



*Revolucionando la industria musical una cuadra a la vez.*

*Potentiam,  
Desbloquea tu potencial*

White Paper V1.0

## Tabla de contenidos

<b>Glosario.....</b>	<b>2</b>
<b>Abstracto.....</b>	<b>3</b>
<b>Resumen de la industria musical.....</b>	<b>3</b>
Etiquetas y editores/distribución digital.....	4
Licencias de Dist./Sync físicas.....	5
Broadcast TV&Radio.....	5
Rendimiento en directo.....	6
Marketing/A&R.....	6
Gerentes.....	6
<b>El problema.....</b>	<b>7</b>
<b>La solución.....</b>	<b>7</b>
<b>La plataforma potentiam.....</b>	<b>8</b>
Potentiam Core.....	8
Módulo de distribución digital.....	9
Módulo de distribución física.....	9
Módulo de licencias de sincronización.....	9
Módulo de licencias de rendimiento público.....	10
Módulo agente de reservas.....	10
Crowdfunding del Nuevo artista.....	10
Potentiam Classic.....	11
<b>Los tokens de potentiam.....</b>	<b>12</b>
Potentiam (PTM).....	12
Clout (CLT).....	12
Sistema de clasificación clásico de potentiam.....	13
<b>Economía de la plataforma.....</b>	<b>14</b>
Recompensas: creadores de contenido y nodos de bóveda.....	14
Development Fund.....	14
<b>Potentiam ICO.....</b>	<b>15</b>
Asignación inicial de tokens.....	15
Detalles de la Venta pública.....	16
<b>La hoja de ruta y los hitos.....</b>	<b>17</b>
<b>El equipo central.....</b>	<b>20</b>
<b>Aviso legal.....</b>	<b>21</b>

## Glosario

<b>Compositor</b>	La persona (s) que originalmente desarrolló una canción. La propiedad intelectual creada se denomina composición musical.
<b>Ejecutante</b>	Los cantantes y músicos que interpretan canciones, ya sea en directo o a través de grabaciones sonoras. La propiedad intelectual de una grabación de sonido se conoce como un maestro.
<b>Productor</b>	Para este proyecto un productor se refiere a expertos en grabación, mezcla y edición de sonido relacionados con la producción de grabaciones musicales.
<b>Escritor</b>	Para este proyecto un escritor se referirá a un periodista o a un blogger.
<b>Agente de reservas</b>	Facilita actuaciones en vivo coordinando horarios y asegurando actuaciones, negociando acuerdos, organizando arreglos técnicos y organizando transporte y hospitalidad, etc.
<b>Promotor</b>	Propietarios de locales y agencias de eventos que alojan actuaciones en vivo. Responsable de encontrar y programar talentos para llevar a cabo.
<b>Editor</b>	Representa composiciones musicales en nombre del propietario de los derechos de autor mediante la creación y explotación de flujos de ingresos. Generalmente toman 33-50% de regalías reunidas antes de pagar a los compositores.
<b>Sello discográfico</b>	Compañía que representa y explota grabaciones sonoras en nombre del propietario (s) de los derechos de autor. Facilitar la producción y distribución de grabaciones sonoras, invertir en marketing y A&R.
<b>P.R.S.</b>	Organización de derechos de los artistas intérpretes o ejecutantes, empresa que se especializa en la recaudación de regalías del desempeño público o de las emisiones de radio/TV.
<b>Licencia de sincronización</b>	Otorga derechos para el uso de composiciones y grabaciones emparejadas con salida visual en comerciales, videojuegos, películas, etc.
<b>Licencia de desempeño público</b>	Otorga derechos para la radiodifusión y uso público de composiciones musicales con un acuerdo de pago de regalías.
<b>A&amp;R</b>	Artista y repertorio, la entidad dentro de un sello discográfico que es responsable del desarrollo de talentos bajo contrato y que son empujados por los canales de comercialización apropiados.

## I. Abstracto

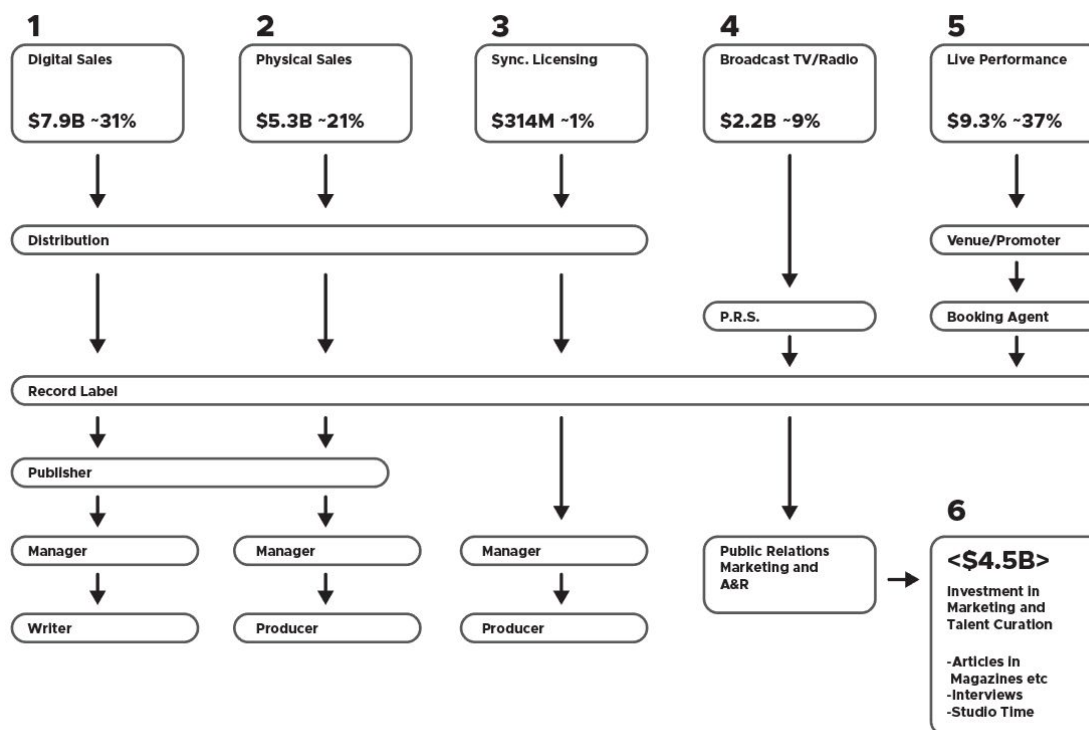
En las últimas dos décadas, la adopción masiva de Internet ha revolucionado la forma en que las personas interactúan, y a su vez reformaron la estructura de las industrias enteras. Por ejemplo, los mercados en línea han reducido drásticamente la necesidad de costosos puntos de venta de ladrillos y morteros. El advenimiento de la tecnología bloques y su naturaleza descentralizada presenta aún más oportunidades para una reestructuración revolucionaria de innumerables industrias. Al proporcionar plataformas sin confianza, así como contratos inteligentes personalizados, la necesidad de instituciones burocráticas de confianza para facilitar las interacciones se reduce o incluso se elimina en gran medida. Por ejemplo, los libros de contabilidad basados en bloques eliminan la necesidad de que las instituciones bancarias no sólo conecten a los usuarios de una red, sino proporcionando una plataforma en la que las cuentas y las transacciones asociadas puedan confiarse para que sean correctas sin la necesidad de supervisión/control de una autoridad central.

El auge de la música digital ha cambiado significativamente la forma en que opera la industria, pero sorprendentemente la estructura general ha permanecido casi enteramente intacta. El poder todavía reside en las entidades tradicionales como sellos discográficos y editores, con innumerables capas de burocracia entre los artistas que crean música y el público que en última instancia lo consume. La visión de *potentiam* es crear una plataforma descentralizada que conecte directamente a los creativos de la música entre sí y a su audiencia.

Este documento explicará la estructura de la industria de la música y sus problemas como funciona hoy en día, y cómo *potentiam* planea utilizar la revolución bloques para tomar el poder de los intermediarios que lo controlan y lo ponen en manos de los artistas que son la razón para su existencia.

## II. Resumen de la industria musical

La estructura empresarial de la industria musical mundial de hoy ha sido notablemente resistente durante la revolución digital. El proceso intensivo de capital requerido para registrar un maestro, y producir y distribuir copias físicas a los consumidores es la razón del aumento de prominencia detrás del crecimiento de las compañías discográficas en las corporaciones de control de la industria. Los avances tecnológicos han reducido drásticamente estos costes y, sin embargo, encontramos grandes sellos discográficos y editores en el centro y en el control de toda la industria.



## Sellos discográficos y editores

Los sellos discográficos generalmente exploran el talento y tratan de usar sus vastos recursos para firmarlos en acuerdos donde la etiqueta invertirá y facilitará la carrera del cantante/músico si ellos firman sobre una gran parte de sus derechos de grabación de sonido para la música que crean. Esto puede variar entre el 30-50% de los ingresos brutos. Los editores sirven una función similar para los compositores, y son generalmente una subsidiaria del sello discográfico, también tomando en cualquier lugar del 30-50% de los derechos de autor de la composición musical. Para ello se facilitará la promoción y distribución de un artista que trabajará por los cinco principales canales de distribución y a su vez recogerá los ingresos en nombre de los artistas.

## Distribución digital

Las etiquetas de registro externalizan la distribución digital a los proveedores de servicios digitales como iTunes, Beatport, Spotify, etc. que generan ingresos ya sea vendiendo descargas digitales o cargando cuotas de suscripción a Stream de todo el catálogo. De los ingresos generados por DSPs, aproximadamente el 85-90% se paga al sello discográfico en forma de regalías. En 2016, la industria musical mundial generó alrededor de \$7,9 mil millones en ingresos brutos, que es el 31% del total de ingresos brutos para ese año.

## **Distribución física**

El cambio más significativo en las últimas dos décadas es el cambio de la distribución física de la música en forma de CDs o discos de vinilo. El medio todavía existe, pero generalmente se reserva para la creación de cintas de mezclas o álbumes de compilación centrados en el género. Las etiquetas de registro aquí también externalizan la producción a los fabricantes del disco del CD y del vinilo que a su vez toman un corte del 15% del precio de venta antes de pagar el sello discográfico. Aunque se redujo mucho desde hace años, la industria mundial tomó en \$5,3 mil millones bruto en 2016, que sigue siendo el 21% de los ingresos totales de la industria para ese año.

## **Sincronización de licencias**

Una fuente de ingresos pequeña pero no insignificante es la venta de licencias de sincronización para el uso de música emparejada con video en cosas como comerciales, TV, películas o videojuegos. Las discográficas suelen contratar una agencia de sincronización para promover la música a los estudios de TV/películas y videojuegos donde el derecho a usar la música está licenciado por una tarifa de una sola vez, de la que las agencias de sincronización tomar un corte y luego pagar el resto a la etiqueta de registro. El más pequeño de los cinco principales flujos de ingresos, las licencias de sincronización representaron \$314 millones en 2016, que fue el 1% de los ingresos totales de ese año.

## **Broadcast TV/Radio**

Cuando una emisora de radio o televisión emite música a través de su medio, se les exige que paguen regalías de desempeño público por el uso tanto de la composición como de la grabación maestra. Generalmente, las estaciones se mantienen honestas por el trabajo de varios P.R.S.. Las sociedades de derechos de ejecución se contratarán con un sello discográfico para representar un catálogo de artistas. A continuación, monitoreará el contenido de muchas estaciones y perseguir los pagos de regalías de las estaciones que tienen música de difusión para la que representan. Un P.R.S. generalmente cobrará 10-20% de los ingresos recaudados, dependiendo de la fuente. el ingreso bruto de 2016 fue de \$2,2 mil millones, o alrededor del 9% de los ingresos totales.

## **Rendimiento en directo**

El rendimiento de los espectáculos en vivo es un área donde, generalmente, las discográficas juegan un papel insignificante. Pero en el lugar hay una serie de agentes de reserva que facilitan la interacción entre el artista o el Gerente de bandas y el propietario del lugar o la Agencia de promoción que están ejecutando el evento. Coordinarán horarios, negociarán y cerrarán tratos, organizarán transporte y hospitalidad, etc. Por sus servicios, la tarifa media cargada por los agentes de reserva está en algún lugar entre el 5-15% de las ventas de boletos y mercancías para los espectáculos que facilitan. Los ingresos globales de las ventas de boletos y mercaderías en eventos de música en vivo fueron \$9,3 mil millones, o alrededor del 37% de los ingresos totales.

## **Marketing y A&R**

El papel más importante que juegan los sellos discográficos hoy en día es su inversión hecha a la comercialización y A&R. La inversión en marketing da a los sellos discográficos la capacidad de obtener su talento en los oídos de incontables consumidores potenciales, y la inversión en A&R asegura la excelencia profesional de la música que se está produciendo. No importa cuán talentoso sea un artista o lo buena que sea su música, nadie pagará por consumirla si nunca han oído hablar de ellos antes. En 2016, las discográficas invirtieron acumulativamente \$4,5 mil millones en mercadeo y curaduría de talentos, lo que se traduce en un poder significativo para determinar lo que se vuelve ampliamente popular.

## **Gerentes**

Una última capa de burocracia es la del director del artista. El trabajo de un gestor es facilitar las relaciones entre su cliente y las distintas entidades con las que interactúan directamente; etiqueta de registro o editor, agente de reserva, A&R y comercialización etc. Negocian acuerdos en nombre del artista y tratan de buscar nuevas oportunidades. Aunque varían ampliamente, los gerentes generalmente toman alrededor del 10-20% de los ingresos brutos de un artista.

### III. El problema

La estructura actual de la industria musical concentra el poder en manos de relativamente pocos intermediarios, es decir, sellos discográficos y sus filiales. Las etiquetas invierten alrededor de \$4,5 mil millones anualmente en marketing y A&R, y a su vez siguen siendo pasarelas entre creativos y potenciales éxitos comerciales. Pero no sólo determinan qué creativos son promovidos a un público más amplio, aquellos que tienen la suerte de alcanzar el éxito comercial tendrán la suerte de ver el 10% de los ingresos generados por el producto de sus creaciones. En Resumen, el problema es la estructura de la propia industria. Sus instituciones anticuadas no sólo restringen el crecimiento, sino que también consumen una mayoría de la riqueza que la industria genera.

### IV. La solución

#### La plataforma potentiam

Una plataforma que abarca todo lo que permite a los creativos controlar su propio destino. En el núcleo, una red social donde compositores e intérpretes pueden crear sus propias cuentas para publicitarse, buscar otros artistas para colaborar o formar grupos/bandas. Un estudio de producción digital donde todas las herramientas necesarias un compositor, Performer o productor necesitarían escribir composiciones y grabar/editar audio así como crear grabaciones maestras. Un conjunto de gestión de catálogos donde los artistas pueden gestionar su contenido, incluidos los derechos de autor asociados, que se ha creado dentro o fuera de potentiam Core.

Asociados con potentiam Core serán cuatro módulos principales de distribución. Ventas digitales, ventas físicas, licencias de sincronización y regalías de P.R.O./Broadcast. También habrá un módulo de actuación en vivo que conecta a los artistas intérpretes o ejecutantes con los promotores.

Paralelamente a potentiam Core es potentiam Classic. Potentiam Classic es la respuesta bloques a \$4,5 mil millones inversión anual realizada por los principales sellos discográficos en marketing y A&R. Creando el "Steemit para la cultura de la música", potentiam planes clásicos en la creación de la fuente más de confianza para la información en la industria de la música. Operará conjuntamente con un recaudador de fondos para reunir dinero para nuevos artistas para cosas como estudios de sonido en casa o viajes.



## V. La plataforma potentiam

### 1. Potentiam Core

La espina dorsal de la red de potentiam es el núcleo tripartito de potentiam. Un red social privada que permite a compositores, intérpretes y productores publicitar sus talentos y buscar otros creativos de la música para la colaboración. Un estudio de producción digital que da acceso a los artistas a las herramientas necesarias para componer, grabar y editar sus creaciones. Un sistema de gestión de catálogos que da a los usuarios el control total de su contenido, desde la determinación de la participación de los derechos de autor a facilitar la concesión de licencias entre los usuarios de la plataforma. Una vez que un artista está satisfecho con su creación, ya sea una composición musical o una grabación sonora, pueden publicar el archivo y se importará automáticamente a su catálogo. Si varios artistas participaron en la creación de una obra final, ex. un compositor y letrista colaboran en digital Production Studio Workspace para crear y publicar una canción, parte de la composición musical del copyright se determinaría a acuerdo de ambos usuarios. Las composiciones contenidas en los catálogos de usuarios estarán disponibles para otros usuarios en la red para su uso en la grabación de canciones. Cuando un ejecutante y/o productor publique una grabación utilizando el contenido del catálogo de otro usuario, se le pedirá a los titulares de derechos correspondientes que concedan las licencias correspondientes. Una vez que los titulares de derechos hayan acordado los términos de licencia y los artistas y productores acepten su parte de los derechos de autor de grabación de sonido, la grabación maestra será publicada y añadida al catálogo del artista.

La base de datos resultante de las grabaciones maestras se pondrá a disposición a través de los módulos de distribución múltiple, cada uno de ellos curado de forma personalizada para el tipo de cliente relevante para ese canal de distribución. El pago de regalías a los titulares de derechos serán facilitados automáticamente por los contratos inteligentes personalizados.

La cuota de regalías, tradicionalmente debida a los sellos discográficos, editores, gestores y todo el mundo en el medio, puede ser más del 60% 80%. Al tomar sólo una tasa de 10-15% sobre los ingresos generados por los módulos de distribución de potentiam, los artistas podrán obtener rentabilidades sin precedentes sobre los ingresos generados por la explotación de su propiedad intelectual.

## **2. Módulo de distribución digital**

Un portal web personalizado para licenciar y distribuir contenido a proveedores de servicios digitales ya establecidos como iTunes, Spotify y Beatport etc. En términos aún por negociar, el contenido será proporcionado a varios DSP a través del portal web del cliente del módulo de distribución digital que se venderá a través de descarga digital o mediante suscripción de streaming de música. Los pagos adeudados por DSPs se realizarán a través del portal web del cliente y las regalías serán distribuidas por Smart Contract automáticamente.

## **3. Módulo de distribución física**

En los últimos años, la distribución física de la música ha consistido principalmente en cintas de mezclas o álbumes de compilación. El portal web del cliente del módulo de distribución física de potentiam pondría el contenido a disposición de los fabricantes para arrendar los CDs y vinilos de la creación. Los fabricantes de honorarios por TBD tendrían licencia para producir un número establecido de copias. Las regalías de estos honorarios se transmitirían automáticamente a los titulares de derechos mediante contratos inteligentes. El portal proporcionará contenido comisariado, como las canciones de moda o más populares. Todas las grabaciones dentro de los catálogos de usuarios serán navegables y pueden ser ordenadas por artista, género o cualquier otra categoría relevante.

## **4. Módulo de licencias de sincronización**

Un flujo de ingresos que a menudo se pasa por encima es el ingreso generado por la licencia de sincronización. Empresas como agencias de publicidad, estudios de producción de video y estudios de videojuegos siempre están buscando la pista perfecta para sincronizarse con el contenido visual que producen. El portal web del cliente del módulo de licencias de potentiam Sync presentará contenido que está comisariado específicamente para esas necesidades. Los catálogos de usuarios se ejecutarán a través de un analizador de música A.I. y las pistas serán categorizadas de acuerdo a características tales como Mood, tempo, Style, etc., y estarán disponibles con o sin vocales. Estas categorías serán similares a los servicios de la manera como Pandora analizar una canción con el fin de encontrar estilos similares en todos los géneros. Una vez que un cliente Localice una pista deseada entre el contenido examinable, presentará una oferta para asegurar tanto la licencia de sincronización como la licencia de uso maestro. Una vez que la oferta sea aceptada por los titulares de derechos, las licencias serán otorgadas y el pago de regalías se distribuirá automáticamente.

## 5. Módulo de licencias de rendimiento público

Otro flujo significativo de ingresos son las regalías pagadas por el uso público o la difusión de música copywritten. Estas licencias son tradicionalmente facilitadas por una sociedad de derechos de desempeño o PRS. Las emisoras pagarán una tarifa plana para tener acceso a todo el catálogo y los ingresos se dividen entre los titulares de los derechos de autor de la composición. Debido al nivel de participación necesario para vigilar a los radiodifusores y a la búsqueda de regalías, la plataforma potentiam buscará establecer relaciones con ERP líderes como BMI, ASCAP y SESAC. Se les animará a añadir el catálogo de potentiam a los suyos y cobrar regalías en nombre de nuestro artista tomando una parte de los ingresos recaudados como pago. El módulo PPL podrá aceptar pagos y reportes de uso que serán distribuidos automáticamente a los titulares de derechos de autor apropiados en la plataforma.

## 6. Módulo agente de reservas

El módulo del agente de reservas servirá como una interfaz de red que conectará a los ejecutantes de la plataforma potentiam con los promotores y propietarios de lugares que buscan reservar talento para actuaciones en vivo. El portal web del cliente del módulo del agente de reserva permitirá a los promotores/propietarios de locales navegar por las cuentas de los artistas intérpretes o ejecutantes que están buscando conciertos e iniciar ofertas, así como anunciar lugares y fechas que están tratando de llenar. Esto permitirá que cada lado sea activo o pasivo en cuanto a la reserva de conciertos. Todas las negociaciones e información tales como jinete técnico y transporte serán manejadas y el pago hecho dentro de este módulo.

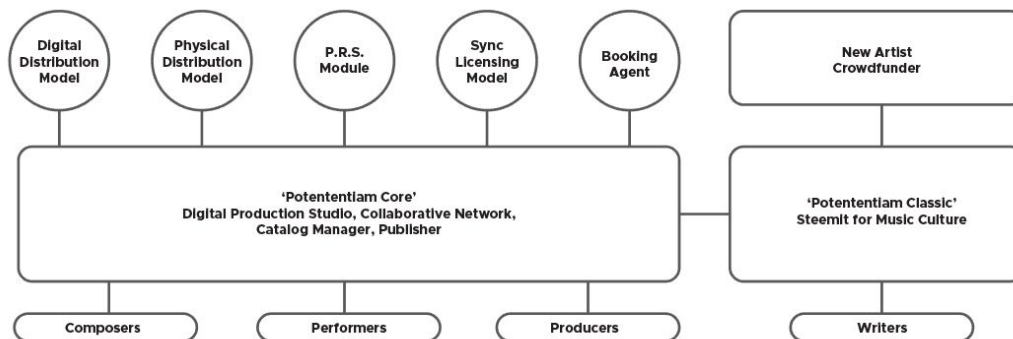
## 7. Crowdfunding del Nuevo artista

Para los proyectos que requieren una inversión de capital para llegar a buen término, los artistas pueden buscar la financiación colectiva a través de sus cuentas centrales potentiam. Esto podría ser un aspirante a artista que necesita para actualizar su en Home Studio con el fin de producir un álbum realmente profesional, o un grupo más establecido en busca de crear un vídeo de alta gama de música. Cualquiera que sea su aspiración profesional y la necesidad de capital puede ser, los artistas pueden presentar propuestas de financiación colectiva que se anunciará en el módulo hermano de potentiam Core, potentiam Classic, donde los usuarios pueden aportar PTM a cualquiera de las propuestas que encuentran interesantes y quieren para ayudar a que el proyecto sea una realidad.

## 8. Potentiam Classic

Nombrado en homenaje al legado del equipo potentiam como los fundadores de la publicación en línea de música Britznbeatz, potentiam Classic es una fuente de la multitud, la música centrada en la revista en línea. Piense en ello como Steemit para la industria de la música.

En 2016 las principales discográficas invirtieron \$4,5 mil millones globalmente en mercadeo y promoción. Esto significa que relativamente pocos ejecutivos de música determinan lo que los músicos y compositores son ascendidos a una amplia audiencia. Potentiam Classic busca descentralizar esta influencia al empoderar a los creadores de contenido con una plataforma abierta si se les puede recompensar por producir contenido. El contenido gratificante y sus efectos dentro del ecosistema potentiam se explicarán más adelante en la sección VI.



## VI. Los tokens de potentiam

La plataforma potentiam tendrá dos fichas que servirán para dos funciones diferentes. La moneda principal actuará como la columna vertebral de la plataforma y servirá como medio de intercambio para todas las transacciones de la plataforma. El token secundario subyacerá al sistema de calificación y recompensa de contenido de potentiam Classic.

### **Potentiam (PTM)**

PTM es el token de ERC20 de la plataforma y tiene toda la funcionalidad implícita en el mismo. Disponible durante preventa e ICO, token será la moneda necesaria para realizar transacciones en los distintos módulos de distribución asociados a potentiam Core. Los propietarios de fichas también tendrán la opción de apostar sus fichas en la bóveda potentiam otorgando derechos especiales dentro de la plataforma.

### **Potentiam Vault & Vault Nodes**

Owners of PTM will have the choice of whether to hold their tokens in their potentiam accounts wallet or any ERC20 compatible storage device. If they have them on the platform they will have the option to stake their tokens in the Potentiam Vault which will earn them special rights and privileges. Tokens placed in the Potentiam Vault will be staked for a set period of time and for every 10,000 PTM staked the owners will create and have ownership of one Vault Node. Users with less than 10,000 PTM can pool their tokens into a communal Vault Node and share the associated rights and privileges based on the weight of their contribution. A full description of Vault Nodes and their function will be expressed in part VII below.

### **Clout (CLT)**

The secondary token will underlie Potentiam Classic's rating system. It will remain internal to the platform and will be the currency with which readers reward content they like. Content ratings will determine both how the platform curates the content for readers, i.e. higher ratings will garner more prominence, and determine the share of PTM which is regularly awarded to content creators by the platform.

## Potentiam Classic Rating System

Potentiam Classic accounts will automatically be credited with 100 Clout when the account is initially created. These will be used at the reader's discretion to award to articles and content they like on Potentiam Classic. When a token is awarded to an article it will remain tied to the content for purposes of calculating PTM reward for a total of 30 days. This value is referred to as Article Power. After thirty days the token will be burned and the account from which it came will be replenished. A running total which tracks the complete number of tokens that have been awarded to the article will also be recorded and serve to determine its prominence for purposes of curation. This value is referred to as the Article Rating.

## VII. Platform Economics

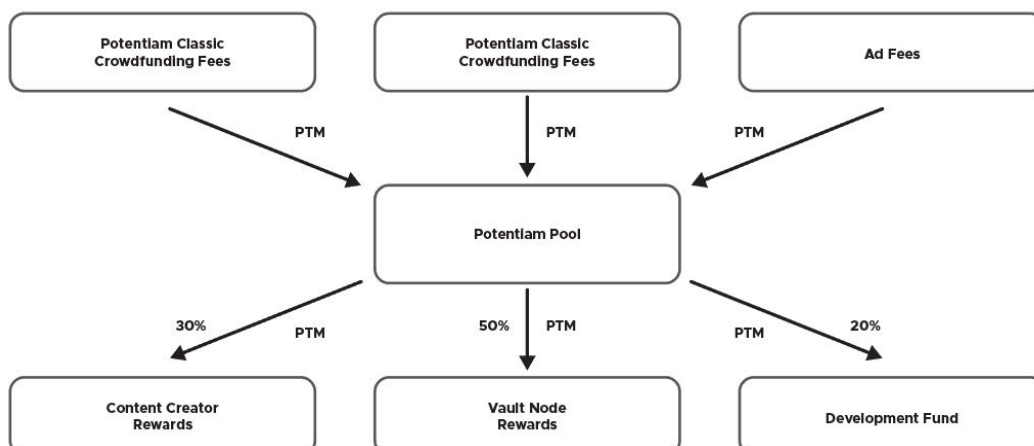
The PTM from transaction fees that are collected throughout the potentiam platform will all be deposited into in a central location referred to as the Potentiam Pool. Every 30 days the total balance of the Potentiam Pool will be distributed amongst three different categories; 30% for content creator rewards, 50% for Vault Nodes and 20% to the Development Fund.

### Recompensas: creadores de contenido y nodos de bóveda

El 30% asignado a los creadores de contenido se dividirá entre los artículos basados en sus valores relativos de poder del artículo. Por ejemplo, si en el momento de la distribución un artículo tiene un artículo activo potencia nominal de 1.000 CLT y suma de todas las potencias de artículo activo es de 10.000 CLT, el artículo recibiría el 10% de la parte de PTM que se destina a los creadores de contenido. El 50% asignado a la bóveda potentiam se distribuirá uniformemente entre todos los nodos de bóveda. Por ejemplo, si hay un total de 100 nodos de bóveda en la bóveda potentiam, cada nodo recibirá el 1% del PTM que se asigna desde el grupo potentiam a la bóveda potentiam.

### Fondo de desarrollo

El 20% del PTM distribuido por el potentiam Pool será asignado al fondo de desarrollo. Este fondo se utilizará para CrowdSource las propuestas de desarrollo de la comunidad. Cualquier persona puede presentar una propuesta con el objetivo de mejorar la plataforma potentiam de alguna manera material. Las propuestas de desarrollo serán revisadas y aprobadas o desaprobadas basándose en el voto de los propietarios del nodo Vault. Condiciones de aprobación TBD.



## VIII. Potentiam ICO

Un total de 100 millones de token serán acuñadas para la plataforma potentiam. Nuestro objetivo es hacer una experiencia extensa y pionera con las características de potentiam. Los fondos recolectados serán usados para el desarrollo técnico, legal, Testing, despliegue y mercadeo. 100 por ciento de los tokens totales asignados para nuestro equipo principal serán bloqueados en un contrato inteligente con una tasa de emisión del 5% por mes, comenzando un mes después del final del crowdsale público. Esto es para crear incentivos para que el equipo lo entregue, demuestre nuestro compromiso y aumente la confianza en el valor de PTM a los inversionistas. Si el crowdsale no alcanza la cantidad prevista, tenemos una estrategia para reajustar nuestras líneas de tiempo, desarrollo y proceso de mercadeo para acomodar con seguridad el resultado.

### Asignación inicial de tokens

La distribución del token se asignará de la siguiente manera:

- 60,000,000 (60%) Venta pública
- 25,000,000 (25%) Equipo del Potentiam (Bloqueado durante 20 meses)
- 11,000,000 (11%) Tokens de desarrollo de plataforma
- 3,000,000 (3%) Tokens del Bounty
- 1,000,000 (1%) Tokens del Reserve

Venta pública-cantidad de PTM que estará a disposición del público para su compra durante las ventas pre y Main.

Tokens de equipo-asignados a los fundadores de la plataforma potentiam.

Tokens de desarrollo de plataformas-usados en conjunto con las ganancias del crowdsale para financiar el desarrollo exitoso de cada rama de la plataforma potentiam.

Tokens del Bounty - Se usa como recompensa para varios programas de recompensas de bounty.

Tokens de Reserva - Mantenedas en reserva en caso de circunstancias ajenas.



## Aspectos del desarrollo

Desarrollo de software - Vital para la capacidad de mantener el avance de la API.

Marketing-continuar la publicidad para fomentar la adopción y el uso de potentiam, desarrollar relaciones públicas positivas, perseguir alianzas con entidades que avancen hacia estos objetivos.

Consultoría-contratar a expertos de la industria de un amplio espectro de sectores, incluyendo: estrategia de negocios, tecnología bloques, y marketing y comunicaciones para asesorar el desarrollo de potentiam, mensajería y objetivos generales.

Contabilidad-asegurar la gestión responsable, permitir los recursos para mejorar la transparencia y la responsabilidad, mejorar la sostenibilidad general, y trabajar con la legal y consultoría para avanzar en el proyecto.

## Detalles de la Venta pública

1 ETH = 4000 PTM

Presale Hard Cap = 5000 ETH

Total Hardcap = 15000 ETH

**Todos los tokens no vendidos serán quemados** (esto ocurrirá en el caso de no cumplir con nuestra PAC o en el caso de que el valor de ETH aumente hasta el punto en el que la tapa de la tapa dura se cumpla más rápido)

Bonos

Semana de preventa 1 Cap 3000 Ether = 20%

Semana de preventa 2 Cap 5000 Ether = 18%

Principal-semana de la venta 1 Cap 9000 Ether = 12%

Principal-semana de la venta 2 Cap 12000 Ether = 8%

Principal-semana de la venta 3 Cap 14000 Ether = 4%

Principal-semana de la venta 4 Cap 15000 Ether = 0%

Nota \* la venta principal comenzará dos semanas después del inicio de la preventa, o el momento en que los fondos recaudados hayan alcanzado la tapa dura de preventa, lo que ocurra primero.

## IX. Hoja de ruta y hitos

Módulos	Descripción	Tiempo
Diseño/construcción	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Diseño y construcción de plataformas de sobremesa</li> <li>-Diseño y construcción de aplicaciones Android</li> <li>-diseño de aplicaciones iOS y construir</li> </ul>	Semana 1-4
Potentium Classic	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Creación de la moneda PTM utilizando ERC-20.</li> <li>-Desarrollo de Smart Contract.</li> <li>-Carteras PTM para todos los usuarios registrados.</li> <li>-Envío y recepción de PTM.</li> <li>-Creación de la bóveda de almacenamiento PTM.</li> <li>-Mecanismo de almacenamiento de la bóveda PTM para definición período de tiempo.</li> <li>-Recompensa de nodo potentiam para almacenamiento en bóveda.</li> <li>-Almacenamiento colaborativo de PTM en bóvedas comunales.</li> <li>-Creación de tokens de rating de contenido (CLT).</li> <li>-100 CLT recompensa inicial a creación de cuenta.</li> <li>-Recompensas por la creación sobre la base del contenido Rating (CLT).</li> <li>-Validez de 30 días para el premio CLT en contenido.</li> <li>-Distribución de los ingresos de la plataforma basándose en el peso del contenido.</li> <li>-Mecanismo de votación por los propietarios de los nodos Vault sobre uso del fondo de desarrollo de plataforma.</li> </ul>	Semana 5-8
Potentium Core	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Registro y login del usuario.</li> <li>-Administración de perfiles de usuario/configuración de privacidad.</li> <li>-Catálogos de artistas y mecanismo de publicidad.</li> <li>-Búsqueda de artistas/bandas sonoras.</li> <li>-Filtros/clases sobre la base de géneros, último tendencias y popularidad.</li> <li>-Colaboraciones en creaciones.</li> <li>-Formación de bandas/grupos y perfiles.</li> <li>-Gestión de derechos de autor para bandas sonoras colaborativas que incluye porcentajes de regalías.</li> </ul>	Semana 9-13

Potentium Core	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Creación y edición de Soundtrack/video en estudio de producción.</li> <li>-Publicación de banda sonora al catálogo de artistas.</li> <li>-Funcionalidad de escucha de banda sonora.</li> <li>-Compra de licencia de banda sonora para su reutilización en otros proyectos.</li> <li>-Posibilidad de aceptar o rechazar la compra de licencia.</li> <li>-Distribución de derechos de autor entre los creadores sobre las ventas realizadas con Smart contratos.</li> <li>-10-15% deducción del honorario para generado ingresos en potentiam para ventas de Soundtrack/video.</li> </ul>	Semana 14-18
Agente de reservas	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Creación y publicidad de locales.</li> <li>-Reserva de artistas de potentiam plataforma.</li> <li>-Licitación en lugar con detalles de pago.</li> <li>-Iniciar los pagos de los artistas reservados.</li> </ul>	Semana 19-20
Crowdfunding	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Opción de creación de proyectos para artistas.</li> <li>-Creación de propuestas y Presentación.</li> <li>-Realizar inversiones para una participación en un proyecto.</li> <li>-Distribución de ingresos de proyectos a inversores y creadores.</li> </ul>	Semana 21-22
Sincronización de licencias	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Categorización de la música a través de a. I en la base del estado de ánimo.</li> <li>-Disponibilidad de música con o sin vocals para la licencia de sincronización.</li> <li>-Sistema de licitación para sincronización y licencia de usuario principal.</li> <li>-Opción de aceptación y rechazo de pujas para propietarios.</li> <li>-Pagos automáticos al propietario de banda sonora para pujas aceptadas.</li> </ul>	Semana 23-25

Distribución digital	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Distribución con licencia a proveedores de servicios digitales.</li> <li>· Exponer API a DSP para su integración en su portal web. <ul style="list-style-type: none"> <li>· Distribución a través de streaming y descargas realizadas en portal web de clientes.</li> </ul> </li> <li>· Cargos de licencia y distribución sobre descargas y streaming.</li> <li>· Automatic payments to owner artists on Pagos automáticos a artistas propietarios en potentiam a través de Smart Contract.</li> </ul>	Semana 26-28
Distribución física	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Distribución con licencia a los fabricantes</li> <li>· Registro de usuario del fabricante en potentiam. <ul style="list-style-type: none"> <li>Contratos de arrendamiento de CDs y vinilos</li> <li>versiones de bandas sonoras en cuotas decididas.</li> </ul> </li> <li>· Pagos automáticos a propietarios de ventas realizadas a través de distribuidores físicos.</li> </ul>	Semana 29-30
Licencias de desempeño público	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Creación de cuenta de locutor con mecanismo de pago.</li> <li>- Acceso al catálogo potentiam desde cuenta de la emisora.</li> <li>- Adición de información de PRS para el uso de potentiam bandas sonoras/videos.</li> <li>- Informe de pagos y informe de uso de PRS Además.</li> <li>- Distribución de ingresos a creadores basados en informes de uso.</li> </ul>	Semana 31-32
Fase de prueba	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pruebas de integración de todos los módulos</li> <li>- Prueba de Android y iOS App</li> <li>- Notificación y corrección de errores</li> </ul>	Semana 33-36
<b>GO LIVE</b>		
Go Live	Los datos de prueba serán borrados y el sitio web será en vivo. El cliente tendrá que introducir datos en tiempo real para hacer que el sitio web vaya en directo	Semana 36

## X. El equipo central

Marcus O Adetola

**CEO**

*Marcus se aventuró en la industria de la música dirigiendo a artistas emergentes y presenció las tremendas dificultades presentes. Siendo uno que no ve obstáculos sólo oportunidades, fundó Britznbeatz una plataforma de música Discovery uk Music.*

*Él es un empresario integral y un solucionador de problemas.*



Ali Zain

**CTO**

*Ali Zain tiene más de una década de experiencia en el desarrollo de aplicaciones de stack completo. Es experto en desarrollo de bloques, cryptocurrency & ICO. También co-fundó Ideofuzion.*

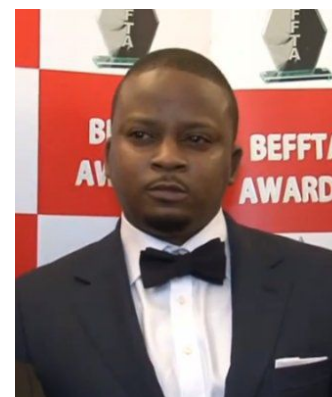


Ben Balogun

**COO**

*Ben es un empresario en serie que adquirió su BSC en contabilidad y Finanzas de la Universidad de Plymouth.*

*Sus pasiones son la música y la FinTech. Es cofundador de Britznbeatz y potentiam. Él prevé potentiam dando el control sobre la dirección creativa y la recompensa en la industria de la música y del entretenimiento de nuevo a la gente con la ayuda del bloques.*



## XI. Aviso Legal

*Este libro blanco contiene las referencias directas a la tecnología de cryptocurrency y de bloques y mientras que los parámetros legales no se definen claramente hasta ahora. A partir de cuándo se establecen distinciones y especificaciones legales potentiam se esforzará por mantenerse obediente. Por lo tanto, algunos de los procesos aquí están sujetos a cambios.*

La moneda virtual no es de curso legal, no está respaldada por el gobierno y las cuentas y los saldos no están sujetos a las protecciones de los consumidores. Este documento (incluyendo sin limitación cualquier contenido u otra parte del mismo) contiene información general solamente, y nosotros no estamos, por medio de este documento, haciendo asesoramiento de inversión o una oferta para invertir. Antes de tomar cualquier decisión o cualquier acción que pueda afectar sus finanzas o negocio, usted debe consultar A un asesor profesional calificado. Potentiam. IO no asume responsabilidad o garantía de devolución por el uso de las soluciones mencionadas en este documento. Este artículo se proporciona para el propósito de la discusión, y no hacemos ninguna representación o garantías expresas o implicadas con respecto a él. Sin limitar lo anterior, no garantizamos que este documento será libre de errores, o que cumplirá cualquier criterio particular de rendimiento o calidad. Su uso de este documento y su información es bajo su propio riesgo y usted asume la plena responsabilidad y el riesgo de pérdida resultante de sus decisiones basadas en la información en este documento. No seremos responsables de ningún daño directo, indirecto, especial, INCIDENTAL, consecuente o punitivo, ni de ningún otro daño, ya sea en una acción de contrato, estatuto, agravio (incluyendo, sin limitación, negligencia), o de otro modo, relacionado con o Que surjan del uso de la información de este documento, incluso si supiéramos, o debería haber sabido, de la posibilidad de tales daños. Las renunciaciones y limitaciones de responsabilidad arriba mencionadas serán aplicables no sólo a nosotros, sino también a cada entidad e individuo asociado con POTENTIAM. IO. Y a nuestro respectivo personal. Las renunciaciones anteriores y las limitaciones de responsabilidad son aplicables en la máxima medida permitida por la ley, ya sea en contrato, estatuto, agravio (incluyendo, sin limitación, negligencia) o de otra manera. Los fundadores y la gerencia del proyecto de POTENTIAM pueden ajustar el contenido de este Web site y de sus papeles y documentos mientras que la proposición y el modelo de negocio maduran. NO se permite ninguna copia o reproducción no autorizada.