuído.

! **Criação de um Sistema de Registro Imutável**

A blockchain é a primeira implementação bem-sucedida do framework de contabilidade distribuída. Em blockchains públicas, o ledger distribuído constitui um sistema imutável de registros que está disponível para todos os participantes. A imutabilidade de um blockchain garante que ele seja à prova de violação. Os usuários da plataforma CrowdForce terão a confiança adicional introduzida por um sistema confiável de registros

! **Segurança Melhorada**

Operar em escala multinacional abre qualquer empreendimento para as atividades de hackers que buscam violar a integridade estrutural e funcional da plataforma. A tecnologia Blockchain oferece uma estrutura de segurança robusta que dificulta que os hackers façam uma incursão na plataforma. Não existe um ponto central de falha e, portanto, nenhum ponto de entrada único para ataques digitais maliciosos. Isso garante a segurança e a segurança dos dados coletados pelos agentes de campo e pela rede de processamento de pagamentos que fornece uma contabilidade precisa para toda a plataforma.

MERCADOS EMERGENTES

Nos mercados emergentes, 90% da atividade econômica ocorre em outlets tradicionais [4]. O volume dessas transações vale mais de US \$ 1 trilhão. Há uma falta inerente de confiança nos bancos e o uso de cartões bancários em muitos mercados emergentes, que é uma das principais razões pelas quais essas economias são baseadas em dinheiro e as pessoas preferem fazer suas transações em um comerciante ou agente local em sua área. 40% da população na maioria dos mercados emergentes não tem cartões bancários e são sub-bancarizados ou não bancarizados [5].

ECONOMIA E POPULAÇÃO

O Mckinsey Global Institute informou que o financiamento digital tem o potencial de fornecer acesso a transações financeiras para cerca de 1,6 bilhão de pessoas em economias emergentes, e cerca de 2,5 bilhões da população global são sub bancarizadas ou não têm banco (6).

Esses números apontam para o fato de que existe um alto potencial de receita na oferta de transações de alto volume e baixo custo nesses mercados, na forma de micro tarefas e serviços simples que podem ser executados por comerciantes locais de forma escalável. Esses serviços precisam ser o Mobile First e também aproveitar o USSD como backup quando a Internet não estiver disponível.

INDÚSTRIA DE PESQUISA DE MERCADO

Mais de 60 bilhões de dólares são gastos em pesquisa de mercado de consumo em mercados emergentes [7]. Abaixo está a análise de vários setores (CPGs, Serviços Financeiros, ONGs, investidores e governos).

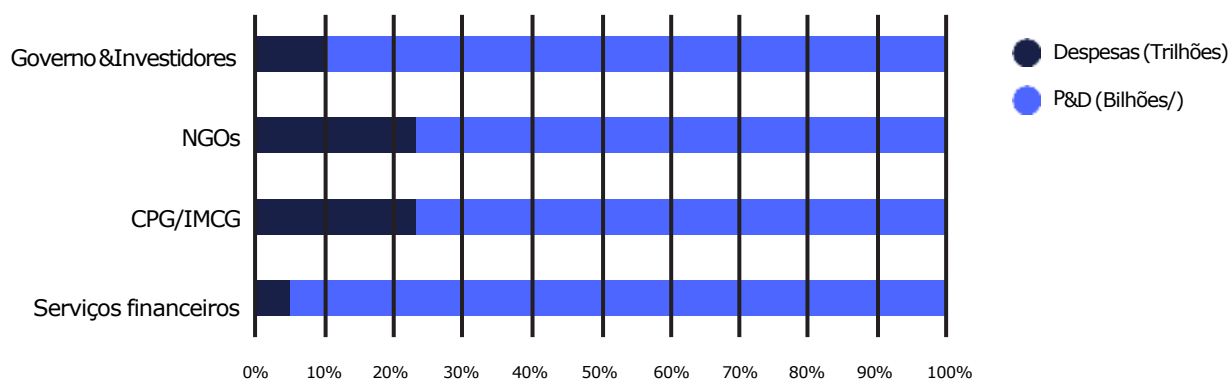
Serviços financeiros 22 bilhões de dólares (8)

Bens empacotados do consumidor (aka Bens de consumo rápido) 1.02 bilhões de dólares (9)

Organizações Não Governamentais (NGOs) : 540 Milhões de dólares (10)

Governo e Investidores : 60 bilhões de dólares (11)

P & D e Despesas das Diferentes Indústrias



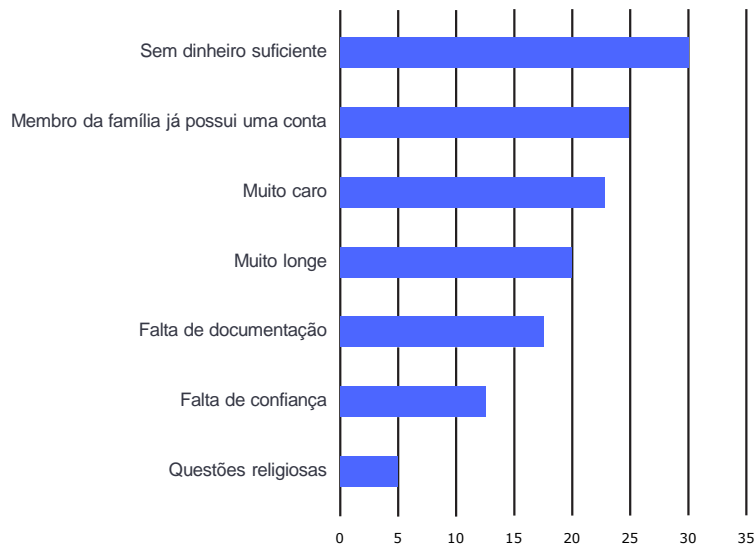
Esses números indicam a enorme demanda por pesquisa e desenvolvimento, no entanto, esse investimento muitas vezes não gera valor pelo dinheiro, já que a maioria dos dados dos mercados emergentes não é confiável. Com o uso de tecnologia móvel apropriada e a criação de micro pesquisas e tarefas enviadas diretamente aos agentes locais, há uma oportunidade de coletar e verificar esses dados de mercado de maneira confiável e eficiente. Já estamos resolvendo esses problemas para as principais empresas que usam o aplicativo Mobile Forms.

INDÚSTRIA FINANCEIRA

Existem mais de 3 bilhões de pessoas sub-bancarizadas e sem banco no mundo, principalmente em mercados emergentes [12]. O estudo abaixo mostra as principais razões pelas quais essas pessoas permanecem sem conta bancária, incluindo:

- Falta de confiança no setor financeiro centralizado
- Falta de acesso a serviços bancários na sua área
- Taxas de transação caras e dinheiro insuficiente para justificar o pagamento de tais taxas
- Nenhum histórico digital, portanto, não há oportunidades para empréstimo

Razões relatadas para não ter um banco



Estamos resolvendo esses problemas capacitando nossos atuais comerciantes locais com nosso aplicativo PayForce Mobile que lhes dá a capacidade de serem agentes bancários em suas áreas. Esses agentes bancários são incentivados através de comissões e podem se inscrever e começar em menos de um dia, simplesmente financiando sua carteira com dinheiro que se torna seu capital inicial.

PENETRAÇÃO BLOCKCHAIN & OPORTUNIDADE

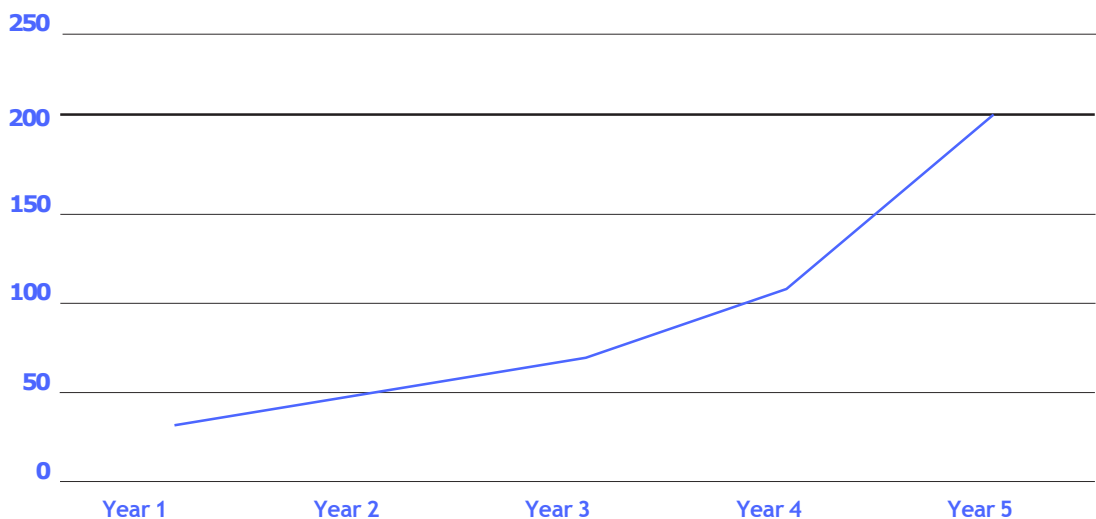
A Blockchain oferece uma alternativa eficaz ao sistema bancário nos mercados emergentes, embora muitos ainda não tenham acesso a essa oportunidade. Um estudo realizado por Hileman e Rauchs mostra que apenas 5,8 milhões de pessoas nos mercados emergentes têm acesso a criptomoedas, o que representa apenas 1% da população [13].

O atual processo de compra de criptomoedas é complicado. Requer um cartão bancário internacional que elimina 70% da população e não é de fácil acesso.

Após a venda de token, atualizaremos nosso aplicativo atual de agente bancário para permitir que qualquer consumidor compre ou venda criptomoedas em sua loja de agente local. O aplicativo agente bancário funcionará em dispositivos Android com a flexibilidade de interagir com dispositivos POS móveis em cenários em que os dispositivos POS são uma vantagem adicional. Também abriremos essa rede para carteiras digitais, bolsas de criptomoedas e serviços bancários digitais para ajudá-los a escalar para os próximos 1 bilhão de membros da população carente.

A CrowdForce está construindo uma extensa rede de lojas de varejo de pequeno, médio e grande porte para conceder aos consumidores acesso a criptomoedas em um raio de 15 minutos a pé. Imagine criar acesso a 200 milhões de consumidores para possuir recursos digitais com facilidade. Este gráfico mostra a cobertura que estimamos em 5 anos.

Cobertura Offline



REMESSAS

As remessas são um dos principais contribuintes para o Produto Interno Bruto (PIB) global em muitos países e podem estabilizar a renda familiar em face de choques adversos de renda. As remessas tendem a ser uma fonte constante de lucros que não vacilam quando outras partes de uma economia doméstica podem ser afetadas. O Banco do México informou que o dinheiro enviado para casa pelos imigrantes mexicanos foi de quase US \$ 24,8 bilhões em 2015 [14], ultrapassando o petróleo.

Receitas como fonte de renda externa pela primeira vez. As remessas para a Nigéria excedem os 20 mil milhões de dólares [15] e mais de 40% dos somalis confiam nas remessas para satisfazer necessidades diárias básicas [16].

Vamos abrir nossa rede para serviços de remessa digital para permitir acesso fácil a remessas em todas as comunidades nos mercados emergentes. Os consumidores devem poder receber suas remessas, visitando a loja local localizada a 10 minutos a pé.

A ESTRUTURA DA SOLUÇÃO CROWDFORCE

O projeto CrowdForce fornece uma solução viável para todos os problemas mencionados acima, usando a tecnologia móvel online e offline e uma rede de comerciantes e agentes devidamente capacitados e incentivados a executar micro tarefas e serviços em sua área.

A TECNOLOGIA CROWDFORCE

O aplicativo CrowdForce Mobile funciona com a plataforma CrowdForce, que inicialmente será construída na plataforma Ethereum e, com o passar do tempo, será movida para a blockchain da plataforma CrowdForce.

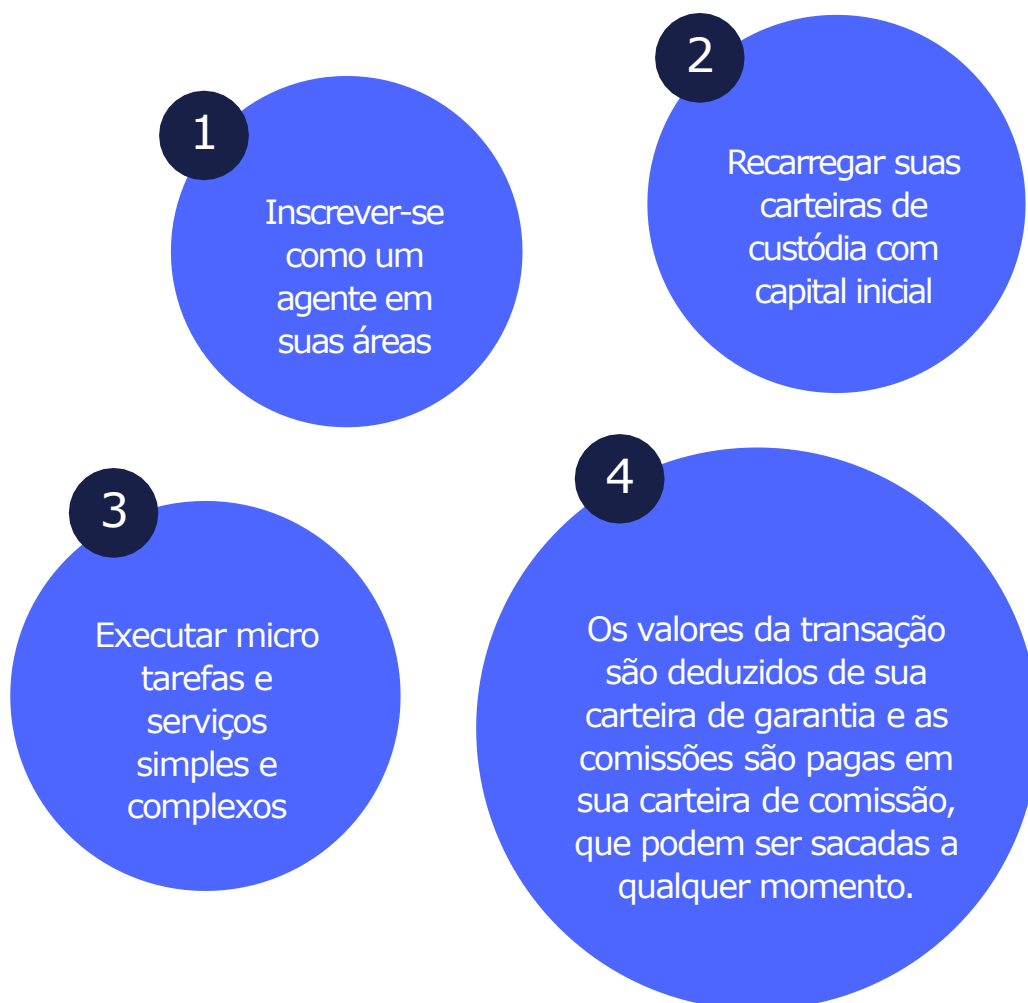
A Plataforma CrowdForce permite que empresas, bancos, carteiras digitais, bolsas de criptomoedas e desenvolvedores criem micro tarefas e serviços. Eles serão disponibilizados instantaneamente para todos os comerciantes da rede por meio do aplicativo móvel CrowdForce nos telefones ou sistemas POS dos comerciantes. O fluxo do processo é o seguinte:



A REDE DE AGENTES COMERCIAIS DO CROWDFORCE

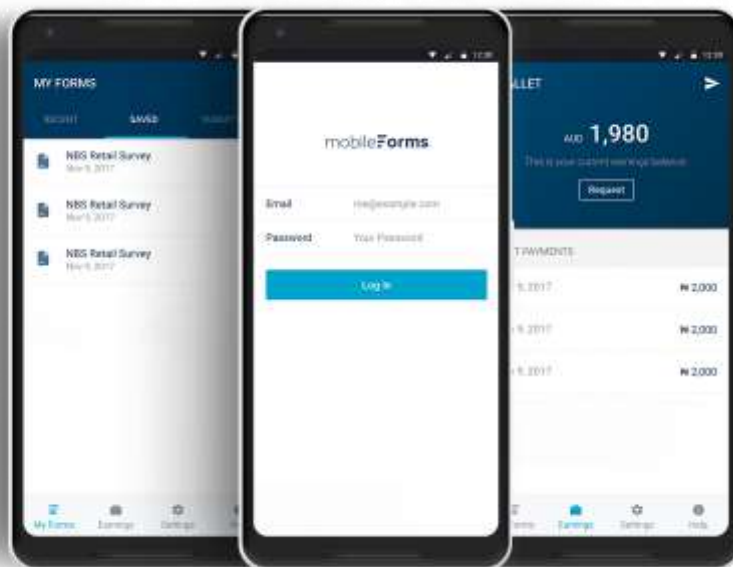
Um agente, neste caso, é um empresário local ou dono de uma loja de varejo que já vende bens e serviços em sua área. Ele/Ela é bem conhecido na área e já lida com dinheiro em sua loja. A CrowdForce já contratou 7000 desses agentes que já estão usando nosso aplicativo de micro tarefas e serviços e têm outros 90.000 na lista de espera.

Após a venda de tokens, a plataforma será aberta para os 90.000 restantes. Eles poderão participar do aplicativo móvel e começar a prestar os serviços em alguns minutos. O fluxo do processo está abaixo:



RECURSOS DO APP

Abaixo está uma lista de micro tarefas e serviços iniciais que estarão disponíveis assim que o aplicativo CrowdForce for lançado. Continuaremos a buscar parcerias sólidas que adicionem serviços mais valiosos à rede.



Micro serviços

- Contas de serviços públicos (eletricidade, tempo de antena, TV a cabo)
- Entrada e Saque
- Abertura de conta ou carteira
- Apostas esportivas
- Comprar e Vender criptomoedas
- Depositar dinheiro em uma carteira digital
- Câmbio Fiat/Cripto

Micro tarefas

- Pesquisa de Mercado e Questionários
- Auditoria de Varejo e Censo
- Tarefas de compras misteriosas
- Verificação de dados (empresas, KYC, endereços)
- Engajamento Cidadão
- Insights do consumidor
- Captura de Imagem e GPS de Locais de Interesse

FUNCIONALIDADE DO TOKEN

O modelo de receita da CrowdForce vem do seguinte:

- Taxas de transação/comissões: Taxas de transação entre 0,2% e 1% serão cobradas em todas as transações de micro-serviços executados pelos agentes aos consumidores. Em diferentes casos, tanto as empresas e agentes quanto o agente ou a empresa arcarão com a taxa de transação.
- Taxas de saque: A CrowdForce pode cobrar uma pequena taxa quando os agentes sacarem seus lucros.
- Outras taxas: À medida que a rede de agentes cresce (até 1 milhão de agentes), ela se torna igualmente mais valiosa para os serviços de identidade digital, empréstimo, marketing, publicidade, educação e outros. A plataforma pode cobrar outras taxas por essas novas oportunidades de negócios.

O CRF será aceito como pagamento de qualquer uma das taxas acima, com um desconto significativo de 50%.

No futuro, a CrowdForce construirá sua própria plataforma Blockchain e adotará o token CRF como o principal recurso básico e gás para a plataforma.

Funcionalidade do Token em Detalhes

O Force Token (abreviação de mercado CRF) é o token nativo da Plataforma CrowdForce e suporta todas as atividades e funcionalidades da Plataforma CrowdForce. O CRF Token é um instrumento de utilidade da taxa de transação da plataforma que permite que todas as partes (Agentes e Negócios) paguem comissões da Plataforma CrowdForce com desconto de 50%, portadores de Token também poderão usá-lo para transacionar valor entre usuários e Agentes, liquidar a transferência de bens virtuais, criar e prestar serviços de contratos inteligentes e propor e votar para que novos serviços de negócios sejam adicionados à plataforma. Os recursos do CRF Token são focados nessas funções e desenvolvidos para reforçar a segurança durante o consumo de serviços e a execução de operações de negócios de agentes com o uso da plataforma CrowdForce. Após a venda de tokens e integração do token CRF à plataforma CrowdForce, todos os agentes conectados a ela poderão pagar as taxas da plataforma com o uso de tokens CRF, armazenados em seus saldos de conta do Agente, automaticamente deduzidos de lá com 50% de desconto a taxa mínima. Ao mesmo tempo, a CrowdForce permite que aqueles que estão fora do ecossistema utilizem o serviço, mesmo sem a propriedade do token CRF, mas, nesse caso, a taxa deve ser deduzida do saldo total da carteira do agente sem qualquer desconto. O processo de dedução de taxas descritas reflete cada uma das carteiras Fiat ou Criptomoeda que estarão disponíveis para os pagamentos e depósitos de Agentes na plataforma.

Um exemplo do processo consiste nas seguintes etapas: Observe que os números são estritamente apenas para fins de exemplo



O CRF Token também é usado para uma verificação do Agente na plataforma, quando a taxa para tal verificação é paga por tokens CRF e informações pessoais sobre o agente verificado ou o usuário (seu endereço pessoal controlado de Ethereum) para a blockchain. A empresa CrowdForce solicita dados pessoais para a Verificação e, durante o primeiro estágio de desenvolvimento, registrará no contrato inteligente apenas uma função hash resultante de um conjunto de documentos de verificação e os dados do Agente serão armazenados com segurança nos servidores Web da Empresa.

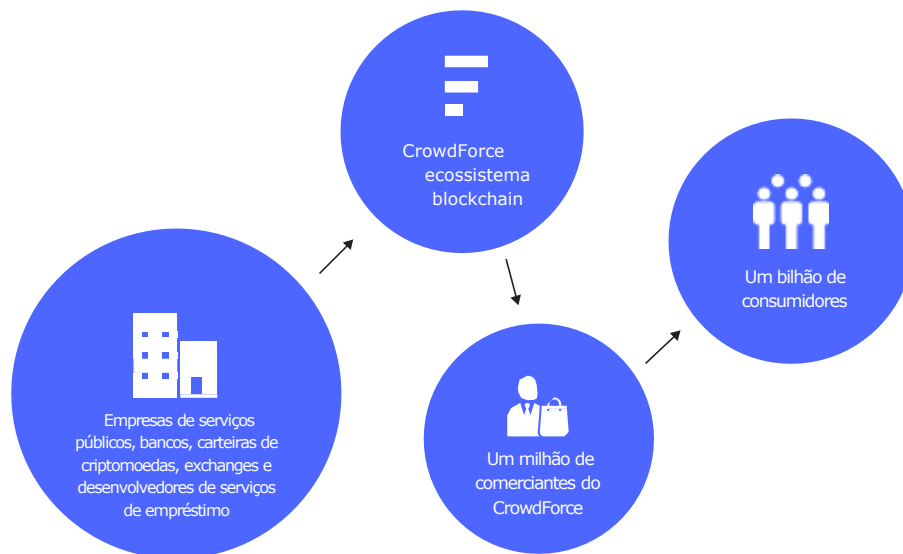
Na Fase 2 do nosso roteiro, a crowdforce planeja gravar dados de agentes verificados e resultados da função hash para a blockchain Ethereum por lotes, mas armazenar dados reais de usuários (scans, dados pessoais sensíveis) em uma rede de armazenamento baseado em blockchain como Storj, Filecoin ou outro equivalente blockchain.

Esse escopo similar de recursos está planejado para ser integrado também para os consumidores, pois isso dá à Plataforma CrowdForce a oportunidade de criar uma estrutura para a solução de Identidade Digital em regiões africanas e outras. Os usuários verificados poderão comprovar sua identidade digital verificada na Plataforma CrowdForce assinando uma mensagem do endereço Ethereum controlado de forma privada e contrato inteligente integrado ao ecossistema. O acesso à integração externa da Identidade Digital estará disponível para ser concedido para taxa de tokens CRF para instituições financeiras e outras empresas provedoras de serviços, o que requer métodos confiáveis de verificação de identidades.

Os tokens que serão recebidos pela plataforma CrowdForce como taxas e comissões são sua renda e a Companhia mantém os direitos de considerar a queima parcial trimestral de CRF (destruindo por características de contrato inteligente), esses eventos serão anunciados através dos canais de notícias oficiais da CrowdForce.

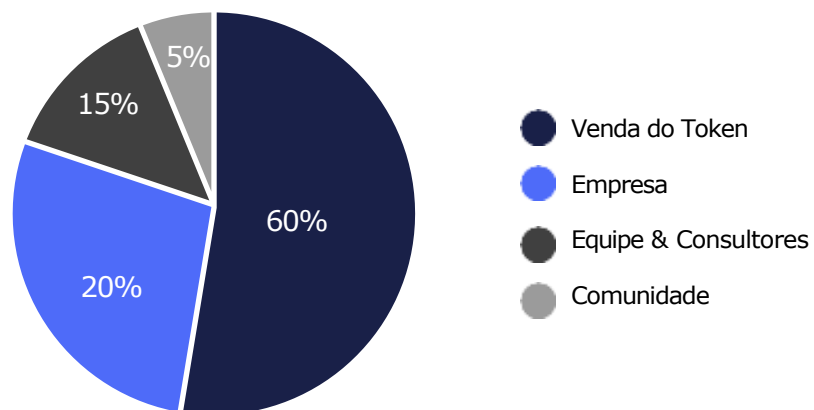
Demanda Esperada

Um ecossistema de 1 milhão de Comerciantes e Agentes fornecendo serviços de transações para 1 bilhão de consumidores diariamente garantirá a necessidade de tokens CRF para facilitar essas transações.



VENDA DO TOKEN DA PLATAFORMA CROWDFORCE

O token CRF é o token nativo da plataforma CrowdForce. Os tokens CRF serão obrigados a utilizar a CrowdForce, pois forma o veículo financeiro através do qual todas as transações dentro da plataforma são facilitadas. Os tokens serão emitidos como um token ERC20 através da plataforma blockchain Ethereum.



O fornecimento total de token é limitado a 1 bilhão de tokens CRF, dos quais 50% estarão disponíveis durante a venda de token. Os tokens atribuídos à equipe serão bloqueados por dois anos com um cronograma de aquisição de direitos.

Detalhes da Venda de Token

Início da pré-venda: September 15, 2018 Término da pré-venda: Outubro 31, 2018

Início da venda de token: November 12, 2018 Término da venda de token: December 14, 2018

Os tokens CRF não são uma representação de capital da empresa.

O token pode ser usado na plataforma imediatamente após o término da venda do Token para recursos limitados de compra de aplicativos e veiculação de anúncios por meio do aplicativo para dispositivos móveis. Além disso, os detentores de tokens poderão vender imediatamente seus tokens para os usuários que precisam deles para acessar a plataforma e usar os serviços da plataforma.

Os tokens CRF equivalentes a 192 BTC serão pagos ao ICOBox como pagamento por serviços e uso da plataforma ICOBox.

Distribuição de tokens: os tokens serão distribuídos aos compradores após 14 dias corridos a partir da data da conclusão da venda de tokens, desde que não haja circunstâncias imprevistas e estejam sujeitas aos procedimentos de verificação da KYC (Conheça o Cliente). Até o final da venda de tokens CRF, todos os fundos recebidos serão depositados como uma proteção adicional dos interesses dos compradores de tokens.

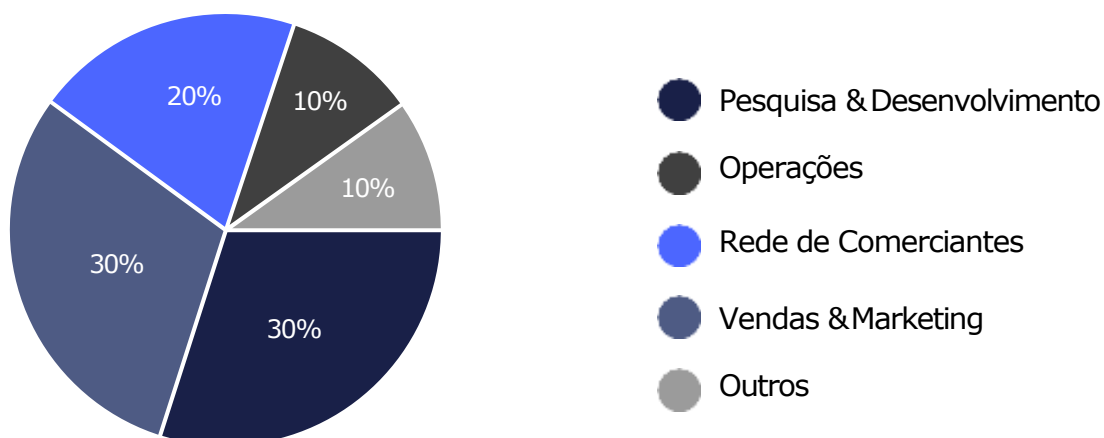
Os fundos recebidos da venda de tokens CRF são colocados em depósito e são transferidos para a CrowdForce após o final da ICO e conforme os usuários recebem seus tokens.

Venda do Token

Hardcap	USD 15,000,000
Max. CRF tokens quantidade disponível para venda	600,000,000
Max. CRF tokens quantidade disponível para distribuição	700,000,000
Preço do Token	1 CRF = USD 0.03
Site Oficial da Venda do Token	token.crowdforce.io

Métodos Disponíveis para Pagamento	ETH,BTC,LTC,XRP, e 70 outras criptomoedas
Início da Pré Venda Pública	Setembro 15, 2018
Término da Pré Venda Pública	Outubro 31, 2018
Início da Venda de Token	Novembro 12, 2018
Término da Venda de Token	Dezembro 14, 2018
Data de Distribuição do Token	Em 10 dias após a venda do token ser concluída, os tokens de airdrop serão distribuídos não antes de duas semanas após a distribuição dos tokens.
Tokens não vendidos	Todos os tokens não vendidos serão queimados
Países Banidos	USA,SOMALIA,SOUTH KOREA,CHINA
KYC	Necessário, exigidos antes dos tokens serem coletados.
Carência	2 anos de carência para a equipe e consultores

UTILIZAÇÃO DE FUNDOS



PROJETO



A CROWDFORCE



Oluwatomi Ayorinde (CEO / Co-Fundador)

Oluwatomi Ayorinde é o co-fundador da CrowdForce. Ele é um engenheiro de software orientado a resultados com vasta experiência em análise, design e desenvolvimento de sistemas de informações de negócios com uma capacidade comprovada de contribuir, liderar e motivar equipes para garantir o sucesso em qualquer ambiente. Antes de iniciar a CrowdForce, Tomi foi Consultor de Desenvolvimento de Integração na SAP, onde prestou serviços de consultoria de desenvolvimento para SAP Customers em toda a África. Ele também construiu a primeira e mais bem sucedida solução bancária para bancos de microfinanças na Nigéria. Tomi é um graduado de primeira classe em Ciência da Informação Gerencial da Universidade Covenant, na Nigéria.



Oluwadamilola Ayorinde (COO/ Co-fundador)

Oluwadamilola Ayorinde é o co-fundador da CrowdForce. Ele é um gerente de projeto certificado e um profissional de vendas voltado para resultados, com um histórico elevado em diversos setores. Oluwadamilola é apaixonado por impulsionar o crescimento organizacional, construindo relacionamentos valiosos e abrindo territórios para vendas exponenciais e crescimento de receita. Dami liderou várias equipes para obter uma receita multimilionária nas Indústrias de Pesquisa e Bens de Consumo Rápido / Bens de Consumo e Pesquisa e no Setor Público. Com mestrado pela University of East London, Dami é um experiente, destemido e experiente negociador.



Ojonoka Yusufu (Líder de produto, Micro-Tarefas)

Ojonoka Yusufu é uma construtora de relacionamentos com alta propensão para construir relacionamentos e conectar pessoas com objetivos semelhantes. Ela oferece resultados “fora da caixa”, utilizando seu insuperável desenvolvimento de projetos e habilidades de proficiência de implementação. Ojonoka gerenciou projetos de campo para várias organizações, incluindo o Departamento Nacional de Estatísticas, a Fundação Bill e Melinda Gates, a Dufil Foods, a Fundação para a Estratégia e a Administração da Saúde, a Beiersdorf, entre muitos outros. Antes de ingressar na Crowdforce, Ojonoka trabalhou na Cancer Research UK como Voluntária de Projetos. Ela é aluna da Universidade de Birmingham, Reino Unido.



Oluwabukunmi Akinmeye (Líder de produto, Serviços de microfinanças)

Oluwabukunmi é uma profunda pensadora com uma paixão pela criação de interatividade sustentável entre finanças, tecnologia e modelos de negócios inovadores. Na CrowdForce, ela é a líder de produto para a inclusão financeira. Mais recentemente, Bukunmi gerenciou o portfólio de uma empresa líder em investimentos bancários na Nigéria, ajudando-os a aumentar seu crescimento de receita e expandir redes em toda a Nigéria. Um Médico Veterinário treinado, Bukunmi é uma equipe central de negócios para o nosso serviço de inclusão financeira.



Lawal Abubakar (Líder de Crescimento)

Lawal é um experiente pesquisador e especialista em desenvolvimento de negócios com uma paixão por ajudar as organizações a criar processos de negócios sustentáveis que melhorem sua eficiência. Ele é um especialista em desenvolvimento de negócios práticos com um alto nível de inteligência em planejamento corporativo, pesquisa de mercado e negociação de contratos para organizações de médio e grande porte. Antes de ingressar na CrowdForce, Lawal foi pesquisador sênior na Nielsen, onde gerenciou várias contas para organizações multinacionais em toda a África Ocidental.



Tunde Kelani (Parcerias e Inovação)

Tunde é apaixonado por startups e tecnologia. Antes de ingressar na CrowdForce, Tunde foi consultor e líder de equipe em vários projetos de consultoria para organizações públicas e privadas, incluindo o grupo Dangote, HP Nigeria, Cervejarias Nigerianas e Ministérios e Agências do Governo Federal. Entre os projetos em que trabalhou, destaca-se a implementação oportuna e eficaz do programa de anistia do Delta do Níger. Tunde tem formação acadêmica em raciocínio analítico, investigação científica e pesquisa prática. Ele também é graduado pela Daystar Leadership Academy Nigeria.



Okorougo Austin (CTO)

Austin é apaixonado por transformar tecnologia potencial em soluções pragmáticas que beneficiem a sociedade. Ele gosta de mexer com software e resolver problemas difíceis usando a tecnologia. Ele trabalhou anteriormente dentro da equipe que construiu uma plataforma de desconto de pagamento para o National Cash Transfer Office e o Banco Mundial. Austin é consultor do Banco Mundial com várias soluções tecnológicas de impacto social que estão impactando positivamente as vidas na Nigéria. Atualmente, ele trabalha nas tecnologias móveis, web e de integração CrowdForce.

CONSULTORES



Bob Blower

Guru financeiro e todo networker. Tecnologia motivada e profissionais focados nos negócios, capazes de cobrir áreas tão diversas quanto os cripto-ativos. Derivativos, Financiamento da dívida do governo, Financiamento da Cadeia de Suprimentos, Comércio e Pagamentos e Gerenciamento de Caixa.



Kola Aina

Fundador da Ventures Platform, uma empresa de capital de risco pan-africana que investe em empresas de tecnologia de estágio inicial e de crescimento. Kola também é mentor do Google Launchpad Accelerator e do World Bank XL Africa Programme



James (JJ) Sowers

James é um investidor anjo experiente, palestrante do MIT Media Labs e conselheiro de estratégia blockchain. Mentor do Alquimista Accelerator Director da Greater Good Society. Mentor na CS359B na Universidade de Stanford Design Descentralizado Aplicações Blockchain. Fundador na missão Reunite. James acredita em se juntar aos melhores fundadores de projetos que estão criando o futuro como o conhecemos. Ele foi citado dizendo

"A chave para redefinir uma categoria é ver possibilidades onde outros não".

"O talento está atingindo um alvo que ninguém mais pode acertar, o Genius está atingindo um alvo que ninguém mais pode ver"



Opeyemi Awoyemi

Fundador da Jobberman. Jobberman é a maior plataforma de recrutamento na África, com mais de 3 milhões de usuários.



Toro Oreo

Gerenciamento de Parcerias, Draper Dark flow, um Fundo VC baseado no Vale do Silício (apoiado por Tim Draper; Fundador, DFJ) que investe em startups africanas que podem escalar globalmente.



Saeed Hareb Al Darmaki

Saeed é diretor administrativo e co-fundador da Alphabit Digital Currency Fund desde ... Ele é especialista em renda fixa e tesouraria para um grande fundo soberano desde maio de 2013 e anterior a esse especialista em operações desde outubro de 2009.



Adam Wright

Adam é analista do Vanbex Group, apaixonado por inovação disruptiva e criptoneconomia. Ativo no espaço blockchain a partir dos 18 anos, trabalhou anteriormente no Gabinete de Inovação do ING Bank.



Alex Linenko

Alex é um empreendedor experiente e um especialista em blockchain. Ele é o co-fundador e co-criador de empresas como a Seopult, Uptopromo, SatangDee, ICOyard.

INVESTIDORES



Venture Platform: A Ventures Platform é uma empresa de capital de risco pan-africana que investe em empresas de tecnologia de estágio inicial e de crescimento.



DraperDarkFlow: Um fundo de capital de risco do Vale do Silício que investe em startups africanas que podem mudar o mundo.



500 Startups: 500 Startups é um dos investidores mais prolíficos do mundo, com mais de 3.000 empresas apoiadas globalmente. O portfólio de empresas do 500 Startups incluem Credit Karma, Remind, Talkdesk e Udemy.



Right Side Capital Management: RSCM é uma empresa de investimento em startup de tecnologia focada exclusivamente no estágio pré-seed. Com um portfólio de mais de 800 investimentos pré-seed

EMPRESA

Os tokens CRF estão sendo gerados e mantidos pela Quifas Inc em nome dos detentores de tokens. Quifas Inc é uma empresa constituída em Seychelles e que opera sob a lei das Seychelles. A Quifas ajudará a fornecer serviços de governança para a venda de tokens no curto prazo e a empresa de formulários móveis no longo prazo. Além de explicitamente declarado neste white paper, o Quifas não fornece outros serviços associados a Mobile Forms.

CONCLUSÃO

Em 2016, Eric Schmidt, CEO da Alphabet, previu que “a próxima empresa de 100 bilhões de dólares será impulsionada por soluções baseadas em multidões”. A CrowdForce está alavancando blockchain, tecnologia móvel e uma rede de agentes crowdsourçed para levar o próximo bilhão de consumidores à economia digital.

JURISDIÇÃO

As leis que regulam a criptomoeda variam em diferentes jurisdições. Assim, entende-se que não há consenso sobre se os Governos consideram a Criptomoeda como uma “Moeda” ou uma “Mercadoria”. Assim, devemos respeitar os regulamentos e limitações de diferentes jurisdições.

Para serviços financeiros, a estratégia inicial da CrowdForce será fazer parcerias com empresas que já possuam as licenças financeiras necessárias e abrir nossa rede de comerciantes para permitir que eles ofereçam esses serviços. Também nos reservamos o direito de aplicar e adquirir essas licenças em jurisdições onde consideramos isso como um benefício de longo prazo para o ecossistema CrowdForce. Já fizemos parcerias com empresas com a licença de dinheiro móvel necessária na Nigéria (a maior economia da África) e estabelecemos uma ligação ativa com as respectivas autoridades e parceiros em vários países para garantir que tenhamos a autorização legal em cada jurisdição.

FATORES DE RISCO

A compra de tokens CRF (doravante denominados "token" ou "tokens") pode estar associada a um alto grau de risco. Para proteger os interesses de possíveis compradores da Token, a equipe da CrowdForce (doravante referida como "a Companhia") conduziu uma análise de tais riscos potenciais e apresentou o resultado desta análise neste capítulo.

IMPORTANTE: A SEGUINTE LISTA DE FATORES DE RISCO NÃO É COMPLETA. ALÉM DOS RISCOS ESTABELECIDOS NESTE WP, PODEM TER RISCOS ADICIONAIS QUE A EQUIPE NESTE PONTO NO TEMPO NÃO PODE PREVER RAZOAVELMENTE.

Esses riscos podem se materializar em outras formas de risco que os especificados aqui. Antes de comprar Tokens, aconselha-se que cada potencial comprador do Token avalie cuidadosamente todas as informações e avalie os riscos de tal aquisição, incluindo mas não limitado aos riscos estabelecidos neste WP, e decida sobre a aquisição de Tokens com base em suas próprias conclusões.

Riscos Técnicos e Riscos Tecnológicos Associados a Blockchain

Os tokens são emitidos na Blockchain Ethereum ("Ethereum"). A este respeito, qualquer mau funcionamento do Protocolo Ethereum pode causar restrição no uso de Tokens e/ou Tokens ou a funcionalidade da plataforma de uma maneira inesperada.

O risco de um hacker invadir

Os tokens podem estar sujeitos a expropriação e/ou roubo, por token hacking ou atividades similares de hackers. Hackers ou outros grupos ou organizações podem tentar interferir em um contrato inteligente ou Tokens de várias formas, incluindo, mas não se limitando a, ataques de malware, ataques DDOS, ataques coordenados, ataques de rede e ataques de negação de serviço, entre outros.

Além disso, como a plataforma Ethereum é baseada em software livre, há um risco de que os contratos inteligentes da Ethereum possam conter erros intencionais ou não intencionais ou falhas que possam afetar negativamente os Tokens ou levar à perda de Tokens, perda de acesso ou gerenciamento de Token. No caso de tal erro ou fraqueza do software, pode não haver remédio disponível, e nenhum reembolso ou compensação é garantido aos portadores do token.

O risco de hackear o computador do dono dos Tokens, ou a perda da senha / perda de chaves privadas

Os tokens comprados podem ser armazenados pelo comprador (proprietário) em sua carteira ou armazenamento digital, para acesso aos quais é necessária uma senha, chave digital ou uma combinação de chaves digitais. Conseqüentemente, a perda das chaves necessárias associadas à carteira digital ou ao armazenamento de Tokens do comprador pode levar à perda de acesso a Tokens. Além disso, qualquer terceiro que obtenha acesso a essas senhas e / ou chaves privadas, incluindo acesso a credenciais de login para a carteira ou o cofre da hospedagem, que é usado pelo comprador, obtido por hackers ou negligência do proprietário do Token ou suas pessoas de confiança, poderão usar os Tokens do comprador. A empresa não é responsável por tais perdas.

O risco associado às novas tecnologias e mudanças nas tecnologias no futuro

Tokens e Blockchain são tecnologias relativamente novas e relativamente não testadas. Embora, até agora, tenham se provado altamente operacionais, confiáveis e seguras, não há garantia de que as tecnologias não falharão no futuro. Além disso, à medida que o progresso tecnológico avança, essas tecnologias podem ter falhas para impedir que funcionem da maneira como funcionam atualmente. Por fim, não há garantias de que as tecnologias em questão serão compatíveis com quaisquer novas tecnologias inventadas no futuro, e seu uso não será encerrado por qualquer motivo devido a essa incompatibilidade como sendo inadequada.

O risco de carteira de serviços de incompatibilidade

A criptografia eletrônica ou provedor de serviços da carteira, usada para receber e armazenar Tokens, deve ser tecnicamente compatível com os Tokens. Não fazer isso pode levar ao fato de que o comprador não receberá ou poderá acessar os Tokens. O comprador de Tokens deve estabelecer independentemente o fato de compatibilidade de sua carteira de criptomoedas com Tokens. A empresa não é responsável por quaisquer erros no âmbito de tal estabelecimento.

RISCOS REGULATÓRIOS

Riscos de incertezas regulatórias

O status regulatório de tokens criptográficos, ativos digitais e tecnologia Blockchain não é claro ou não é regulamentado em muitas jurisdições. Não se pode descartar que tais tecnologias, e em particular Tokens, possam estar sujeitas a uma ou mais leis adotadas ou recentemente interpretadas (ou outras regulamentações), decisões judiciais ou ações de vários órgãos reguladores em todo o mundo, incluindo, mas não se limitando a impondo restrições ao uso ou posse de tokens digitais, como Tokens. Tais mudanças podem afetar adversamente os Tokens de várias maneiras, incluindo, por exemplo, a determinação de Tokens como instrumentos financeiros regulados que exigem registro ou outros requisitos e procedimentos legais. A empresa pode rescindir a distribuição de tokens, desenvolvimento de plataforma ou transações em uma jurisdição específica se as ações das autoridades reguladoras da jurisdição relevante tornarem ilegal ou comercialmente inapropriado continuar.

Risco de falha na obtenção, manutenção ou renovação de licenças e autorizações

A partir da data de venda do Token, não há requisitos legais que exijam que a Empresa obtenha quaisquer licenças e autorizações necessárias para a venda do Token, mas não há risco de que tais requisitos legais possam ser adotados no futuro. Neste caso, a questão da venda e uso adicional dos Tokens dependerá do procedimento para emissão de tais licenças e permissões, e do cumprimento de seus termos. Não é de excluir que os requisitos legais sejam tecnicamente ou economicamente inviáveis para a Empresa. A empresa pode rescindir a distribuição de tokens, o desenvolvimento da plataforma ou as operações em uma determinada jurisdição em caso de impossibilidade econômica, tecnológica ou outra impossibilidade de obter as licenças ou autorizações necessárias em tal jurisdição.

Risco de ação do governo

A indústria blockchain e a circulação de tokens são novas e, simplesmente, por causa da novidade, podem estar sujeitas a maior supervisão e controle regulamentar, incluindo investigação ou fiscalização. Não há garantias de que o governo não examinará as atividades das partes. Tudo isso pode ser investigado, o que, por sua vez, pode ter um impacto negativo significativo nos Tokens e/ou no desenvolvimento da plataforma.

RISCOS DO NEGÓCIO

Risco de falha no desenvolvimento

Não se pode descartar que, por várias razões possíveis, incluindo, mas não limitado a, por motivos de insolvência de negócios ou estratégias tecnológicas ou acordos comerciais, problemas tecnológicos, o surgimento de novas tecnologias, etc., que a Companhia desenvolveu e descreveu neste modelo de WP pode não encontrar a funcionalidade desejada, não estará operacional ou não funcionará da maneira desejada pelos desenvolvedores. Além disso, é impossível excluir o risco de que, por razões especificadas ou outras, o desenvolvimento e a implementação do modelo possam levar mais tempo do que o previsto no momento e, no momento da prontidão do modelo, ele estará desatualizado e/ou irrelevante.

Risco de implementação insuficiente

Não podemos excluir o fato de que, por várias razões possíveis, incluindo, mas não se limitando a, por razões de estratégias de marketing de insolvência, restrições externas ou as ações de concorrentes, modelo, desenvolvido pela Companhia e descrito neste modelo de WP pode ser impopular e/ou desnecessário, para experimentar uma falta na usabilidade e aplicação prática.

Risco de dependência de terceiros

Mesmo após o lançamento, o modelo desenvolvido pela Companhia e descrito neste WP dependerá, no todo ou em parte, de terceiros para aceitar e implementar determinadas funções, bem como para continuar seu desenvolvimento, manutenção e suporte. Embora esses terceiros sejam escolhidos pela equipe da Empresa de boa fé, não há nenhum seguro ou garantia de que esses terceiros executem seu trabalho adequadamente ou atendam às necessidades dos usuários, o que pode ter um efeito adverso significativo na plataforma.

Risco de perda de fundos

O projeto descrito neste WP, desenvolvido pelo modelo de empresa/plataforma criada, bem como quaisquer fundos coletados no âmbito da ICO descrita, não estão segurados. Em caso de falha do projeto por qualquer motivo, perda ou perda da funcionalidade do Token ou plataforma, não há nenhum representante de seguro privado ou público a quem o comprador Token pode solicitar uma compensação.

Risco de força maior ("força superior")

No futuro, pode haver circunstâncias extraordinárias que a Companhia não possa prever ou evitar razoavelmente e que possam estar sujeitas a limitações ou obstáculos à operação da plataforma ou do Token da Empresa.

REFERÊNCIAS

1. Payment Developments in Africa. A report by KPMG: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/za/pdf/2016/09/Payment-Developments-in-Africa-2015.pdf> [Accessed 22 March 2018].
2. Sophie Bearman. Bitcoin's creator may be worth \$6 billion-but people still don't know who it is. 27 October 2017. (Blog entry) Available from: <https://www.cnbc.com/2017/10/27/bitcoins-origin-story-remains-shrouded-in-mystery-heres-why-it-matters.html> [Accessed 22 March 2018].
3. Sean Williams. 5 big Advantages of Blockchain, and 1 Reason to be very worried. 11 December 2017. (Blog entry) Available from: <https://www.fool.com/investing/2017/12/11/5-big-advantages-of-blockchain-and-1-reason-to-be.aspx> [Accessed 22 March 2018].
4. Optimetriks. Identifying Africa's FMCG distribution challenges. 6 March 2019. Available from: <http://optimetriks.com/2018/03/06/africa-fm-cg-distribution-challenges-reading-nielsen-report/>. [Accessed 2 July 2018]
5. Alberto Chaia, Tony Goland, and Robert Schiff. Counting the world's unbanked. 1 March 2010. Available from: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/counting-the-worlds-unbanked>. [Accessed 2 July 2018]
6. Melanie Standish and Jake Kendall. Informal Cash transfer dominate in developing Countries (Blog entry) Available from: <https://news.gallup.com/poll/164339/informal-cash-transfers-dominate-developing-countries.aspx> [Accessed 3rd of July 2018]
7. Scheherazade Daneshkhu. 'New and improved' products drive sales, but sometimes in reverse. 7 June 2017. Available from: <https://www.ft.com/content/5ac03316-477f-11e7-8d27-59b4dd6296b8>. [Accessed 2 July 2018]
8. McKinsey & Company. Digital Finance For All: Powering Inclusive Growth in Emerging Economies. Sept 2016. Available from https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/publication_files/mg-digital-finance-for-all-full-report-september-2016.pdf [Accessed 17th July, 2018]
9. Kantar world Panel. Emerging Markets Overtake Developed in FMCG May 2017 Available from <https://www.kantarworldpanel.com/global/News/Emerging-markets-overtake-developed-in-FMCG-spend> [Accessed 17th July, 2018]
10. Tom Esslemont. Which aid relief charities spend the most on Fundraising? Available from: <https://www.reuters.com/article/us-aid-business/exclusive-which-aid-relief-charities-spend-the-most-on-fundraising-idUSKCN0PP00F20150715> [Accessed 17th of July 2018]
11. Macquarie Global Investments investing in their Future: Emerging Markets Infrastructure. Available from: <http://static.macquarie.com/dafiles/Internet/mgl/ca/investments/docs/mgi-memif-brochure.pdf?v=1> [Accessed 17th of July 2018]
12. Ekin Selcuk. The Implications of Being Underbanked/Unbanked. 21 June 2018. Available from: <https://www.colendi.com/blog/the-implications-of-being-underbanked-unbanked/>. [Accessed 2 July 2018]
13. Garrick Hileman & Michel Rauchs. Global Cryptocurrency Benchmarking Study. 20 April 2017. Available from: https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2017-04-20-global-cryptocurrency-benchmarking-study.pdf. [Accessed 2 July 2018]
14. Lynn Stephen. Mexico, Immigration, and Trump: Towards Transborder Thinking. Konturen, 2017, 9. Available from: <http://journals.oregondigital.org/index.php/konturen/article/view/3974/3764>. [Accessed 2 July 2018]
15. Yange Ikyaa. WorldRemit calls for urgent restoration of money transfers to Nigeria. 2 August 2016. Available from: <http://www.businessdayonline.com/morecompanies/article/worldremit-calls-for-urgent-restoration-of-money-transfers-to-nigeria/>. [Accessed 2 July 2018]
16. Enzo Vecchio. As the cycle of crisis continues in Somalia, vital remittance pipelines risk being cut. 19 February 2015. Available from: <https://www.oxfam.org/en/pressroom/pressreleases/2015-02-19/cycle-crisis-continues-somalia-vital-remittance-pipelines-risk>. [Accessed 2 July 2018]