

soo  
cial BY  deletos

# - WHITEPAPER -

*v2.0 - 25 de noviembre de 2020*

# ÍNDICE

---

1. Abstract
2. Disclaimers
3. Problema y Solución
  - 3.1. El problema de las redes
  - 3.2. Consecuencias
  - 3.3. Solución
4. La plataforma
  - 4.1. Social / Deletos
  - 4.2. Places by Social / Deletos
5. Mercado
  - 5.1. Situación actual
  - 5.2. Previsiones
6. Token
  - 6.1. Blockchain, tokens y STOs
  - 6.2. El token SOO DLTS
  - 6.3. Beneficios de la posesión de tokens
7. Equipo
8. Roadmap

## ABSTRACT

---

Las redes sociales han entrado en nuestras vidas para quedarse. Sin embargo, a pesar de sus innumerables ventajas, están deteriorando poco a poco el tejido social y afectando a la salud mental de los usuarios. En un mundo cada vez más global y conectado, nos sentimos, curiosamente, más desconectados que nunca. Y no hay peor soledad que la soledad rodeado de gente.

De esta situación nace Ssocial / Deletos.

¿Nuestra misión? Aprovechar las ventajas de la vida conectada para mejorar e impulsar la vida social de las personas sin sacrificarla.

Creemos en un mundo global y con las mismas oportunidades para todos. Por ello, hemos decidido democratizar la inversión para que cualquier persona con la misma visión del mundo pueda formar parte de Ssocial Deletos. En este contexto, nace el token SOO / DLTS

## DISCLAIMERS

---

### **STO: Security Token Offering**

Esta oferta de token de valor (STO) tiene como objetivo la recaudación de fondos para tokenizar el accionariado de la compañía detrás de la plataforma Social. El objetivo de la STO es aprovechar la tecnología blockchain para democratizar la inversión en el proyecto. Esta STO se compromete a cumplir con todos los requisitos KYC/AML así como con las obligaciones fiscales y la regulación de valores. Se espera que el intercambio de los tokens en un exchange (mercado secundario) pueda tener lugar en un futuro próximo. Esta oferta de tokens de valor ofrece una oportunidad única de participar en el futuro de las redes sociales tales y como las conocemos hoy en día.

### **Elegibilidad y requisitos**

Deletos Startup, S.L. (“emisor”) es una sociedad de responsabilidad limitada registrada en España con el número de registro mercantil B-88390141. El emisor, está sujeto a las disposiciones y obligaciones relacionadas con la lucha contra el blanqueo de dinero (AML), así como a los procedimientos Know Your Customer (KYC) de España. Este documento no está compuesto de acuerdo con o sujeto a leyes o reglamentos de cualquier jurisdicción de cualquier país, especialmente de los Estados Unidos o cualquier otro país donde la compra de criptodivisas esté legalmente prohibida.

### **Información legal**

Este whitepaper proporciona información en relación con una oportunidad para la adquisición de un token security (token de valor) que dará a los compradores la posibilidad de participar en el accionariado de la compañía. Este whitepaper no constituye un prospecto, un memorando de oferta y/u otro documento de oferta relacionado con el Emisor y no ha sido revisado ni aprobado por ningún regulador financiero o comisión de valores en ninguna jurisdicción. La inversión en tokens implica varios riesgos. No se puede asegurar que los poseedores de tokens puedan recibir un reembolso de su capital o un rendimiento positivo de su compra de tokens. Antes de invertir en tokens, los posibles compradores deben considerar cuidadosamente la sección “Factores de Riesgo” de este whitepaper, a pesar de no proporcionar una

lista o explicación exhaustiva de todos los riesgos que los compradores puedan enfrentar al invertir en tokens, se podrá utilizar como guía. Los posibles compradores deben considerar cuidadosamente si una compra de tokens es adecuada para ellos teniendo en cuenta la información aquí contenida, así como sus circunstancias personales legales y financieras. A menos que se indique lo contrario o que el contexto lo requiera, todas las referencias en este whitepaper a “emisor”, “nosotros”, “nuestro”, “nuestros”, “nosotros” o términos similares se refieren al Emisor.

### **Declaraciones prospectivas**

El presente whitepaper puede contener estimaciones y declaraciones prospectivas que se basan principalmente en las expectativas y estimaciones actuales de los acontecimientos y tendencias futuras que afectan o pudieran afectar al negocio, la situación financiera, los resultados de las operaciones, el flujo de caja, la liquidez, las perspectivas y la valoración prevista de los tokens. Aunque creemos que estas estimaciones y declaraciones prospectivas se basan en supuestos razonables, estas están sujetas a muchos riesgos e incertidumbres importantes y se elaboran a la luz de la información actualmente disponible. Las declaraciones prospectivas solo se refieren a la fecha en que se hicieron y no asumimos la obligación de actualizar públicamente o revisar ninguna declaración prospectiva después de distribuir este documento debido a nueva información, eventos futuros u otros factores. Teniendo en cuenta los riesgos e incertidumbres descritos anteriormente, es posible que los eventos y circunstancias futuros discutidos en este documento no ocurran y que los resultados futuros sean materialmente diferentes de los expresados o sugeridos por estas declaraciones de futuro. Las declaraciones prospectivas entrañan riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores que pueden provocar que los acontecimientos o resultados reales, el rendimiento o los logros, difieran materialmente de las estimaciones o los resultados implícitos o expresados en dichas declaraciones prospectivas. Estos factores incluyen, entre otros:

- a. los cambios en las condiciones políticas, sociales, económicas y bursátiles o del mercado de criptomonedas, y la regulación en los países en los que el Emisor lleva a cabo sus negocios y operaciones;
- b. el riesgo de que el emisor pueda ser incapaz de ejecutar o implementar su respectiva estrategia comercial y planes futuros;

- c. las variaciones de los tipos de interés y los tipos de cambio tanto de moneda fiduciaria como criptodivisas;
- d. cambios en las estrategias de crecimiento previstas y el crecimiento interno esperado del Emisor;
- e. cambios en la disponibilidad y los salarios de los empleados requeridos por el Emisor para operar sus respectivos negocios y operaciones;
- f. cambios en las condiciones del marco competitivo en el que opera el Emisor, así como la capacidad del Emisor para competir en tales condiciones;
- g. los cambios en las futuras necesidades de capital del Emisor y la disponibilidad de financiación y capital para financiar tales necesidades;
- h. guerra o actos de terrorismo internacional o doméstico;
- i. acontecimientos catastróficos, desastres naturales y otros actos que afecten a las empresas y/o operaciones del emisor; y
- j. otros factores fuera del control del Emisor.

El Emisor renuncia a cualquier responsabilidad de actualizar cualquiera de esas declaraciones de previsión o anunciar públicamente cualquier revisión de esas declaraciones de previsión para reflejar futuros desarrollos, eventos o circunstancias, incluso si se dispone de nueva información o si ocurren otros acontecimientos en el futuro.

**Exactitud de la información, no consentimiento de las partes referenciadas.**

Este whitepaper incluye o puede incluir información y previsiones técnicas, de mercado e industriales que se han obtenido de encuestas, informes y estudios internos, cuando proceda, así como de investigaciones de mercado y académicas, información disponible para el público y publicaciones de la industria. Tales encuestas, informes, estudios, investigaciones de mercado, información y publicaciones públicas generalmente declaran que la información contenida en ellas ha sido obtenida de fuentes que se creen fiables, pero no se pueda asegurar la exactitud o integridad de tal información incluida. Salvo el Emisor y sus respectivos directores, ejecutivos y empleados, ninguna persona ha dado su consentimiento para la inclusión de su nombre y/u otra información atribuida o percibida como atribuida a dicha persona en relación con el presente whitepaper y ninguna representación, garantía o compromiso es o se supone que ha sido proporcionada debido a la exactitud o integridad de dicha información por dicha persona, y dichas personas o persona no estarán obligadas a proporcionar ninguna actualización de

dicha información.

El Emisor no ha realizado ningún examen independiente de la información extraída de fuentes de terceros, verificado la exactitud o la exhaustividad de esa información o determinado los supuestos subyacentes en los que se basa la misma. En consecuencia, el Emisor no hace ninguna representación o garantía en cuanto a la exactitud o integridad de dicha información y no estará obligado a proporcionar ninguna actualización de dicha información.

### **Términos utilizados**

Para facilitar una mejor comprensión de los tokens ofrecidos para compra por el Emisor, los negocios y las operaciones del emisor, se han utilizado a lo largo de este whitepaper ciertos términos técnicos y abreviaturas, así como, en ciertos casos, sus descripciones. Estas descripciones y los significados asignados no deben ser tratados como sus significados definitivos y pueden no corresponder a los significados o usos estándar de la industria. Las palabras que importen el singular incluirán, cuando se aplique, el plural y viceversa.

### **Sin más información o actualización**

Ninguna persona ha sido o está autorizada a dar información o representación que no esté contenida en el whitepaper en relación con el Emisor y sus negocios y operaciones o los tokens y, si se diese dicho caso, no se debe confiar en que dicha información o representación haya sido autorizada por el Emisor o en su nombre. La continuación de la venta de tokens no constituirá, bajo ninguna circunstancia, una representación continua ni creará ninguna sugerencia o la implicación de que no ha habido ningún cambio, o desarrollo razonablemente probable que implique un cambio material en los asuntos, condiciones y perspectivas del Emisor o en cualquier declaración de hecho o información contenida en el whitepaper desde la fecha de este documento. Las declaraciones hechas en el presente whitepaper se basan en la ley y la práctica españolas vigentes en la fecha de su emisión. Por lo tanto, dichas declaraciones están sujetas a cambio si esa ley o práctica cambia. Bajo ninguna circunstancia la distribución de este whitepaper o la venta de los tokens implica o representa que los asuntos del Emisor no hayan cambiado desde la fecha del whitepaper.

### **Políticas Know Your Customer (KYC) y Anti-Money Laundering (AML)**

Los solicitantes de la STO, ya sea en una emisión primaria, o en el mercado secundario, esta-

rán sujetos a todas las políticas KYC/AML que puedan estar en vigor en el momento de la compra, estando sujetas a evaluación periódica y rutinarias en este sentido. El incumplimiento de los procedimientos y rutinas de KYC/AML aplicables a la compra de los tokens impedirán la compra de los mismos o la implicarán la imposición de sanciones a los compradores, incluida la congelación de los fondos, la cancelación obligatoria o la redención de los tokens a través de nuestro smart-contract o cualquier otra medida que el Emisor considere apropiada para cumplir con los requisitos reglamentarios aplicables.

# PROBLEMA Y SOLUCIÓN

## El problema de las redes

---

Las redes sociales se han popularizado rápidamente durante la última década. Gracias a su rápida popularización, son una excelente forma de mantenerse comunicado con el resto del mundo, compartir y discutir opiniones, conocer gente nueva y, básicamente, vivir.

El caso de las redes sociales es peculiar porque, el problema a resolver, no nace directamente del producto per se, sino del modelo de negocio. Una red social no afecta a tu salud mental y física. Una red social tampoco te vuelve mejor o peor persona. Una red social, simplemente, existe.

El problema de las redes nace de la premisa de que todo en internet debería ser gratuito. Esta premisa ha fomentado la aparición de nuevos modelos de negocio basados en la puja de espacios publicitarios. El peso económico que conlleva desarrollar y mantener una red social no recae sobre el usuario, sino sobre esos anunciantes que pujan constantemente para impactar con su publicidad a los usuarios.

Así es como nace la economía de la atención.

El verdadero problema es que, para aumentar ingresos, las compañías deben recurrir a todo tipo de técnicas para retener al usuario la mayor cantidad del tiempo posible dentro del dispositivo, ya que esto supone consumir una mayor cantidad de anuncios. El time on device (tiempo en dispositivo) es una de las métricas más importantes para este tipo de compañías.

¿Cómo se consigue aumentar esta métrica? Mediante, sistemas de recompensas variables, bucles de retroalimentación impulsados por la dopamina, activadores externos como notificaciones (o incluso internos como el aburrimiento o la soledad)... por mencionar tan solo unas pocas de las muchas técnicas utilizadas.

El hecho de aumentar el time on device en los productos no supondría un problema de no ser porque el día tan solo cuenta con 24 horas, de las cuales dormimos (o deberíamos) 8 horas. Esto nos deja con 16 horas durante las que se libra una batalla encarnizada entre compañías por arrancar al usuario cada segundo de su atención. Esas 16 horas tienen que repartirse entre TODAS las compañías cuyo modelo de negocio se basa en la economía de la atención.

Esto desemboca en la creación de productos cada vez más y más adictivos, con algoritmos de predicción cada vez más y más eficaces. ¿Y por qué lo hacen? Porque si no te retienen ellos, lo harán otros.

En un mundo donde las compañías explotan las vulnerabilidades de nuestra mente para retenernos más tiempo usando sus productos, no nos queda tiempo para vivir. Por eso utilizamos las redes sociales en comidas familiares, en conciertos o, peor aún, conduciendo.

No es nuestra culpa, pero si es nuestra responsabilidad ser conscientes de esto y contraatacar.

## **Consecuencias**

---

El número de consecuencias que provoca este problema es innumerable. El tejido de las relaciones sociales se está deteriorando progresivamente y los problemas de salud mental causados por las redes están en aumento. Más detalles en nuestra web.

## **La solución**

---

La solución para este problema reside en cambiar e innovar en el modelo de negocio. Las ventajas de internet son demasiadas como para renunciar a ellas, y es nuestra misión aprovecharlas para mejorar la vida social de las personas y llevar el concepto de redes sociales al siguiente nivel.

Soocial / Deletos, crea valor real en el mundo real con gente real.

Para ello, hemos desarrollado un ecosistema social respaldado por un diseño sostenible, tanto del producto como del modelo de negocio, sin sacrificar la rentabilidad que nos permita mantener la plataforma y recibir beneficios a la vez que creamos valor para la gente.

Social / Deletos es un modelo de negocio de plataforma freemium (uso gratuito + opciones premium de pago) sin publicidad. De esta forma, podemos asegurar el desarrollo de la plataforma sin sacrificar la vida social de nuestros usuarios y sin depender de la atención que estos decidan o no brindarnos.

Además de todo esto, el producto ha sido diseñado para evitar conductas tóxicas que puedan desembocar en las mismas consecuencias que luchamos por evitar. Las mismas armas utilizadas para enganchar a los usuarios pueden usarse para generar hábitos de uso y de vida saludables.

En Social / Deletos sabemos que el valor real que aporta una experiencia plena y natural supera con creces los bucles de dopamina inducidos, por muy satisfactorios que estos sean.

# LA PLATAFORMA

## Social / Deletos

---

Amigos. Planes. Momentos.

Social es la base sobre la que se sustenta todo el proyecto. Pese a sus posibles similitudes con el resto de redes, Social no es una red social: es la primera herramienta social del mundo.

Este cambio de terminología, sin embargo, no es arbitrario. Las redes reclaman tu uso, las herramientas esperan a ser usadas. Social es el complemento perfecto para tu vida social, no un sustituto de la misma.

La app ha sido desarrollada en base a lo que, bajo nuestro punto de vista, son los 3 pilares imprescindibles en la vida social de una persona:

- Mantener el contacto con los seres cercanos.
- Conocer gente y hacer planes.
- Inmortalizar los recuerdos favoritos.

Para conseguir satisfacer con éxito estas tres necesidades básicas, hemos diseñado cuidadosamente una serie de funcionalidades y una interfaz sencilla de utilizar donde poder encontrar el valor que buscamos en cualquier momento y a solo unos pocos clicks.

### Amigos

Lo primero a destacar en Social, es la eliminación de los likes y seguidores y la superficialidad que fomentan. Las relaciones entre usuarios en Social son de amistad y, cada usuario, tiene un número máximo de amigos que poder aceptar en su círculo. De esta forma protegemos la naturalidad del contenido compartido y premiamos la calidad por encima de la cantidad.

Los usuarios de Social tendrán a su disposición un chat desde el que mantener el contacto con la gente que de verdad importa: sus amigos.

## **Planes**

La siguiente necesidad a cubrir es la interacción social en el mundo real, bien sea con amigos o con desconocidos a los que poder conocer.

Para conseguir esto, los usuarios podrán crear o unirse a planes privados (solo disponibles para amigos) o crear o unirse a planes públicos cercanos (disponibles para usuarios cercanos a la zona del plan).

Los planes dispondrán de un chat desde el que romper el hielo o comentar cualquier cosa acerca del plan en cuestión. En este chat, los usuarios podrán también compartir las fotos y vídeos del plan con el resto de asistentes una vez este haya finalizado.

## **Momentos**

Por último, pero no menos importante, creemos vital ayudar al usuario a inmortalizar sus recuerdos. Nuestra funcionalidad más emotiva y sentimental ha sido eliminar los posts y sustituirlos por lo que llamamos “momentos”. Estos momentos son recuerdos que el usuario podrá publicar y que solo podrán ver los amigos de dicho usuario.

De esta forma, hemos revolucionado por completo el concepto que se tiene a día de hoy del perfil de un usuario en una red social. Hemos conseguido que el usuario pase de tener un expositor de poses falsas y editadas a tener el álbum de su vida. Un álbum natural y digno de ser recordado en unos años, cuando la fiebre de la superficialidad desaparezca.

Gracias al diseño y funcionalidad del perfil, así como al enfoque de crear momentos en vez de simples publicaciones, el usuario podrá acceder a cualquier “momento” que haya publicado con tan solo deslizar el dedo sobre una línea temporal de los momentos guardados. Almacenar recuerdos y recordarlos es ahora más fácil que nunca.

Estos momentos podrán incluir vídeos, fotos, texto, localización o etiquetas de amigos, y pueden crearse desde cero o a raíz de un plan al que hayamos asistido. Esto último será tan fácil como seleccionar las fotos y vídeos favoritas de todas las compartidas en el grupo del plan y hacer un click.

En definitiva, gracias a estas funcionalidades, el usuario podrá, de forma muy sencilla, charlar con la gente que le importa, socializar haciendo planes y recordar para siempre sus momentos favoritos de forma natural.

## Social Places

---

Dejando a un lado al usuario, nos hemos centrado también en aquellos lugares que aportan valor al usuario. Así nace Social Places: el pilar principal de nuestro modelo de negocio.

Mediante una pequeña suscripción mensual, los locales de ocio, establecimientos, bares, pubs, clubs, etc. que lo deseen, podrán tener un perfil especial en Social, además de recibir una serie de analíticas y servicios de utilidad para su negocio.

Gracias a Social Places, cada vez que un usuario vaya a hacer un plan, podrá ver lugares cercanos recomendados exclusivamente para él o ella en base a una larga serie de datos analizados y procesados para aportar el mayor valor posible tanto al usuario como al establecimiento.

Los usuarios podrán ver cuánta gente hay en ese momento en el lugar, podrán ver reseñas y comentarios, ofertas, y mil detalles más que enriquecerán la relación usuario-local y harán la toma de decisiones más fácil y valiosa.

# EL MERCADO

## Situación actual

---

Tras la aparición de Facebook y su propagación a nivel mundial, el mundo y las relaciones sociales cambiaron para siempre. El número de usuarios fascinados por el poder de las redes sociales creció año tras año a una velocidad vertiginosa.

Los recientes avances tecnológicos como la aparición de smartphones con conexión a internet, por ejemplo, facilitaron y aceleraron la adopción de estas plataformas, hasta convertirse en una parte más de nuestro día a día.

El mercado de internet y el mercado de las redes sociales se encuentran a día de hoy en fase de madurez. Internet cuenta con una cifra de 4.500.000.000 usuarios mientras que, las redes sociales, cuentan con 3.800.000.000 usuarios activos. Esto deja un espacio de 700.000.000 no-usuarios de redes sociales sin un servicio que pueda atender o satisfacer correctamente sus necesidades.

En España, las redes sociales se encuentran también en una etapa de madurez, con una penetración del 85%. Este número, pese a ser un número saludable, no ha aumentado en los últimos años.

Entre todas las actividades más populares realizadas por los españoles en redes sociales, las más populares son las siguientes:

- Chatear con contactos (65%)
- Ver vídeos o música (57%)
- Cotillear qué hacen nuestros contactos (45%)
- Adquirir conocimiento (39%)
- Publicar contenido (34%)
- Comentar la actualidad (31%)

## Previsiones

---

Las terribles consecuencias que puede tener el uso indebido de redes sociales, sin embargo, no han visto la luz hasta hace relativamente poco. Es, ahora, cuando los usuarios, medios, y empresas se están haciendo eco de los problemas que el uso de estas plataformas generan.

El reciente surgimiento de tantos movimientos de desarrollo sostenible, ecología, salud mental, accesibilidad, etc. no es casualidad. Poco a poco, los usuarios (afectados y no afectados) se dan cuenta de las consecuencias que puede traer el uso indebido de cualquier producto.

Es inevitable que el futuro se llene de alternativas sostenibles como la propuesta de Social / Deletos. Los seres humanos somos expertos en percibir nuevos problemas cuando resolvemos los anteriores. Tras solventar el problema de la comunicación global, el siguiente paso es aprender a hacer un uso responsable de las herramientas de comunicación como las redes sociales mientras se exprime al máximo el poder de internet.

Social / Deletos apuesta por una visión del mundo en el que la tecnología nos ayude a gestionar de forma más eficiente nuestra vida y relaciones sociales. Un mundo donde dejemos de estar al servicio de la tecnología para poner la tecnología a nuestro servicio.

El mercado de las redes sociales dará un giro inevitable orientado al consumo de productos como Social / Deletos que no repercutan de forma negativa sobre el usuario. Cuando lo consigamos, surgirán nuevos problemas y, con ellos, nuevas oportunidades de negocio como la que se encuentra ahora mismo en frente de nosotros.

# TOKEN Y STO

## Blockchain, tokens y STOs

---

La blockchain es una base de datos descentralizada e inmutable que registra transacciones. Esta base de datos se organiza conectando bloques formando una cadena, de ahí su nombre. Cada bloque contiene un grupo de transacciones y los bloques, ordenados cronológicamente, se conectan entre sí mediante hashes criptográficos.

Uno de los primeros usos de la blockchain fue la creación del Bitcoin de Satoshi Nakamoto. La blockchain de Bitcoin mantiene un historial completo de la propiedad de cada unidad de bitcoin jamás creada. Todo ello respaldado por una seguridad y eficiencia de máximo nivel.

Tras la popularización del Bitcoin, miles de startups han emergido utilizando la blockchain de mil novedosas e innovadoras formas. Uno de los proyectos más utilizados a nivel mundial basado en esta tecnología es Ethereum, destacado, entre otros, por ofrecer la posibilidad de crear contratos inteligentes.

Los emprendedores de todo el mundo se dieron cuenta del poder que esta tecnología tenía y empezaron a crear aplicaciones descentralizadas (dApps) para todo tipo de usos. Para poder financiar el desarrollo de estas dApps, los promotores de los proyectos empezaron a levantar capital mediante la emisión de tokens digitales diseñados para ser utilizados en dicho proyecto o ecosistema. Estos tokens, denominados “utility tokens” dieron paso a una nueva forma de financiación conocida como ICO (Initial Coin Offering) o Oferta Inicial de (cripto)Moneda.

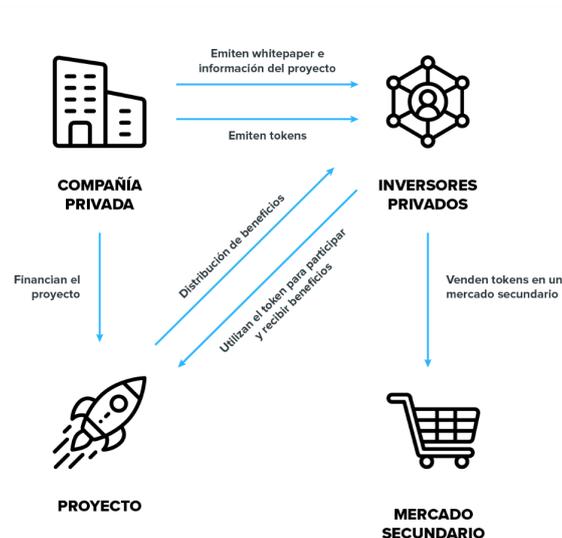
Sin embargo, tras el boom de las ICO, muchos proyectos han fallado o han sido catalogados como fraude. Esto ha provocado un devaluación de los utility tokens. Pero, como mencionamos en el punto anterior, el ser humano siempre aparece con mejores soluciones que aprovechen las ventajas de la tecnología actual.

De esta forma nacieron los security tokens. Los security tokens permiten a los inversores y

consumidores poseer criptoactivos basados en bienes reales como, por ejemplo, la participación en el reparto de los beneficios de una empresa.

Los security tokens, pese a compartir muchas características con los utility tokens, protegen al inversor frente al posible fraude. Para ello, ofrecen la posibilidad de recibir bienes, activos, beneficios, etc. reales, en vez de ofrecer la posibilidad de ser utilizados en una plataforma.

En resumen, esta es la estructura de una STO:



Nuestra STO se basa en un contrato inteligente y auditado que generará los tokens necesarios. Las compras de dichos tokens podrán realizarse con criptomonedas (ETH o BTC) o con moneda fiduciaria (euros).

Nuestro token se basará en la red Ethereum, bajo el protocolo estándar ERC20: el tipo de contrato inteligente basado en blockchain más consolidado hasta la fecha. El uso del ERC20 en la generación de tokens se ha probado ya en numerosas STO.

Al estar basado en tecnología blockchain, el token SOO DLTS nos permite eliminar ciertos procedimientos burocráticos, aumentando así la eficiencia y reduciendo los costos generales derivados de las inversiones financieras, a la vez que permite democratizar la inversión, dando la posibilidad de formar parte de un gran proyecto a un mayor número de pequeños inversores.

## **Blockchain, tokens y STOs**

---

La STO de SOO se puede dividir en 3 etapas claramente diferenciadas:

- STO pre-sale (Preventa)
- STO sale (Venta)
- STO issue (Emisión)

La oferta del security token será de tipo venta limitada, con una capitalización de mercado total de 50 millones de euros (50.000.000 €).

Se destinará un 30% de los tokens (15.000.000 €) para la preventa. El resto de tokens (35.000.000 €) quedarán custodiados por la compañía y reservados para nuevas fases de emisión.

El token SOO DLTS no es una criptomoneda minable. El token SOO DLTS es un token ERC-20 alojado en la red de Ethereum. Dicho token (auditado por Etherscan), representará acciones de la compañía en cuanto esta se transforme en Sociedad Anónima, ofreciendo a todos los poseedores de dicho token la opción de convertirse en accionistas o de intercambiar el token en un mercado secundario.

### **Limitación geográfica de la actividad y país de registro**

La actividad desempeñada por el emisor del token SOO DLTS se realiza dentro del territorio español, existiendo la posibilidad de expandirse, en un futuro, hacia el resto de Europa, América, África o Asia. Sin embargo, la compañía / emisor (Deletos Startup, S.L.) y el token (SOO DLTS) están registrados en España y sujetos, por tanto, a la legislación y tributación españolas.

### **Contrato y seguridad de inversión**

La adquisición del token SOO DLTS se realizará a través de contratos privados diseñados para este tipo de operativa. Dicha operativa, así como los servicios de asistencia personal, tendrán lugar a través de nuestro panel web.

Con el fin de hacer frente a la volatilidad y posible incertidumbre que pudiese surgir en los

inversores del proyecto, hemos habilitado un seguro de recompra mínima por un porcentaje negociado sobre el capital invertido en tokens.

### **Identificación legal del cliente (KYC/AML)**

Una vez el cliente decida participar en la STO de Soocial / Deletos(SOO DLTS), será necesario y requerido por la ley vigente actual garantizar que dicho cliente cumple con los requisitos que exige la ley para poder llevar a cabo este tipo de operaciones.

Disponemos de un departamento de compliance dedicado a garantizar la seguridad y legalidad de toda la operativa y procesos. Las compras de tokens no se harán efectivas hasta cumplir con la normativa exigida. Para poder operar, el cliente deberá emitir la documentación POR (Proof of Residence) y POI (Proof of Identity) solicitada para que esta pueda ser revisada por nuestro equipo. Una vez nuestro equipo garantice la validez de la documentación enviada, se podrá cerrar la operación de compra de tokens.

### **Términos legales**

Los términos legales están sujetos a la normativa española y europea. Igualmente, en función del aumento de la presencia o uso del token en otras jurisdicciones, este se someterá a las normativas oficiales de aquellas jurisdicciones donde se desarrolle la actividad.

## **Beneficios de la posesión de tokens**

---

Financiar nuestro proyecto mediante una STO es una oportunidad de oro para ofrecer una serie de beneficios exclusivos para los inversores que confíen en el proyecto. Entre estos beneficios, cabe destacar:

-  Poseer un security token basado en activos en un mercado actualmente dominado por utility tokens carentes de valor intrínseco.
-  Liquidez futura en un mercado secundario o exchange.



La posibilidad de recibir distribuciones periódicas de los beneficios de la compañía basadas en la cantidad de tokens en posesión.



La posibilidad de formar parte de una visión y proyecto ambiciosos.



Además, con el paso del tiempo, se espera que los tokens reflejen la apreciación del valor justo de los activos que respaldan. Este aspecto debería ser más evidente aún en cuanto se disponga de un mercado secundario donde intercambiarlos.

## EQUIPO

Todo proyecto necesita un equipo capaz de establecer una dirección y objetivos y trabajar para conseguirlos. Es muy importante también, en un proyecto como Social, que el equipo comparta y sienta la visión, misión y valores de la empresa como suyos propios.

Héctor Gómez (CEO) es el encargado de establecer los objetivos y diseñar la estrategia a seguir por el equipo para poder cumplir con la misión del proyecto. Apasionado de las redes, la psicología y el diseño de productos y la tecnología blockchain.

Adrián González (COO) se asegura de incrementar la eficiencia en las operaciones de la compañía y de coordinar al equipo en cada fase del proyecto para alinearlos con la estrategia de la compañía y cumplir los objetivos.

Xavier Codinas (CTO) es el encargado de la tecnología detrás del proyecto. Con más de 8 años de experiencia como programador, se encarga de aplicar las mejores tecnologías para el proyecto, así como una metodología de desarrollo ágil, efectiva y escalable.

Álvaro Invarato (Desarrollo de app) es el encargado de gestionar, dirigir y desarrollar la plataforma de Social en iOS y Android para ofrecer al mercado un producto a la altura de sus expectativas.

Además de los socios fundadores, externalizamos el resto de procesos que no controlamos y los dejamos en las manos de un equipo de expertos formado por varias compañías a nivel nacional e internacional que nos cubren las espaldas en todo momento gracias a sus altos conocimientos en distintas disciplinas como, por ejemplo, marketing digital y offline, finanzas, analítica y datos, blockchain, y ciberseguridad, entre otros.

Como extra, mantenemos contacto y conversaciones con los principales pioneros del movimiento safe social para asegurar que nuestro proyecto no se desvíe del buen rumbo y que siempre está por delante en las últimas tendencias.

# ROADMAP

## 2020 - Q4

---

- Desarrollo de la beta (web)
- Testeo de la beta (web)
- Mejora / Adaptación de condiciones legales
- Desarrollo del Whitepaper 2.0
- Campaña de lanzamiento beta
- Inclusión de partners

## 2021 - Q1

---

- Desarrollo de la app
- Integración de la app con API
- Emisión del token (TGE)
- Campaña de captación masiva
- Campaña de medios y prensa

## 2021 - Q2

---

- Monetización
- Expansión

Las fechas aquí reflejadas son orientativas y no representan una predicción 100% certera. Debido a la situación actual de pandemia, algunos objetivos pueden sufrir demoras para asegurar la integridad del proyecto.