



Informe Técnico

2018

**Una nueva economía en
la industria musical**



SUMARIO

Visión de PurpleThrone.....	03
Motivación.....	03
Estudio de mercado y analogías.....	05
Competidores más próximos.....	06
El ecosistema de PurpleCoin ₪	07
Creación del token PurpleCoin ₪	09
La Fundación PurpleCoin ₪	11
La oferta inicial de monedas (ICO) PurpleCoin ₪	11
Asignación del suministro total de tokens	12
Serie temporal.....	13
Limitaciones técnicas.....	14

Visión de PURPLETHRONE

Desde el 2007, la visión de PurpleThrone ha sido convertirse en el principal destino de la música de corte contemporáneo, alegre y vanguardista. En consonancia con esta visión, PurpleThrone promueve permanentemente un entorno económico y meritocrático para todos los músicos, productores, compositores, creadores, influenciadores, administradores, directores, aprendices, comerciantes, ingenieros y aficionados.

Para estimular un medio más sugestivo que su homólogo tradicional, PurpleThrone debe transitar a un modelo de negocio descentralizado que esté tanto comprobado como analizado. Las siguientes secciones de este documento esbozan nuestra estrategia para el lanzamiento de un modelo de negocio completamente nuevo: **el Ecosistema PurpleCoin**.

A través de esta visión, PurpleCoin inaugurará una nueva era de propiedad comunitaria descentralizada, dando vida a un vibrante medio de servicios digitales que causará efectos en nuestra vida cotidiana.

MOTIVACIÓN

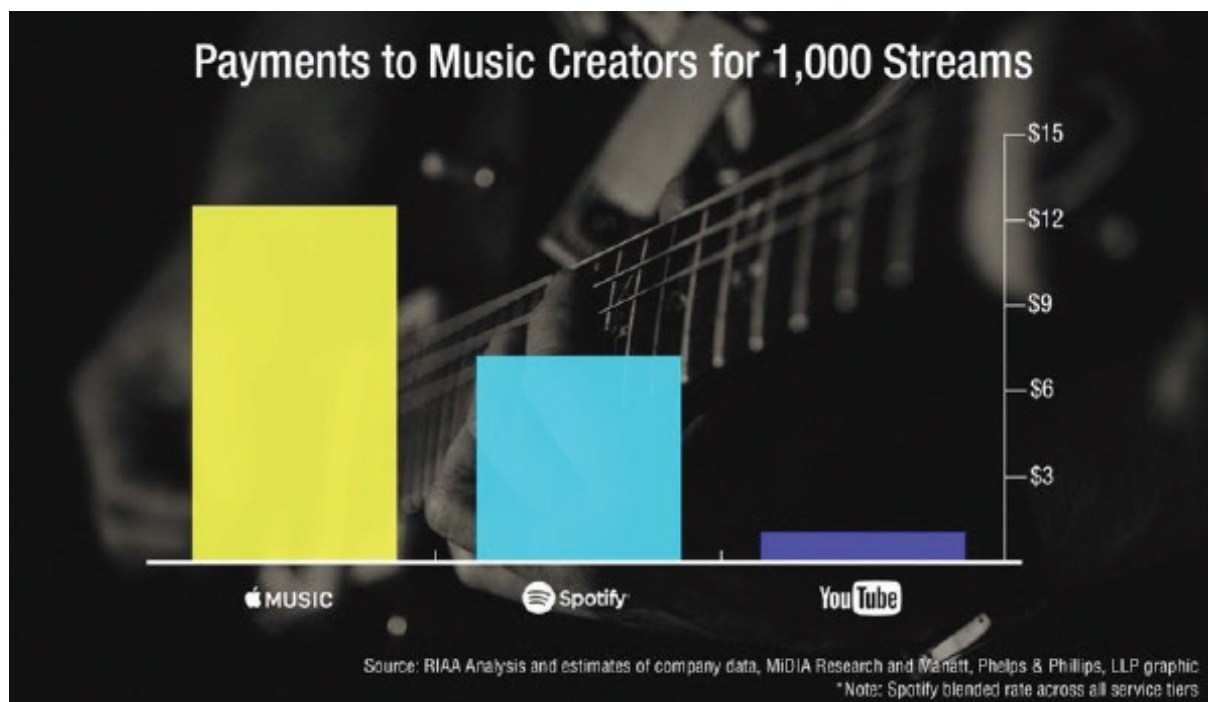
Resumen: La gran mayoría de las personas de nuestra sociedad moderna consume música por múltiples motivos. Tanto la demanda de música como su producción se han acelerado a niveles sin precedentes. El Internet y los software contemporáneos han democratizado la producción y el consumo de la música; convirtiéndola en una mercancía que es fácil de evaluar. A continuación se presentan dos estudios de caso que ilustran dos notables vacíos como resultado del entorno actual en la industria de la música.

Primer caso de estudio

Mr. Doe es un artista de hip hop de 21 años de edad, proveniente del Bronx, Nueva York. Comenzó su carrera artística a los 16 años, mientras estudiaba *high school*. Ha trabajado diligentemente durante los últimos cinco años en el desarrollo de un catálogo y un colectivo de seguidores. Tiene 20,000 seguidores en Instagram, un promedio de 8,000 reproducciones en SoundCloud y 10,000 suscriptores en YouTube. Ha publicado 30 videos musicales en Vevo, Instagram y YouTube. Mr. Doe ha invertido casi \$50,000 en su carrera musical.

Para que Mr. Doe monetice dicha inversión y gane dinero suficiente para vivir, tiene que concertar presentaciones EN VIVO. Cuando Mr. Doe hace su reservación con algún agente de contrataciones, por lo general, se le pide que venda 20 boletos de \$20 como requisito para llevar a cabo su presentación; si no vende los boletos, no obtiene la función. Por lo tanto, Mr. Doe pide a todos sus seguidores en las redes sociales que se pongan en contacto con él si desean boletos para su presentación. Aproximadamente 45 de sus seguidores compran boletos, pero son sus amigos y familiares más cercanos. Mr. Doe recaudó \$900 para el promotor y \$200 para él. Sin el anticipo en efectivo que le ofrecería un contrato con un sello discográfico importante; sin ser publicitado en las principales estaciones de radio; sin una licencia de distribución por televisión o cine, ¿cómo podría Mr. Doe obtener un salario adecuado para pagar la renta de su apartamento en Nueva York y vivir apropiadamente?

Tiene la esperanza de obtener un pago de regalías por todas las visitas en su canal de YouTube pero, como se puede apreciar en el siguiente gráfico, YouTube paga apenas lo suficiente para costear una cena después del espectáculo.



Pagos a creadores de música por 1,000 transmisiones

Segundo caso de estudio

Emma es una chica de 16 años de edad que estudia high school en Brooklyn. Todas las mañanas toma el transporte público para llegar a su escuela, Madison High School. A Emma le encanta escuchar música durante su trayecto e intenta estar a la vanguardia de lo más reciente y popular.

Emma entra a musical.ly e Instagram para saber qué es lo que escuchan sus amigas, pero siempre termina sintiéndose fuera de onda. Emma prefiere no depender de sus amigas para estar al día con la música más popular. A Emma le encanta ver vídeos en YouTube pero, casi siempre, las recomendaciones de YouTube no son estrenos y, a veces, los vídeos ni siquiera son de música. Emma abre su aplicación de Spotify y entra a la lista New Music Friday, pero las canciones de esa lista no son del agrado de sus amigas. Al final y casi inconscientemente, Emma mejor abre Apple Music para disfrutar su lista de reproducción preestablecida. ¡Si tan solo hubiera una manera de que Emma estuviera al tanto de las canciones más populares que escuchan y gustan a sus amigas!

PurpleThrone es la solución.

ESTUDIO DE MERCADO Y ANALOGÍAS

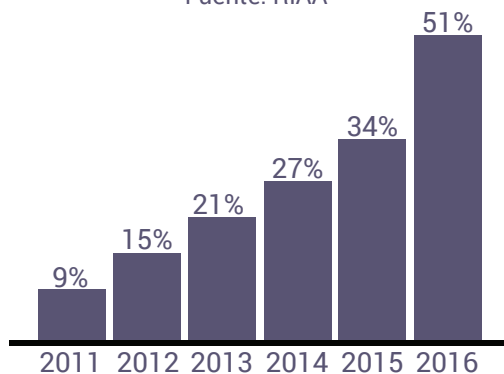
La industria musical de Estados Unidos generó más de 2,000 millones de dólares en servicios **pagados** de transmisión (*streaming*) en el 2016, según la Recording Industry Association of America (RIAA, en español: "Asociación de Industria Discográfica de Estados Unidos")...

<http://variety.com/t/riaa/>

Además, de acuerdo con la RIAA, en el 2016 los **ingresos por anuncios** en transmisiones de música (suscripciones, servicio bajo demanda con anuncios, distribuciones de SoundExchange), crecieron 29%, hasta alcanzar los 2,400 millones de dólares.

Porcentaje del Total de Ganancias por Transmisiones de Música en EE. UU.

Fuente: RIAA



En el 2016, los ingresos de las transmisiones a nivel mundial incrementaron 51% y se cuadruplicaron en el transcurso de los cinco años previos.

Esto se debe, en mayor medida, a la propagación de los teléfonos inteligentes y la conectividad de los apasionados de la música con los servicios de música con licencia.

Fuente: ifpi.org, RIAA

Las transmisiones *streaming* han modificado intensamente la industria de la música. Nos encontramos en una fase de conversión en la que los consumidores están dejando de pagar y prefieren el acceso gratuito. El mismo que ha impulsado una demanda de listas selectas de popularidad.

Las listas de popularidad son esenciales para filtrar contenidos de consumo. Tradicionalmente estas listas tenían los siguientes propósitos:

- **Impulsar ventas:** Si un álbum se colocaba en los primeros lugares en su primera semana las posibilidades de que tuviera buenas ventas aumentaban dramáticamente porque ello presentaba oportunidades adicionales de promoción; es decir, cobertura por TV y mayor presencia en radio.
- **Medir la popularidad:** Las listas ofrecen una micromuestra de qué es popular entre los amantes de la música.
- **Estimular la percepción:** A las personas les encantan los líderes de las listas; el éxito en las listas genera más éxito en las listas.

Los valores centrales de PurpleThrone se fundamentan en investigación, ensayos y mediciones; y las decisiones que tomamos en la empresa se basan única y exclusivamente en los datos obtenidos a partir de ello. Desde el lanzamiento de PurpleThrone en la tienda de aplicaciones en marzo, los datos de nuestros ensayos confirman la viabilidad de las listas de popularidad. Nuestras listas son el principal destino de nuestra comunidad de usuarios.

COMPETIDORES MÁS PRÓXIMOS

Tidal es un servicio por suscripción de transmisión de música que combina videos musicales en alta definición con contenido exclusivo de las figuras de los grandes sellos.

Consideremos a PurpleThrone como el *Tidal* de los músicos independientes, con la diferencia de que la suscripción y la carga de contenidos son gratuitas. Ofrecemos a los músicos independientes la plataforma que necesitan para darse a conocer, donde a la vez obtienen una compensación justa por su éxito en nuestra plataforma.

El 23 de enero del 2017, Sprint adquirió una participación del 33% en *Tidal*, según *Music Business Worldwide*, (www.musicbusinessworldwide.com/tidal-sells-33-stake-for-200m-to-softbank-owned-us-telco-sprint/); el valor de la participación de Sprint en *Tidal*, \$200 millones, eleva el valor de *Tidal* a \$600 millones.

Por desgracia, *Tidal* no ofrece una opción de servicio gratuito. Su servicio básico cuesta \$9.99 por mes y su servicio avanzado cuesta \$19.99 por mes.

Tidal se promociona como un servicio de transmisión cuyos dueños son artistas y que devolverá la propuesta de valor a la música mediante el pago de mejores regalías a los artistas.

Algunos críticos están de acuerdo con esa premisa, otros consideran que lo que producirá serán niveles avanzados de piratería.

Independientemente de la opinión que cada persona opte por favorecer, los datos sugieren que el modelo “sin servicio gratuito” de *Tidal*, desprecia una gran oportunidad de mercado. El modelo de negocio de *Tidal* se ha mantenido, desde su creación, siempre detrás de sus competidores directos.

De acuerdo con Apptopia:

A nivel mundial

Nombre de la App	Descargas	Promedio de MAU (usuarios activos al mes)
Pandora - Free Music & Radio	10,190,937	106,148,693
Spotify Music	32,135,782	93,776,787
TIDAL	2,175,319	6,079,389

EE. UU.

Nombre de la App	Descargas	Promedio de MAU (usuarios activos al mes)
Pandora - Free Music & Radio	9,188,791	101,990,969
Spotify Music	16,886,550	34,088,749
TIDAL	1,333,203	1,684,164

Muchos suscriptores que pagan música de alta calidad no están precisamente interesados en el material de las figuras de los grandes sellos discográficos. Los suscriptores que pagan, desean tener acceso a una variedad de tipos y subtipos musicales específicos; por ejemplo, country, jazz, clásica, afropunk, jazzy soulful, etc.

El ecosistema de PURPLECoin

PurpleThrone **YA** está disponible para iOS en la App Store.

https://appsto.re/us/_zD-gb.i

El nombre **PurpleThrone** fue diseñado para transmitir una sensación de independencia a quienes participan en nuestro ecosistema. La palabra *Purple* (púrpura) representa la realeza y *Throne* (trono), la silla ceremonial de la soberanía. Nuestro objetivo era atraer a una comunidad de personas que compartiera nuestros valores.

PurpleThrone tiene dos protocolos distintos: 1) Ofrecemos a los usuarios o entusiastas de la música una manera rápida, agradable y divertida de mantenerse a la vanguardia de los éxitos musicales. 2) Damos a conocer artistas amateur y emergentes a una gran audiencia a la que normalmente no podrían acceder.

Una moneda que puede ganarse

PurpleCoin: dinero digital dentro del ecosistema. Una de las características más fascinantes de nuestra plataforma es que los artistas pueden ganar PurpleCoins con solo cargar sus videos musicales más recientes y al promoverlos con sus amigos, seguidores y familiares.

Posteriormente nuestros usuarios votan sus canciones favoritas. Las opciones son deslizar hacia la izquierda para elegir 🍌, hacia la derecha para elegir 🔥, o hacia arriba para elegir ⬆️.

Los artistas que reciban más PurpleCoins pueden gastar su dinero en una gama de servicios que PurpleThrone ofrece para favorecer sus carreras. Ofrecemos diseño personal, sesiones de fotos de alta calidad, capacitación personal, asesoramiento nutricional, entrevistas exclusivas, oportunidades de presentaciones, oportunidades de patrocinio, renovaciones de vestuario, anuncios de TV y una amplia variedad de servicios de producción de video.

Nuestro departamento artístico y de desarrollo apoya a artistas de muchísimas maneras, las cuales incluyen desde desarrollo de marca e imagen hasta contrataciones y presentaciones.

Esto es un cambio radical del tradicional modelo de ingresos *freemium*. En lugar de atraer artistas con regalías a futuro provenientes de suscripciones de publicidad, hemos prescindido de los ingresos publicitarios para cubrir nuestros gastos y en su lugar, pagamos regalías a los artistas en función del «número de visitas».

Conforme nuestra moneda se hace más popular entre nuestros artistas, atraemos más artistas, aumentando así la demanda de nuestra moneda. Al apreciarse el valor de la moneda se crea riqueza entre los primeros inversionistas, artistas y usuarios por igual.

¿Quieres más valor?

Ya que nuestros usuarios tienen un poder combinado de compra de \$250 mil millones, contamos con la autoridad para solicitar que nuestros patrocinadores y anunciantes paguen exclusivamente con la moneda PurpleCoin ₪.

De hecho, sólo aceptaremos PurpleCoin ₪ en los conciertos y festivales, así como para comprar mercancías, servicios dentro de la aplicación y música.

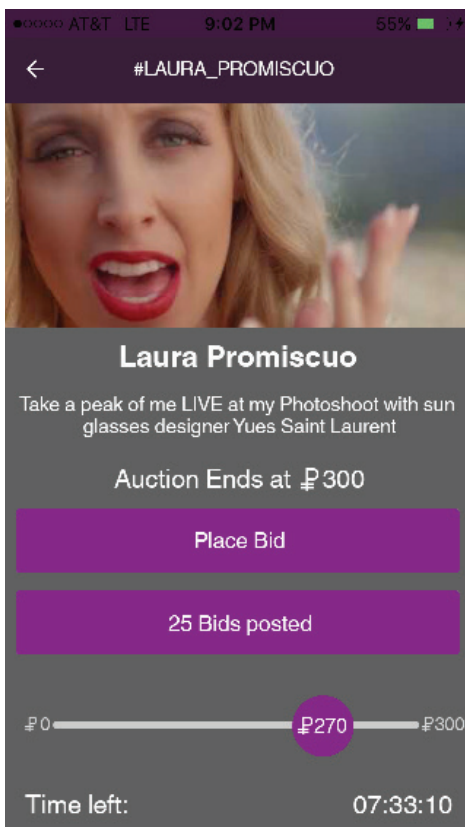
¿Eso es todo?

Nop. Los artistas también tienen la opción de comprar nuestros servicios con sus PurpleCoins ₪, incluso si no ingresan en nuestras listas de los 20 más populares.

Estas *redes basadas en cadenas de bloques* ofrecen un modelo de código abierto en el que los nuevos ecosistemas digitales pueden prosperar. Es en este tipo de ecosistema donde los consumidores pueden intercambiar sus monedas por los bienes y servicios que ofrecen los productores, músicos, compositores, creadores, influenciadores, comerciantes, proveedores y desarrolladores.

PurpleThrone se situará en el núcleo de una nueva economía digital, invocando la demanda y el valor intrínseco de la criptomoneda PurpleCoin. Es dentro de este sistema, un ecosistema descentralizado, donde el valor económico real se distribuye entre todos los participantes, garantizando a todos una justa compensación por su trabajo.

Acceso vip para seguidores



Esta imagen muestra de qué manera los artistas mejor posicionados en las listas de popularidad pueden ganar dinero adicional en la plataforma de PurpleThrone. Este ejemplo muestra un ferviente seguidor que está decidiendo cuánto ofertar para tener la oportunidad de ingresar a la sala privada de Laura Promiscuo, cuyo límite de cupo es de **40** Personas.

El artista tiene la libertad de moderar la discusión y establecer las reglas que prefiera. El acceso vip en el caso de artistas situados en los primeros lugares de listas de popularidad requiere el pago de una cuota de admisión.

La Nueva Industria Musical

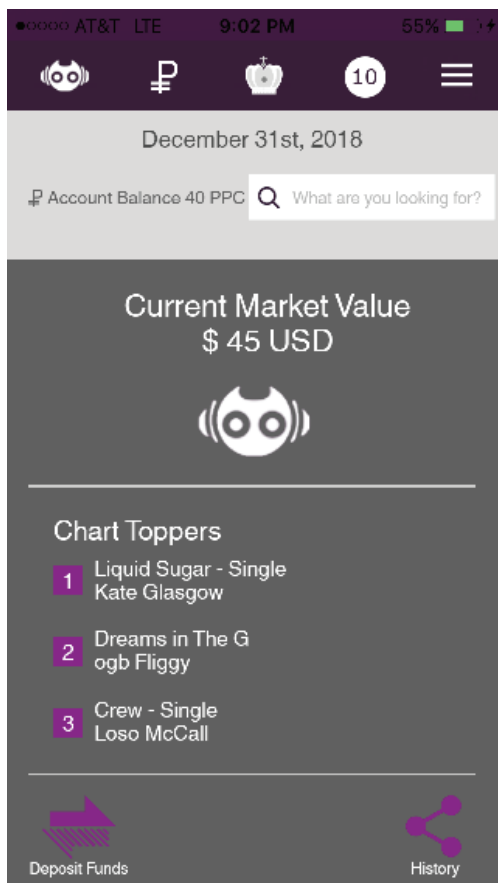
PurpleThrone ha observado de cerca la dinámica creciente de las tecnologías descentralizadas, tales como Bitcoin y Ethereum. Es prudente decir que nos encontramos casi a la mitad de un cambio drástico en el modelo de ingresos de la industria musical. El reacomodo de los ingresos es simplemente un precursor de un nuevo modelo de negocio que aprovechará la tecnología de cadena de bloques. En esta próxima fase será cuando dé inicio la «auténtica diversión». Nuestro modelo cambiará cada elemento tradicional de la industria musical. No hay duda de que PurpleThrone establecerá la pauta en la exponenciación de los ingresos durante la era digital de las generaciones venideras.

CREACIÓN DEL TOKEN PURPLECOIN ₪

PurpleThrone introducirá un token criptográfico de código abierto, llamado PurpleCoin ₪. PurpleCoin ₪ es divisible en fracciones, de suministro fijo y no es inflacionario. PurpleCoin ₪ está estructurado como un contrato inteligente en la cadena de bloques de Ethereum. Gracias a la metodología descentralizada de verificación del libro mayor (*ledger*) de la cadena de bloques de Ethereum, las PurpleCoins ₪ pueden guardarse en cualquier monedero de Ethereum (**MyEtherWallet**), o bien, intercambiarse. Las PurpleCoins serán seguras, fáciles de usar y transferibles de un sistema de almacenamiento a otro. Y lo mejor de todo es que nunca caducan.

Al igual que Bitcoin y otras criptomonedas, las unidades de PurpleCoin son libremente intercambiables y transferibles y se anticipa que se negocien en los intercambios de criptomonedas.

Monedero de PurpleCoin ₪



Arriba se muestra un ejemplo de un posible monedero PurpleThrone. Este muestra opciones tales como saldo de la cuenta, historial de compras, depósito de fondos, primeras posiciones, valor de mercado actual de PurpleCoin, así como recomendaciones de servicios adicionales.

¿Para qué se necesita un monedero de PurpleCoin ₪ ?

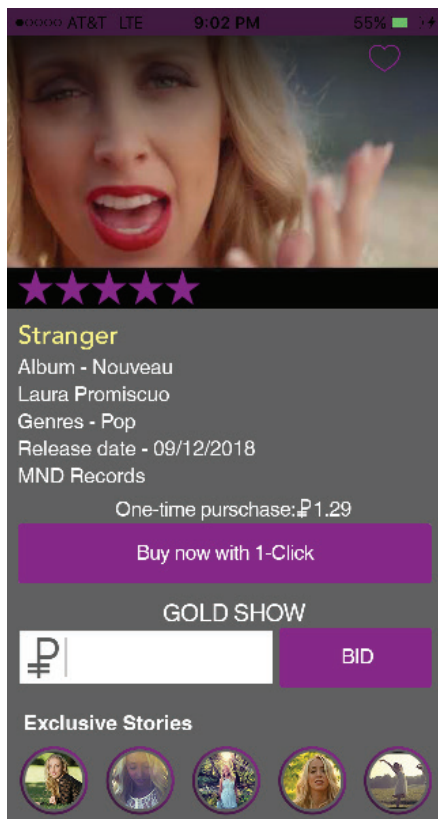
La emisión de claves privadas, las comisiones por operaciones y, antes que nada, la posesión de la criptomoneda para participar en el sistema, representan un problema significativo para incorporar usuarios predominantes.

Conociendo la dificultad de instruir y transferir artistas a nuestro mundo de 'dinero digital', debemos racionalizar el proceso de incorporación a un nivel rudimentario.

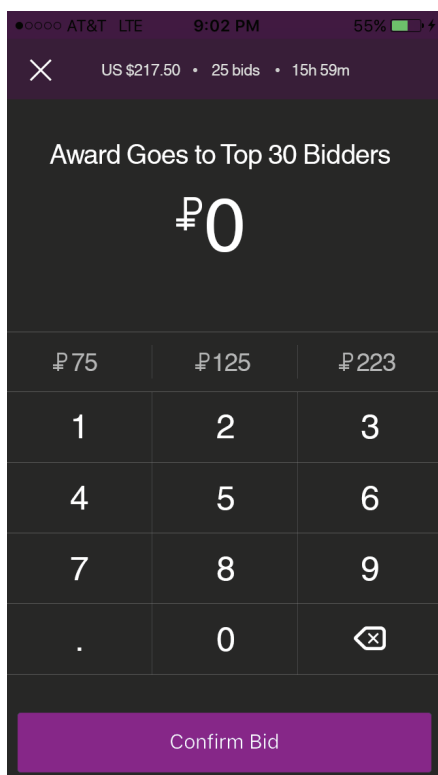
Los equipos de investigación y desarrollo de PurpleThrone trabajan muy arduamente para encontrar soluciones a dichos inconvenientes. Una solución es implementar un híbrido de una base de datos de red de transacciones **off-chain** y **on-chain**.

Con ayuda de iconos estilizados y una fracción mínima de textos confusos, los artistas no necesitan de ningún conocimiento técnico para disfrutar de nuestra plataforma.

Esto permite que sea significativamente sencillo adquirir productos y servicios en PurpleThrone.



Esta imagen muestra que para comprar música de Laura, los usuarios —solo tienen que hacer un clic—. Además hay disponible información adicional sobre el álbum, el género, el sello discográfico y la fecha de publicación del disco de Laura Promiscuo. Sus seguidores pueden otorgar PurpleCoins adicionales a Laura Promiscuo o presentar una oferta con la esperanza de obtener acceso a su presentación EN VIVO. Al desplazarse al segmento “Historias Exclusivas”, los usuarios encontrarán noticias, entrevistas, anuncios y material ‘detrás de cámaras’ en alta definición de Laura Promiscuo.



Esta imagen muestra la manera como los seguidores introducen una oferta de subasta “a ciegas”. El artista anfitrión establece el límite de seguidores que podrán acceder a su sala para la presentación EN VIVO. El artista anfitrión también establece la meta monetaria. Los usuarios existentes no pueden ver las ofertas de los demás, a diferencia del artista anfitrión que puede ver todas las ofertas disponibles. El único anhelo de los usuarios existentes es que su oferta inicial sea la mejor oferta. Si el artista anfitrión establece el límite de la sala en 40, SOLAMENTE los 40 mejores ofertantes tendrán acceso una vez que se haya alcanzado la meta monetaria. Todos los ofertantes perdedores recibirán un reembolso.

LA FUNDACIÓN PURPLECoin ₪

En 2019, PurpleThrone registrará y formará la Fundación PurpleCoin ₪. La Fundación PurpleCoin ₪ tendrá el propósito de ser la gestión neutral, democrática y sin fines de lucro para los miembros participantes de este ecosistema.

Su objetivo principal es:

1. Garantizar el desarrollo productivo y la seguridad de PurpleCoin ₪.
2. Proteger la integridad, la viabilidad y la salud a largo plazo del ecosistema.
3. Cumplir siempre con las normas y reglamentos.
4. Encargarse de los asuntos y normativas legales.
5. Garantizar la seguridad de las reservas de PurpleCoin ₪.
6. Garantizar la transparencia del libro mayor de PurpleCoin ₪.
7. Capacitar ingenieros de sistemas para investigar, innovar, crear nuevas versiones y mantener un ecosistema sostenible y duradero.

En el futuro inmediato, la fundación PurpleCoin ₪ administrará un libro mayor centralizado y ejecutará sus estatutos y políticas de manera automatizada y sin ambigüedades, ocupándose a la vez de desarrollar una estructura completamente descentralizada.

LA OFERTA INICIAL DE MONEDAS (ICO) PURPLECoin ₪

Los compradores en la ICO adquirirán PurpleCoin (PPC) a cambio de Ether (ETH) o Bitcoin (BTC) al valor del dólar estadounidense en el momento de la inversión, en cada inversión.

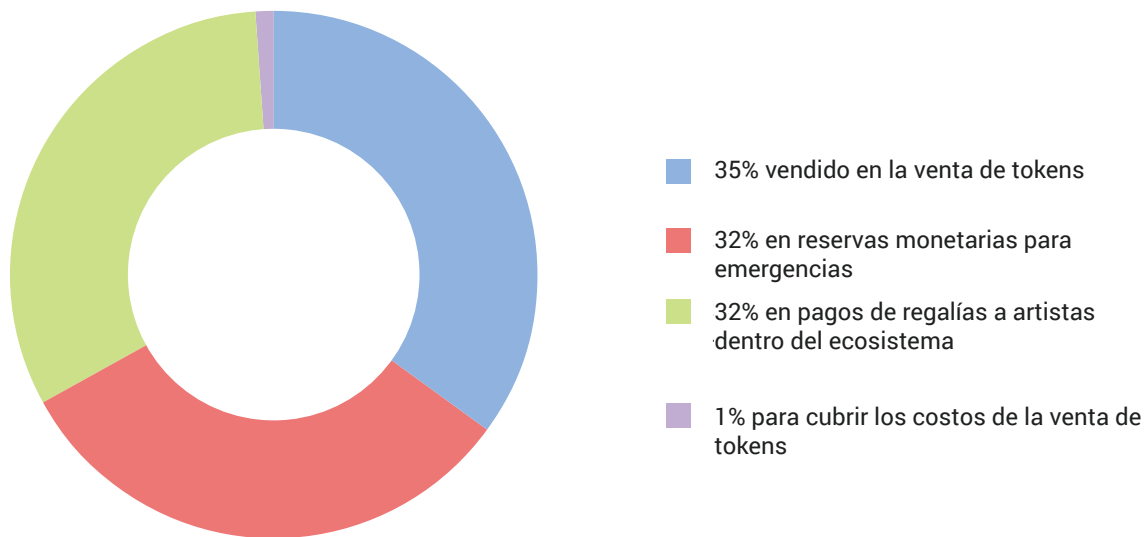
Implementación

PurpleCoin ₪ será implementado en la cadena de bloques de Ethereum como un **token ERC20**.

Ethereum actualmente es el protocolo más popular para emitir activos digitales personalizados y contratos inteligentes. La interfaz del **token ERC20** acelera la implementación de un token estándar que sea compatible con la infraestructura actual del ecosistema de Ethereum, como monederos, intercambios y herramientas de desarrollo. La capacidad de Ethereum para implementar contratos inteligentes *trustless* permite reglas de asignación sofisticadas en contratos financieros digitales, criptomonedas y estructuras automatizadas de incentivos. Estas tecnologías de última generación hacen que Ethereum sea la opción perfecta para PurpleCoin ₪.

ASIGNACIÓN DEL SUMINISTRO TOTAL DE TOKENS

100 Millones (100,000,000) de Tokens Emitidos:



TÉRMINOS DE LA VENTA DE TOKENS DE PURPLETHRONE

- **Precio de venta de apertura: \$2.20 por token (PPC)~**
 - **20 millones** asignados para la **venta de tokens**.
 - | **5 millones** para accionistas titulares.
 - | **2 millones** para costos de operación/RENTA/nómina (1er año).
 - | **4 millones** para ingenieros de software.
 - | **5 millones** para inversiones en artistas líderes en listas.
 - | **1 millones** para comisiones de abogados y contadores.
 - | **1 millones** para promoción de marca.
 - | **1 millones** para infraestructura de *back-end*.
 - | **1 millones** para alojamiento (*host*) y periodista autónomo.
 - **18 millones** reservados para **La Fundación PurpleCoin**.
 - | **10 millones** para recursos y tecnología iniciales y un pacto para la integración de la criptomoneda y la marca PurpleCoin.
 - **18 millones** reservados solo para **emergencias**.
 - | **9 millones** bloqueados mediante contrato inteligente durante 12 meses.
 - | **9 millones** bloqueados mediante contrato inteligente durante 24 meses.
 - **1 millones** asignados para **pagos de regalías a artistas** dentro del sistema.
 - | **500 mil** disponibles actualmente.
 - | **500 mil** bloqueados mediante contrato inteligente hasta por 1 año.
- **Métodos de compra aceptados: BTC y ETH.**
- **Datos destacados:**
 - La venta colectiva (*crowdsale*) pública inicia el **26 de febrero del 2018**;
 - y finaliza el **27 de marzo del 2018**.

Los términos de venta incluyen lo siguiente

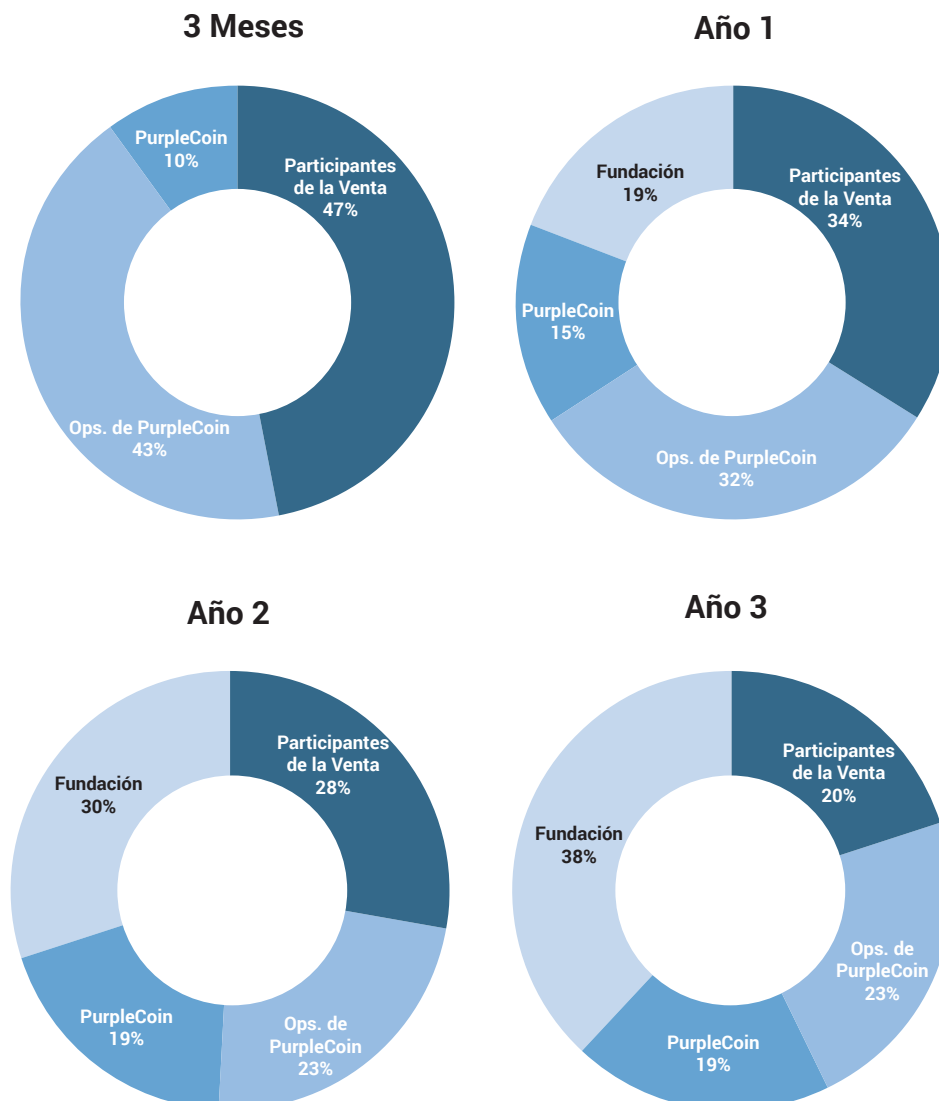
La venta se realizará durante no más de 29 días.

Hay un “límite oculto” en la cantidad de fondos que se admitirán, el cual se dará a conocer una vez que los fondos hayan alcanzado el 80% del límite.

Durante la primera hora, la cual se conoce como “tiempo mínimo”, todos los fondos serán admitidos, incluso si se supera el “límite oculto”. Si durante la primera hora la venta supera el “límite oculto”, la venta se detendrá inmediatamente al término de dicha hora. De lo contrario, continuará hasta que se alcance el “límite oculto”.

SERIE TEMPORAL

Pronóstico de la circulación de la asignación de tokens durante los siguientes 3 años.



LIMITACIONES TÉCNICAS

1) A partir del **19 de enero del 2018**, el tiempo promedio de confirmación vigente o “tiempo de bloqueo” será de aproximadamente 23 segundos.

<https://etherscan.io/chart/blocktime>

Este inconveniente con el tiempo de respuesta de confirmación con un retraso significativo, crea una dificultad de optimización para el usuario promedio.

2) El segundo inconveniente son las comisiones requeridas por la cadena de bloques de Ethereum en cada transacción.

Dados estos conflictos, PurpleCoin implementará un sistema semicentralizado; una fusión entre las redes públicas fuera de la cadena de bloques (**off-chain**) y en la cadena de bloques (**on-chain**). Esto permitirá confirmaciones altamente escalables con la criptomoneda PurpleCoin. Las transacciones con PurpleCoin se conciliarán en la red de la cadena de bloques de Ethereum.

Sin embargo, la fundación PurpleCoin alojará un libro mayor *off-chain* centralizado. Esto permitirá (1) mejorar la experiencia del usuario debido a los prolongados tiempos de confirmación, (2) evitar las comisiones por transacciones entre usuarios en la red de Ethereum, y (3) evitar la presión sobre la red pública debido al gran volumen de transacciones.

<https://ethereum.stackexchange.com/questions/1034/how-many-transactions-can-the-network-handle>

Nuestra comunidad podrá disfrutar de una interfaz cómoda y fácil de usar, sin la monserga y la complejidad de los sistemas de cadenas de bloques.

Esto es solamente una solución temporal. La Fundación PurpleCoin trabajará vigorosamente para mejorar la tecnología de la cadena de bloques hasta remediar dichas barreras de acceso.