

LIVETREE ADEPT

Own the future of entertainment

Advanced Decentralized Entertainment Platform for Transparent distribution

WHITEPAPER

LIVETREE ADEPT
Advanced Decentralized Entertainment Platform for Transparent distribution

Ashley Turing – agradeciendo a los muchos contribuidores, 5 de octubre de 2017

RESUMEN EJECUTIVO

LiveTree es una compañía de financiación colectiva socialmente responsable con sede en Londres, Reino Unido. Durante los últimos dos años, ha capturado el 5% del mercado de financiación colectiva (en la categoría de películas y contenido) y forjado alianzas con numerosas personalidades líderes en el mundo del entretenimiento, incluyendo el Future Film del British Film Institute, el Screen Arts Institute, Red Rock Entertainment y 20 organizaciones independientes. LiveTree ha recopilado un [directorio](#)¹ de contactos de más de 14.000 proveedores de entretenimiento y miles de individuos que trabajan en cine, TV y contenido.

Habiendo establecido un [modelo de financiación colectiva](#)² único, exitoso y sostenible para los proyectos de cine y TV, LiveTree y sus socios han identificado los siguientes problemas en la industria del entretenimiento:

- **Financiación, creación y distribución de proyectos creativos:** La industria del entretenimiento sufre métodos incoherentes de financiación. No hay un modelo de buenas prácticas de financiación, y el resultado es que la financiación de proyectos se efectúa de manera heterogénea de proyecto a proyecto en función del acceso, tiempo y contactos.

La misma incoherencia se aplica para el proceso de distribución de contenido. Tradicionalmente, se comparte nuevo contenido en el gran mercado a través de festivales de cine y ferias de contenido. Esta ruta hacia el mercado está frecuentemente fuera del alcance de los creadores, lo que significa que su valioso contenido (por ejemplo, la próxima serie de éxito potencial de TV) puede ser pasado por alto. El sistema actual también dificulta el trabajo de los retransmisores y distribuidores que buscan nuevo contenido por ser opaco, ineficiente y falto de un mecanismo consistente de evaluación de potencial de mercado de proyectos en términos económicos.

- **Guardianes del contenido:** Los grandes distribuidores online, como Netflix, Google y Facebook, actúan como guardianes creativos de nuevo contenido. Dominando el mercado, filtrando y preseleccionando lo que está disponible para los espectadores en base a su propio beneficio, estas corporaciones añaden otra barrera impidiendo que los consumidores accedan al contenido que quieren. En consecuencia, los creadores de contenido actualmente no tienen medios directos, de igual a igual para contactar con sus (a veces millones) fans, que estarían dispuestos a pre-comprar su contenido y promocionarlo apasionadamente entre sus amigos y contactos.

¹ <https://secure.livetree.com/#!/search-directory>

² <https://secure.livetree.com/#!/howitworks> El modelo de financiación colectiva único de LiveTree está basado en una serie de escenarios win-win. El primero es que los creadores de proyectos destinan un porcentaje del dinero recaudado a blogueros, influencers y quienquiera que les ayude a financiar y promocionar su Proyecto. Así, el dinero que habría sido pagado a redes sociales corporativas y motores de búsqueda por publicidad se reparte entre aquellos que activamente hicieron posible el proyecto. En segundo lugar, los creadores de proyectos que financian colectivamente su trabajo a través de LiveTree también destinarán un porcentaje del dinero recaudado a una organización benéfica o sin ánimo de lucro. Para muchos seguidores potenciales, saber que su inversión no solo apoya un gran proyecto creativo sino que ayuda a una buena causa es un poderoso incentivo.

- **Salvando la brecha entre la industria creativa tradicional y la tecnología:** las turbulencias económicas han tenido un impacto en los proyectos creativos, y los presupuestos se han reducido en los últimos años. Los proyectos son cada vez más dependientes de conexiones personales, riqueza privada y conocimiento dentro del mundo en vez del talento y la dedicación. Está claro que hace falta un cambio para ayudar a los consumidores y a los desarrolladores de contenido creativo con un enfoque estructurado, orientado al mercado para la distribución y financiación.

LiveTree está preparado para embarcarse en un nuevo proyecto que se orienta hacia esos retos de la industria. Este whitepaper fija su solución en tres áreas clave:

- **LiveTree ADEPT:** plataforma descentralizada que reinventa el proceso de creación de contenido, financiación y distribución. La distribución se realiza a través de Blossom, un sistema de gestión de derechos digitales descentralizado, disruptivo, que pretende revolucionar cómo se comparte y consume el contenido.
- **Seed de LiveTree:** como soporte de ADEPT hay un token digital llamado Seed, diseñado para proporcionar igualdad y eliminar las barreras de entrada que restringen el mercado. Su valor se crea mediante demanda, potenciada por su uso en la plataforma y subsiguientes recompras en los mercados secundarios.
- **Incubadoras de LiveTree:** Las incubadoras, operadas por socios de LiveTree por cineastas nominados a los Oscar (y BAFTA), están diseñadas para impulsar las carreras tanto de talentos emergentes como de cineastas experimentados. Proporcionando contenido y proyectos del mundo real, también ayudan a migrar la industria actual a ADEPT. Además de realizar proyectos del mundo real que pueden usarse como prueba de estrés de los contratos inteligentes durante la fase de desarrollo, las incubadoras proporcionan contenido que puede ser usado para comercializar y añadir valor a ADEPT, porque el contenido se vende en Seed.

De cara a asegurar el éxito de este proyecto, el enfoque de LiveTree es pragmático y anclado en el mundo real. No se cuenta con la asunción de que la industria global del entretenimiento de 500.000 millones de dólares va a cambiar de la noche a la mañana, o que los consumidores están a punto de dejar de ver películas y contenido de TV a través de los canales tradicionales. Así, el proyecto ha sido estructurado con socios de la industria en cinco fases clave para realizar incrementalmente el valor para los compradores de Seed:

1. **Producto mínimo viable (PMV):** Diseñado para crear ingresos en Seed inmediatos por la venta de contenido desarrollado en las Incubadoras
 - a. Nota: Hay tres producciones potencialmente inmediatamente disponibles a través de [Red Rock Entertainment](#).
2. **Financiación colectiva:** Migración del negocio de financiación colectiva de LiveTree
3. **Network:** Migración del [directorio](#) de contactos y creación de una red de contactos orientada a mercado
4. **Blossom:** Lanzamiento del canal pre-pay-to-view (PPVOD) permitiendo a los fans pagar por adelantado contenido que les gustaría que se hiciera
5. **Blossom TV:** Potencia la adopción generalizada

Cada vez es más claro que la blockchain, con su capacidad de simplificar la creación de contenido, distribución y financiación, representa el futuro de las industrias creativas. Aquellos que compren Seed ahora, como propietarios de dichas futuras industrias, estarán bien posicionados para aprovechar los beneficios de ese nuevo mundo creativo a medida que la plataforma LiveTree se expanda globalmente a lo largo de 2018.

1 Índice

RESUMEN EJECUTIVO	Error! Bookmark not defined.
2 Contexto	4
3 Antecedentes	Error! Bookmark not defined.
3.1 El sistema actual	Error! Bookmark not defined.
4 LiveTree ADEPT	6
4.1 Creación de contenido: creando lo que la gente quiere	6
4.2 Financiación: financiamiento de proyectos único	7
4.3 Distribución: Canal descentralizado Blossom	8
5 Incubadoras de LiveTree	10
6 Seed LiveTree	10
5.1 Una nueva forma de propiedad en entretenimiento: Seed	10
5.2 Generando valor para Seed	10
5.3 Programa de incentivos	11
7 Gobernanza	12
7.1 Estructura	Error! Bookmark not defined.
7.2 Transparencia	13
7.3 Código abierto	Error! Bookmark not defined.
7.4 Socios	Error! Bookmark not defined.
8 Arquitectura técnica	Error! Bookmark not defined.
8.1 Enfoque	Error! Bookmark not defined.
8.2 Recursos técnicos	Error! Bookmark not defined.
8.3 Licenciamiento	Error! Bookmark not defined.
8.4 Consideraciones clave	Error! Bookmark not defined.
8.5 Componentes lógicos clave	Error! Bookmark not defined.
8.6 Hoja de ruta tecnológica	Error! Bookmark not defined.
9 Financiero	24
9.1 Fase 1: Producto Mínimo Viable	26
9.2 Fases 2 y 3: Evolucionando la plataforma	26
9.3 Fases 4 y 5: Blossom capta cuota de mercado	26
9.4 Presupuesto	Error! Bookmark not defined.
9.5 Mercado	Error! Bookmark not defined.
10 Equipo	Error! Bookmark not defined.

2 Contexto

Los mercados mundiales todavía están lidiando con el post-shock del crash financiero de 2008 y los niveles de deuda insostenibles creados por las cada vez mayores divisiones geopolíticas, sociales y fiduciarias. Una década de turbulencias económicas ha tenido un gran impacto en los proyectos creativos, que han visto sus fuentes de financiación reducirse a niveles peligrosamente bajos. La progresión de las carreras dentro de las industrias creativas también ha sido fuertemente degradada debido a presupuestos cada vez menores, dependiendo cada vez más en contactos personales, capital privado o conocimiento dentro del mundillo más que en el talento y la dedicación.

Un obstáculo es la dificultad de valorar proyectos creativos en términos económicos. En el pasado, los proyectos creativos se juzgaban según la capacidad de mejorar la sociedad y condición humana, así como entretener. En el clima más duro de hoy día, solo los proyectos que han sido seleccionados como atractivos para el público general tienen opciones de recibir financiación. Esto supone un enfoque del contenido que limita tanto la elección del consumidor como la diversidad creativa.

ADEPT es la respuesta a esta economía creativa constreñida e insostenible. La plataforma representa un futuro alternativo para la industria del entretenimiento (uno en el que las habilidades creativas y comerciales necesarias para producir, llevar al mercado y distribuir contenido funcionan sinérgicamente más que en oposición). Esto permite a los creativos crear dentro de la red de seguridad de un enfoque orientado a mercado de distribución e inversión. Esto otorga a los distribuidores acceso a nuevo contenido Premium, y a los seguidores más capacidad de elección en términos de qué y cómo invierten en creatividad. En resumen, la nueva plataforma representa un cambio de paradigma en el enfoque a la creatividad y la estructura de negocio global de 500.000M de dólares que lo soporta.

3 Antecedentes

La misión de LiveTree es desarrollar una red financiera creativa que beneficie a todos los participantes, la primera fase de la cual ha sido lograda en la forma de una plataforma de financiación alternativa que crea disrupción en la publicidad online y empodera el potencial humano.

3.1 El sistema actual

El [sistema de financiación colectiva basado en recompensas](#)³ de LiveTree es exitoso, está totalmente operativo y ha servido como prototipo para la plataforma de próxima generación propuesta. A diferencia de otras muchas compañías que penetran en el espacio de la blockchain, LiveTree ha probado y testado con experiencia la financiación de proyectos creativos, junto a un número de socios de la industria ya establecidos. Esta sección explica cómo funciona el su modelo existente.

Bajo el sistema actual, la gente apoya un proyecto con lotes de dinero y, a cambio, los creadores de contenido agradecen a sus seguidores con recompensas basadas en el tamaño de la inversión. La recompensa puede ser, por ejemplo, una copia firmada de un guion, o una cena con talentos de Hollywood. Fundamentalmente, las recompensas son un producto, servicio u experiencia relacionados con el proyecto. No hay intercambio de participaciones a cambio del soporte financiero, por lo que el único riesgo de un creador de proyectos es la pérdida de su tiempo. Este sistema es también muy efectivo en términos de asesoramiento del potencial de mercado de un proyecto y enganche de demanda.

Uno de los retos principales con la financiación colectiva, no obstante, es cómo hacer que la gente sea consciente de nuevos proyectos. En un mundo de sobresaturación de información, puede ser difícil para las empresas creativas sobresalir. La solución de LiveTree fue crear un sistema de publicidad de red financiera que arrojará luz en cómo se monetiza el intercambio de información y funciona en beneficio de las personas, en vez de las redes sociales y los motores de búsqueda que dominan el espacio de la publicidad online. Esos poderosos actores actúan como centinelas, filtrando la información y los datos en pro de su propio beneficio financiero, con repercusiones en toda la sociedad.

Al igual que cuando un buen amigo recomienda una película o serie de TV, LiveTree se ha dado cuenta de que la manera más efectiva de publicitar proyectos es la técnica probada en el tiempo de la recomendación personal. En base a este conocimiento, un sistema de referencias fue embebido en la plataforma de financiación colectiva. Llamado “Branching Out”, en línea con el imaginario de LiveTree, permite a los creadores de proyectos dedicar un porcentaje de su dinero a llegar a bloggers, influencers y particulares si recomiendan un proyecto en sus redes o a sus amigos o contactos. En la práctica, esto significa que quienquiera que recomiende a un contacto un proyecto gana un porcentaje de la comisión del dinero recaudado. La comisión ganada por el promotor (o “Brancher”, en la lengua vernácula de LiveTree) es definida por el creador del proyecto. El Brancher puede referir a un amigo un proyecto simplemente compartiéndolo online a través de cualquier canal social. Los creadores de proyectos también pueden dedicar un porcentaje de los fondos que recauden a organizaciones sin ánimo de lucro, lo que también incentiva su comercialización.

³ <https://secure.livetree.com>

4 LiveTree ADEPT

Armados con el aprendizaje de su plataforma ya generadora de ingresos, LiveTree está lista para lanzar ADEPT (**A**dvanced **D**ecentralized **P**latform for **T**ransparent distribution). La nueva plataforma apoya proyectos a lo largo de todo su ciclo de vida, desde la creación hasta la distribución de financiación. Es un modelo que no solo re-imagina la operación existente en LiveTree, sino todo el proceso creativo de la industria del cine, TV y contenido.

El objetivo de ADEPT es incentivar a los Branchers, seguidores, consumidores y cualquier parte interesada en ayudar a comercializar los proyectos, aprovechando el efecto de red para amplificar el valor del proyecto y liberar su máximo potencial en términos de popularidad y éxito.

La economía en red posibilita a los creadores de contenido conectarse y formar nuevas relaciones para que sus proyectos den frutos. La interacción entre Branchers (consumidores, proveedores, distribuidores, organizaciones sin ánimo de lucro, influencers) y seguidores crea escenarios sostenibles, mutuamente beneficiosas que motivan financieramente a todos los involucrados para ayudar al proyecto a tener éxito aumentando su popularidad. Los branchers, seguidores y creadores están ligados por contratos inteligentes, implementados en la plataforma blockchain de Ethereum, que son descentralizados y completamente transparentes. Además, los contratos inteligentes, que pueden ser negociados entre particulares, compañías o grupos, eliminan los costes legales, disminuyen las barreras de entrada y abren la puerta a nuevas formas de colaboración, financiación y distribución.

Los siguientes sub-apartados muestran la estrategia de LiveTree conectando a las personas en una economía de red que funciona en beneficio de la creatividad y el valor de Seed.

4.1 Creación de contenido: creando lo que la gente quiere

Todo gran proyecto comienza con una gran historia. Para hacer esa historia realidad, hace falta un gran equipo. Cuanto más fuerte la historia, mayores oportunidades de atraer talento de nivel mundial, tanto en frente de la cámara como detrás de ella. Pero todo el mundo en ese equipo necesita conocer los términos de su compromiso, específicamente su potencial de ganancias, beneficios y riesgos. Una vez que dichos términos han sido definidos, se puede formar un equipo.

La larga lista de créditos al final de una película o serie de televisión es un indicador del tamaño del equipo necesario para producir contenido Premium. El año pasado, LiveTree ha estado creando un listado de contactos de figuras establecidas en la industria, que actualmente cuenta con más de 14.000 empresas e individuos. Los creadores de proyectos pueden añadir sus propios participantes a la red en función del proyecto que se trate.

Hay potencialmente decenas o incluso centenares de personas en un equipo, y cada persona traerá su propia red o amigos y contactos al proyecto.

Para ayudar a guiar a creadores, fans, inversores, creadores de proyectos y todos los participantes en un proyecto, ADEPT también valorará transparentemente basados en analíticas de LiveTree ADEPT de gobernanza comunitaria. Inicialmente el sistema de valoración consistirá en estadísticas basadas en el equipo y financiación del proyecto. El sistema es de código abierto y basado en datos de la comunidad, lo que significa que el creador y el consumidor, no una empresa, tienen el control de lo que llega a la pantalla.



Los miembros del equipo también pueden referir a potenciales seguidores del proyecto y ganar un porcentaje de cualquier cantidad que se invierta, pagado en Seed. Este pago en Seed sirve para incrementar tanto la demanda del token como su valor. Los contratos inteligentes simplifican acuerdos complejos, eliminan gastos legales, crean transparencia y garantizan flujos de pagos.

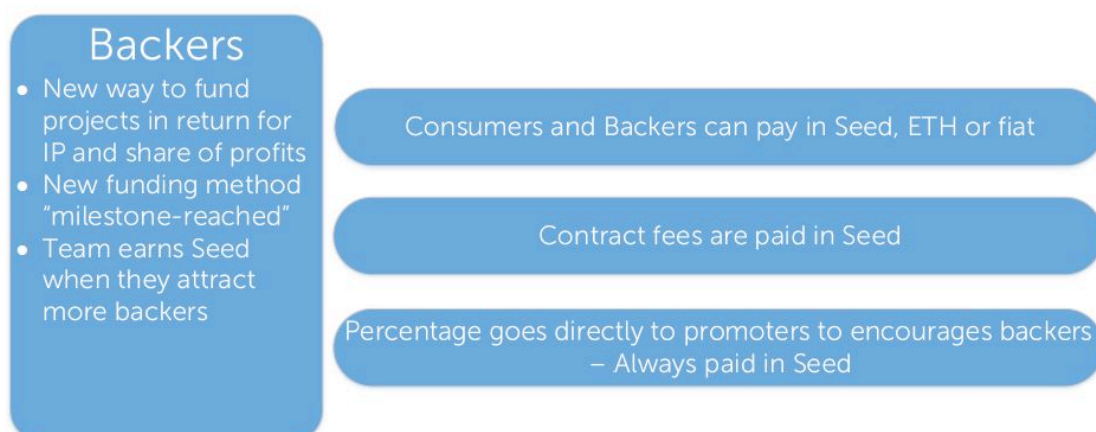
4.2 Financiación: financiamiento de proyectos único

ADEPT ofrece dos nuevos retornos de los fondos sin precedentes, así como un modelo de financiación:

- **Retorno de ingresos:** Esta opción permite a los promotores ganar un porcentaje de cualquier venta. Por ejemplo, si el creador de un proyecto opta por usar Blossom TV, los promotores ganan un porcentaje de cada pay-per-view.
- **Retornos de derechos de PI:** Múltiples contratos cubren diversas opciones de transferencia de Propiedad Intelectual, incluyendo en función del territorio, por episodio o por licencia. Esto se desarrolla más en profundidad en la sección técnica de la Gestión de Derechos Digitales (DRM, del inglés) del whitepaper.
- **Modelo por “hito logrado”:** La industria de la financiación colectiva actualmente tiene dos modelos. El primero es el modelo “todo o nada” según el cual, si no se cumplen los objetivos de financiación, los fondos se devuelven a los promotores. Por ejemplo, si el objetivo de financiación son 1.000\$ y se recaudan 999\$, el creador conserva lo que se ha desembolsado.

ADEPT presenta un modelo totalmente nuevo: “hito logrado”. Bajo este sistema, se fija un hito objetivo y los fondos de los promotores solo se liberan a la

finalización. Por ejemplo, el creador fija dos hitos, el primero de 1.000\$ y el segundo de 2.000\$. Los promotores pre-financian los primeros 1.000\$, que son liberados solo a la finalización (o agotamiento del plazo). Este proceso se repite con cada hito preestablecido. Si ocurriera una controversia se llevaría a cabo un procedimiento de arbitraje similar al procedimiento de resolución de conflictos actual de LiveTree (al estilo eBay).



ADEPT es la primera plataforma que ofrece a los creadores de contenido una combinación de financiación colectiva basada en recompensas, reparto de beneficios e ingresos de PI. Su modelo de financiación basado en "hitos logrados" es único también. Estos son posibles a través del uso de contratos inteligentes y tecnología descentralizada. Todas las cuotas de contratos y pagos en Seed aumentan la demanda del token y, como resultado, su valor. Estas innovaciones por sí solas ayudarán a ADEPT a convertirse en el líder del mercado en la industria de la financiación colectiva global de 1.000M\$ para cine, TV y contenido.

4.3 Distribución: Canal descentralizado Blossom

Usando el poder de red de un equipo conformado por centenares de miles de miembros potenciales, los creadores de contenido pueden decidir la mejor manera de comercializar y distribuir su trabajo. ADEPT proporciona tres escenarios posibles de distribución:

Blossom: Nuevo canal online revolucionario operado por ADEPT. Inicialmente, operará puramente usando el modelo de pre-pay-to-view (PPVOD) único de ADEPT de cara a captar cuota de mercado. Esto permite a los fans pre-pagar por el contenido que quieren ver. Se prevé que los creadores de contenido independientes y las incubadoras de LiveTree serán los primeros adoptantes. Los modelos de suscripción (estilo Netflix), publicidad (estilo YouTube) y pay-per-view se añadirán a medida que los creadores de contenido profesionales lleven Blossom al público general.

Blossom TV proporciona una conexión directa, peer-to-peer, entre creadores de contenido y espectadores. Se promueve la valoración y el compartir contenido mediante la gestión de derechos digitales de Blossom (DRM) y se recompensa en Seed. Blossom proporciona a los espectadores una experiencia interactiva totalmente nueva. Se prevé que los consumidores serán capaces de elegir lo que se hará de un modo totalmente interactivo y "gamificado".

Streaming Online: Este modelo de distribución utiliza la popularidad de YouTube y Vimeo para crear una tendencia migratoria hacia Blossom. Está destinado a profesionales y creadores de contenido emergentes que quieren lograr exposición y aumentar la popularidad de sus proyectos. Esta opción reconoce que esos canales son extremadamente populares, y canales poderosos para capturar cuota de mercado. (Aviso: Google requiere que sus usuarios tengan una cuenta especial de "partner". Vimeo tiene requisitos similares para acceder a las APIs y sacar ingresos)

Retransmisores tradicionales: Este modelo proporciona acceso a los retransmisores con infraestructura existente (para lanzamientos de TV y cinematografía). Tradicionalmente, los contratos de licencia se negocian entre creadores de contenido establecidos y ejecutivos de ventas. Actualmente este proceso de negociación puede durar meses y, en algunos casos, años. Los contratos inteligentes de ADEPT reducen esta complejidad, proporcionando a los distribuidores más tiempo para negociar más ventas, lo que significa que más contenido llega al mercado. Además, el sistema de valoración ADEPT Analytics proporciona un medio eficiente de conectar creadores de contenido con distribuidores que están buscando nuevo contenido fresco.



Blossom representa el punto de distribución de un mercado nuevo, innovador, que está destinado a revolucionar la industria. Proporciona estadísticas transparentes de visualizaciones a los creadores de contenido profesionales (algo que los proveedores centralizados como Netflix y Amazon se niegan a ofrecer a los productores), gestión de derechos digitales transparente y gamificación (véase DRM que está actualmente bloqueado en soluciones centralizadas proporcionadas por corporaciones como Microsoft, Google y Apple), mejora de la eficiencia en negociaciones contractuales con ejecutivos de ventas y creadores de contenido emergentes creando el primer servicio de prepago por ver, empoderando al consumidor para dar Seeds a lo que elija que debe hacerse. Blossom proporciona a los consumidores un nuevo nivel de interactividad. Pueden elegir, donde sea aplicable, qué estrellas aparecerán en el siguiente episodio, película o contenido, qué obtiene financiación y reciben recompensas por valorar y promover el proyecto, en Seed.

Todos los ingresos derivados de Blossom (suscripciones, anuncios, pay-per-view, prepago) se pagarán en Seed creando, de nuevo, demanda y aumentando su valor esperado.

5 Incubadoras de LiveTree

Claramente, la industria del cine, TV y contenido creativo no va a cambiar de la noche a la mañana, lo que significa que la plataforma debe funcionar en los mercados de hoy día así como en los del mañana. Para ello, una parte de los fondos recaudados a través de la venta de Seed se usará para crear una serie de incubadoras que producirán contenido Premium, incluyendo documentales y proyectos de TV, cine y online.

LiveTree ha estado trabajando codo con codo con BFI Future Films, Screen Arts Institute, Red Rock Entertainment y un gran número de otros productores ejecutivos y socios de distribución para diseñar la programa de incubadoras.

El objetivo del programa de incubadoras es:

- Experiencia en Mundo real: Las incubadoras sirven como pruebas de estrés de la plataforma ADEPT en condiciones del mundo real, mientras que fomentan la colaboración de la industria, la confianza y la transparencia
- Oportunidad: Ayuda a los creativos a crear contenido nuevo y original, que a cambio ayuda al mercado y promueve ADEPT
- Seed: Todos los proyectos financiados a través de las incubadoras operarán en Seeds. Las incubadoras proporcionan una ruta sencilla para que la industria creativa global se mueva a la plataforma descentralizada ADEPT

En la primera fase, las Incubadoras se lanzarán en Londres y California, seguidas de Nueva York y, provisionalmente, Pekín. La expansión a otras regiones y territorios se llevará a cabo una vez que las incubadoras de Londres y California hayan sido establecidas.

6 Seed de LiveTree

5.1 Una nueva forma de propiedad en entretenimiento: Seed

Soportando ADEPT está un token digital llamado Seed de LiveTree, que refleja la inventiva de LiveTree. Seed está diseñado para incentivar el buen comportamiento dentro del ecosistema de LiveTree, recompensar a la comunidad de la plataforma y, además, proporcionar retornos potencialmente significativos a aquellos que los posean. Los beneficios generados por ADEPT⁴ se usan para recomprar Seed. Esto además de la actividad interna de la plataforma. La recompra de Seed conllevará el crecimiento de la economía conectada, que a cambio se espera que incremente el valor de Seed.

Aquellos que compren Seed en la venta inicial tienen la oportunidad de captar valor por estar al comienzo del futuro de cómo interactuamos con el contenido audiovisual.

5.2 Generando valor para Seed

⁴ Los beneficios usados quedan a la discreción de la Comunidad de LiveTree

A medida que un proyecto se mueve por el ecosistema ADEPT, se compra Seed y se genera demanda. Esta demanda es proporcional a la actividad de la comunidad al completo. Como Seed no es una cantidad fija, su valor se potencia por la demanda.

LiveTree puede reinvertir los beneficios en la compra de Seed de mercados secundarios, lo que se prevé que anime la demanda y aumente el valor de Seed. En concreto, la demanda de ingresos de Seed se genera a través de:

- **Comisión de Branch de ADEPT:** Fans, blogueros, influencers y empresas que ayudan a financiar un proyecto compartiéndolo (o haciendo “branching” de él, en lengua vernácula de LiveTree) o valorándolo en una gamificación interactiva a través de Blossom son recompensados con Seed. Este mercado de gamificación totalmente nuevo se acompaña por la captación de cuota de mercado de gigantes corporativos de publicidad como Facebook y Google.
- **Comisiones de ADEPT:** Comisiones de financiación colectiva y contratos inteligentes. La comisión está fijada en un 2,5%, que es extremadamente baja en comparación con la normal de la industria de entre el 5% y el 20%. Actualmente LiveTree carga el 4,65% (con 2,4% más un plus de 20p por transacción yendo para los proveedores de tarjetas de crédito), comparado con las comisiones de entre el 5%-10% que se quedan otras plataformas de financiación colectiva. Estas comisiones más bajas, además de la plataforma en-to-en permiten a ADEPT no solo generar un nuevo mercado, sino captar cuotas potencialmente grandes de la industria de la financiación colectiva y el entretenimiento como un todo.
- **Financiación de ADEPT:** Proyectos financiados completamente en Seed.
- **Incubadoras de LiveTree:** La venta de nuevas películas, TV y contenido creativo original específicamente creado para ADEPT
- **Blossom:** SVOD, TVOD, AVOD y un nuevo modelo en el que somos pioneros ADEPT PPVOD.

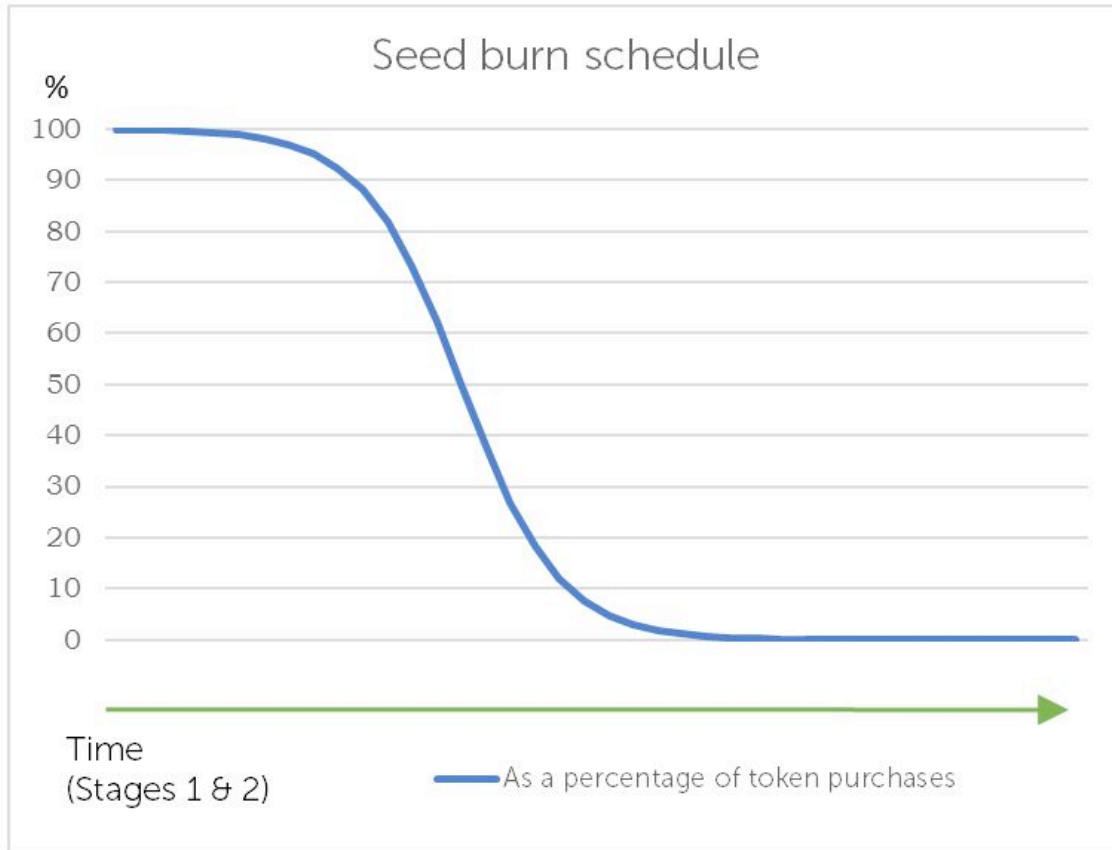
5.3 Programa de incentivos de Seed

Se ha empleado una gran cantidad de tiempo y consideración a la pregunta de los incentivos en Seed que recompensarían buenas causas, el crecimiento del ecosistema, ayuda al efecto de red y podrían servir como una plantilla sostenible para futuras economías.

Los Seed recomprados serán:

- **Redistribuidos en la plataforma para animar comportamientos que promuevan la adopción del mercado de ADEPT:**
 - Se enviará Seed a los top Branchers que hagan crecer la comunidad de seguidores y proyectos;
 - Se enviará Seed a desarrolladores de código abierto que ayuden a aumentar el alcance de ADEPT. La comunidad de código abierto es vista como la clave al crecimiento de la plataforma. Los desarrolladores que pueden extender la funcionalidad de los contratos, ayudan a definir las guías de incentivos, y juegan un papel activo en la comunidad LiveTree no son solo el eje del diseño de la plataforma, sino que además aseguran su éxito futuro.
- **Sacados de circulación:** Durante las fases iniciales de lanzamiento de ADEPT, los Seed readquiridos por la plataforma (no custodiados por consumidores) serán

destruidos para ayudar al aumento de valor de Seed. Como los Seed se han creado en una cantidad fija, esto aumentará la escasez y la demanda general de mercado. Se espera llevar a cabo la destrucción de tokens durante la primera y segunda fase. El siguiente gráfico ilustra la agenda de destrucción de tokens anticipada en cuanto a porcentaje de tokens recomprados. Esto se espera que sea ventajoso, en particular, para aquellos que compren Seed en la venta inicial.



7 Gobernanza

Apertura y transparencia son integrales en la filosofía y misión de ADEPT. Como resultado, operará de acuerdo a una estructura de gobernanza abierta y transparente, similar a aquellas que se encuentran en otros proyectos de comunidades de código abierto. El ecosistema de la plataforma se ve como una red de creadores, promotores, Branchers, organismos de beneficencia y consumidores. El objetivo es usar este ecosistema como un ejemplo de cómo una economía en red puede ayudar a las buenas causas mientras que genera beneficios y crecimiento sostenible.

El propósito de ADEPT es proporcionar beneficios abiertos y transparentes a sus usuarios en las industrias de cine, TV y contenido creativos. La estructura de su gobernanza corporativa está por tanto diseñada para lograr esos objetivos.

La plataforma representa una entidad corporativa no estándar. Su mandato es crear una economía sostenible que beneficie tanto a los participantes como a la comunidad en general.

7.1 Estructura

Tras examinar numerosas estructuras corporativas, LiveTree ha optado por una [estructura de fundación de comunidad](#)⁵ sin ánimo de lucro, que cumple con la filosofía y enfoque de ADEPT, ya que los beneficios son potencialmente recomprados en SEED para potenciar el valor de la plataforma. Como entidad sin ánimo de lucro, los beneficios no se distribuirán entre los fundadores.

LiveTree planea migrar ADEPT a una estructura de organización autónoma descentralizada ([DAO](#))⁶ a medida que se vuelva más popular. Este formato, con su modelo independiente, globalmente operativo, fue visto como el más ventajoso para una plataforma operando como una entidad global. No obstante, a pesar de sus beneficios, este tipo de estructura organizativa no está ausente de retos. Inicialmente, por ejemplo, la plataforma estará expuesta a normativas potencialmente desfavorables de los reguladores de impuestos y financieros, ya que las leyes internacionales que gobiernan las Daos todavía están por escribirse. La estructura DAO también requerirá un número de decisiones que puede que no sean fáciles de codificar. Además, los derechos de voto de una DAO pueden ser sesgados.

Para proteger a los participantes de la economía en ausencia de una estructura DAO obligatoria, se formó una nueva [estructura de comunidad](#). Será operada bajo un modelo de gobernanza abierta y tomará decisiones relativas a cumplimiento, materias legales y directrices del ecosistema. En esta fase, LiveTree pretende potenciar una relación transparente y abierta con su comunidad posteando sus declaraciones de pérdidas y ganancias en su canal de Telegram y promoviendo su misión y valores. La plataforma fijará un modelo para la gobernanza que será seguido por la comunidad blockchain.

7.2 Transparencia

LiveTree hará públicos los trabajos internos de ADEPT, asegurando que la plataforma opera de manera totalmente transparente. Las normas acerca de la sostenibilidad de la plataforma y el programa de incubadora serán de código abierto y publicadas en el canal de Telegram de la empresa. El beneficio originado por ADEPT o derivado de las incubadoras se devolverá de manera transparente a la comunidad, inicialmente a través del programa de incentivos de Seed.

El mismo estándar de apertura y transparencia será aplicado al programa de incentivos de Seed, cuyas normas serán publicadas en el canal de Telegram de LiveTree, así como en varios foros públicos.

7.3 Código abierto

La plataforma ADEPT al completo será de código abierto, reflejando la creencia de LiveTree de que la comunidad de desarrollo en código abierto es crucial en el éxito a largo plazo de la plataforma. A este punto, se diseñarán múltiples puntos de extensión abstractos para permitir a los desarrolladores incluir funcionalidades. El objetivo de diseño es permitir a freelance y desarrolladores de código abierto crear contratos para la distribución, financiación y creación de contenido.

As with the Branchers, developers entering into such relationships would be compensated not only with payments, but also with rewards, such as red-carpet invitations or celebrity meetings.

⁵ https://en.wikipedia.org/wiki/Private_company_limited_by_guarantee

⁶ <https://www.ethereum.org/dao>

7.4 Socios

LiveTree conectará con varias organizaciones y socios de la industria y del código abierto a través tanto de la plataforma como del programa de incubadoras. El objetivo es seleccionar socios estratégicos que puedan beneficiarse de la economía en red y ayudar a LiveTree a innovar en la infraestructura de la plataforma. Este proceso requerirá un asesoramiento continuo y la creación de relaciones tanto con figuras tradicionales como de blockchain.

La estrategia a largo plazo de LiveTree es mejorar y aumentar la economía de red y su comunidad. ADEPT es un modelo para una economía sostenible que simplificará las relaciones comerciales y generará mejores retornos y más justos para aquellos involucrados en la creación, producción y distribución de contenido.

8 Arquitectura técnica

LiveTree ADEPT y LiveTree Seed (ERC20) se construirán sobre la blockchain de Ethereum. Todos los contratos inteligentes construidos en la plataforma usarán la red de Ethereum en vivo.

8.1 Enfoque

El sistema actual de LiveTree está construido en una arquitectura de micro-servicios utilizando un stack de .NET sobre los servicios e infraestructura de Microsoft Azure. La plataforma ADEPT y los servicios subyacentes migrarán a su equivalente en código abierto y adoptarán una filosofía de arquitectura más laxa, no restrictiva.

Basándonos en la experiencia de LiveTree, los proyectos de desarrollo de software a gran escala como ADEPT requieren flexibilidad tecnológica en términos de enfoque. Esto es así porque las realidades y los retos de la implementación son frecuentemente imposibles de predecir hasta el examen detallado de factores y hasta que los interfaces de programación de aplicaciones (APIs) y las especificaciones hayan sido examinadas a fondo.

Con todo esto en mente, las siguientes secciones ofrecen una hoja de ruta técnica del proyecto, identificando las consideraciones claves de diseño. Este documento intenta servir de guía al proceso técnico, que esperamos adaptar para resolver cualquier reto que nos encontremos durante la implementación.

8.2 Recursos tecnológicos

La plataforma ADEPT al completo será de código abierto, reflejando la creencia de LiveTree de que la comunidad de desarrollo en código abierto es crucial en el éxito a largo plazo de la plataforma. A este punto, se diseñarán múltiples puntos de extensión abstractos para permitir a los desarrolladores incluir funcionalidades. El objetivo de diseño es permitir a freelance y desarrolladores de código abierto crear contratos para la distribución, financiación y creación de contenido.

El equipo tecnológico central de LiveTree establecerá una hoja de ruta y asegurará el desarrollo y la asistencia de la comunidad de código abierto cuando sea aplicable. Desde la experiencia, la estructura más eficiente es la de un pequeño núcleo complementado por un set de recursos escalables para el testeo y las tareas de devOps.

LiveTree se ha asociado con [DLTLabs](#) para escalar el equipo central según la necesidad. También se ha forjado una alianza con la [UCL Blockchain Department](#) y la consultoría de Gavin Wood [Parity](#) para la guía tecnológica.

Equipo tecnológico central

- Ashley Turing: CEO, experiencia en ciencias de computación IA/ML
- Purav Gandhi: actual CTO/líder tecnológico de LiveTree y sistema .NET
- Alexander Mitrovich: líder Tecnológico de ADEPT
- Hibryda: inventora de [BitLattice](#); parte integral del proyecto y diseño LiveTree ADEPT
- Gustavo Guimaraes: maestro en blockchain y programación web
- Andrey Zaytsev: desarrollador de blockchain

8.3 Licenciamiento

LiveTree ha tomado ejemplo de los otros proyectos de código abierto en su enfoque sobre licenciamiento. Espera por completo que la comunidad fije y proponga licenciamientos que encajen con los componentes de software individuales desarrollados dentro de la plataforma ADEPT. De manera provisional, la comunidad estará gobernada por dos principios clave:

- ADEPT se desarrollará bajo el espíritu del código abierto y software gratuito (también conocido como [FLOSS](#));
- No habrá preferencias por ninguna forma legal en particular, incluyendo la Fundación de la Comunidad de LiveTree.

LiveTree espera que los servicios nucleares ofrecidos por ADEPT se publiquen bien bajo licencia MPL o LGPL. No obstante, otros componentes dentro de la plataforma ADEPT pueden adoptar otras licencias (por ejemplo, GNU General Public License), en función de la naturaleza de la aplicación de ADEPT.

8.4 Consideraciones clave

La siguiente sección resume brevemente algunas de las consideraciones técnicas clave.

- Se han identificado las siguientes funcionalidades básicas:
 - Contratos inteligentes
 - Facilidad para ejecutar micropagos
 - Mecanismo de almacenamiento
 - Capacidad de procesamiento complejo
 - Reporting
- Ethereum

Tras un largo debate, LiveTree ha decidido emplear la red de la blockchain de Ethereum como pilar de ADEPT. Hay preocupaciones bien documentadas sobre la escalabilidad de Ethereum. El volumen de transacciones basadas en Ethereum ha

venido creciendo rápidamente. De acuerdo a EtherScan, las transacciones diarias han aumentado en torno a 300.000 (2º Trim. de 2017) con un tiempo medio de espera de aproximadamente 20 segundos. Hay un número de desarrollos ([Tendermint](#); [The Raiden Network](#); [Plasma](#); [Coco](#)) que podrían usarse para contrarrestar retrasos en el tiempo de bloque si esto supusiera algún problema.

Además, desde un punto de vista de marketing y comercial, Ethereum está mejor alineado con los objetivos de LiveTree en términos de adopción generalizada. LiveTree cree que el gran atractivo y adopción de Ethereum proporciona acceso a los desarrolladores y sostenibilidad a largo plazo.

El siguiente es un resumen de otras opciones consideradas por LiveTree:

- Opciones Ethereum:
 - Establecer una red de Ethereum ADEPT usando directamente el cliente proporcionado por Ethereum;
 - Hacer un fork de Ethereum y crear una blockchain totalmente nueva específicamente diseñada para ADEPT.

Estas opciones fueron descartadas porque supondrían una cantidad significativa de desarrollos que no impulsarían directamente los objetivos de ADEPT. Por ejemplo, los costes generales derivados del mantenimiento de una cartera de cliente y actualizaciones de blockchain implicarían un gran gasto y pérdida de tiempo.

- Tangle (IOTA): le falta capacidad de procesamiento de lógicas complejas. También le falta la adopción generalizada que ofrece Ethereum.
- BURSTcoin: esta tiene muchos factores positivos en términos de almacenamiento y procesado. Sin embargo, crear un fork de él o el uso de su implementación nuclear desperdicia el potencial de adopción generalizada. También le falta soporte amplio a desarrolladores.

- Colaboraciones

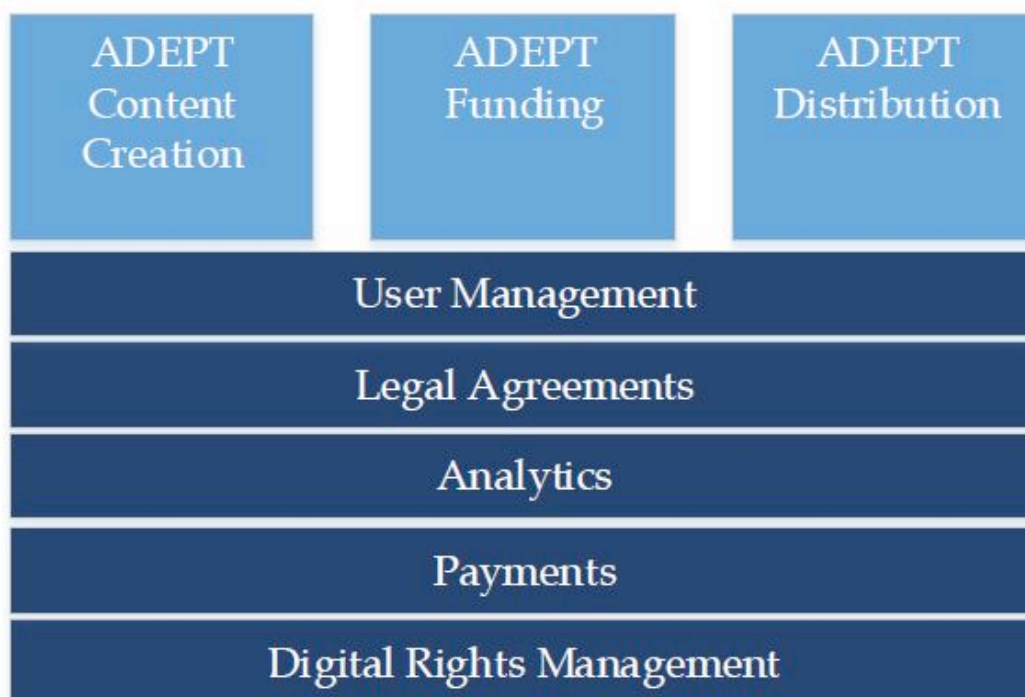
Cuando sea posible, ADEPT trabajará con un número de proyectos de blockchain existentes que ya estén establecidos en la comunidad. Provisionalmente, LiveTree ha examinado:

- Aplicación e infraestructura de cartera: [BlockApps](#), [Infura](#) y [Nethereum](#)
- Escalabilidad: [Tendermint](#), [The Raiden Network](#), [Plasma](#) (cuando sea posible) y [Coco](#)
- Almacenamiento: [Sia](#), [Storj](#), [MaidSafe](#) y [FileCoin](#) (cuando sea posible)
- Identidad: [UPort](#) y [KeyBase](#)
- Acuerdos legales: [OpenLaw](#) y [Mattereum](#)

Enganche con proyectos de nuevo desarrollo y con una comunidad blockchain mayor se ve como una clave del éxito de la plataforma a largo plazo. No obstante, una nota importante en proyectos como Sia, Storj, etc. que operan con tokens: LiveTree cree que, para evitar una “sopa” de tokens, deberían favorecerse componentes de más bajo nivel como solución (por ejemplo, IPFS antes que Sia).

Hasta la fecha, OpenLaw y UPort han sido seleccionados como candidatos iniciales de integración. Ambos proyectos se discuten más adelante en la sección siguiente.

8.5 Componentes lógicos claves



Gestión de usuarios

Capacidad de registrar, acceder y compartir información de identidad. Provisionalmente se usará [UPort](#) para la gestión de identidad. La gestión de identidad puede ser mejorada por los micro servicios de gestión de sesión e identidad existentes de LiveTree para facilitar transacciones de fácil acceso y de tarjetas de crédito basadas en dinero fiat. Debe tenerse en cuenta que el micro-servicio de sesión actualmente utiliza cachés Redis para el almacenamiento estructurado y rápido para el reporting. Estos almacenes de datos pueden ser portados a soluciones descentralizadas cuando fuere conveniente.

Acuerdos legales

Hay documentos físicos legales, modelados en común acuerdo con las múltiples partes legales en la industria del entretenimiento. Típicamente, estos acuerdos funcionan de modo similar en todo el mundo. Mientras que existen diferencias en términos de alcance de licencias (por episodios, series, películas), período y jurisdicción, su impacto en la ejecución de los acuerdos es generalmente trivial.

El número de posibles relaciones es también limitado. La diferencia clave estriba entre al licenciado y el licenciador. Esta relación puede compartir determinadas propiedades (similares a los objetos en lenguajes de programación), como el marco y las comisiones. Estas propiedades pueden tener, a su vez, sub-propiedades (las comisiones, por ejemplo, pueden ser pagadas por adelantado o en intervalos). El licenciador no tiene que ser una entidad: pueden ser por ejemplo, una entidad compuesta. Lo mismo se aplica al licenciado. No obstante, esto no cambia la secuencia lógica del acuerdo y, así, es posible modelar estas relaciones numéricamente. Armados con dicho modelo numérico, LiveTree utilizará machine learning para construir inteligencia artificial (IA) que puede ser usado para seleccionar dinámicamente el tipo de acuerdo más apropiado, y construir los acuerdos subyacentes y contratos inteligentes vinculantes.

De cara a acceder a esta funcionalidad y permitir a la plataforma alcanzar su pleno potencial, la facilidad de uso es fundamenta. Los usuarios o no entenderán o no necesariamente les

importará la tecnología ML/IA/blockchain que posibilita ADEPT. Por esta razón, se usarán chatos que facilitarán la creación de los acuerdos subyacentes. Se han examinado un gran número de frameworks, incluyendo IBM Watson, Botkit y LUIS de Microsoft.

LiveTree planea utilizar IPFS para almacenar acuerdos legales físicos. Esto tendrá efecto junto a un contrato inteligente para almacenar detalles de relaciones y signatarios.

LiveTree ha iniciado negociaciones con [OpenLaw](#), que proporciona una base de datos de acuerdos abierta y un mark-up de idioma cómodo para la personalización de documentos legales. La naturaleza abierta de la base de datos de OpenLaw es también atractiva, ya que sigue el espíritu de ADEPT y de la comunidad LiveTree. Una API que podría facilitar el modelo numérico de ADEPT sería un añadido atractivo para la plataforma. Además, trabajar con [OpenLaw](#) puede también proporcionar diversos beneficios para la comunidad..

Analíticas

Además de valoraciones de proyectos, existen unos requisitos de reportes adicionales, desde las peticiones de creación de contenido hasta las vistas de financiación y distribución (visualizaciones de páginas, ratios de promotores, países de los seguidores, etc.). LiveTree ya ha desarrollado numerosos informes dentro del sistema actual y comprende la necesidad de estos términos para impulsar y facilitar el crecimiento. Actualmente, LiveTree almacena los datos en grandes tablas (Azure Table Storage), con particiones apropiadas y claves en línea para permitir la escalabilidad. Provisionalmente, ADEPT planea migrar estos y futuros reportes a una combinación de [Objetos IPFS](#) y [Suscripciones IPFS](#), y [BigChainDB](#). Mientras tenga efecto, dichos informes se realizarán sin unidades dentro de un espacio vectorial n-dimensional. Esto facilitará un mayor rango de informes de estilo 'page-rank'.

Pagos

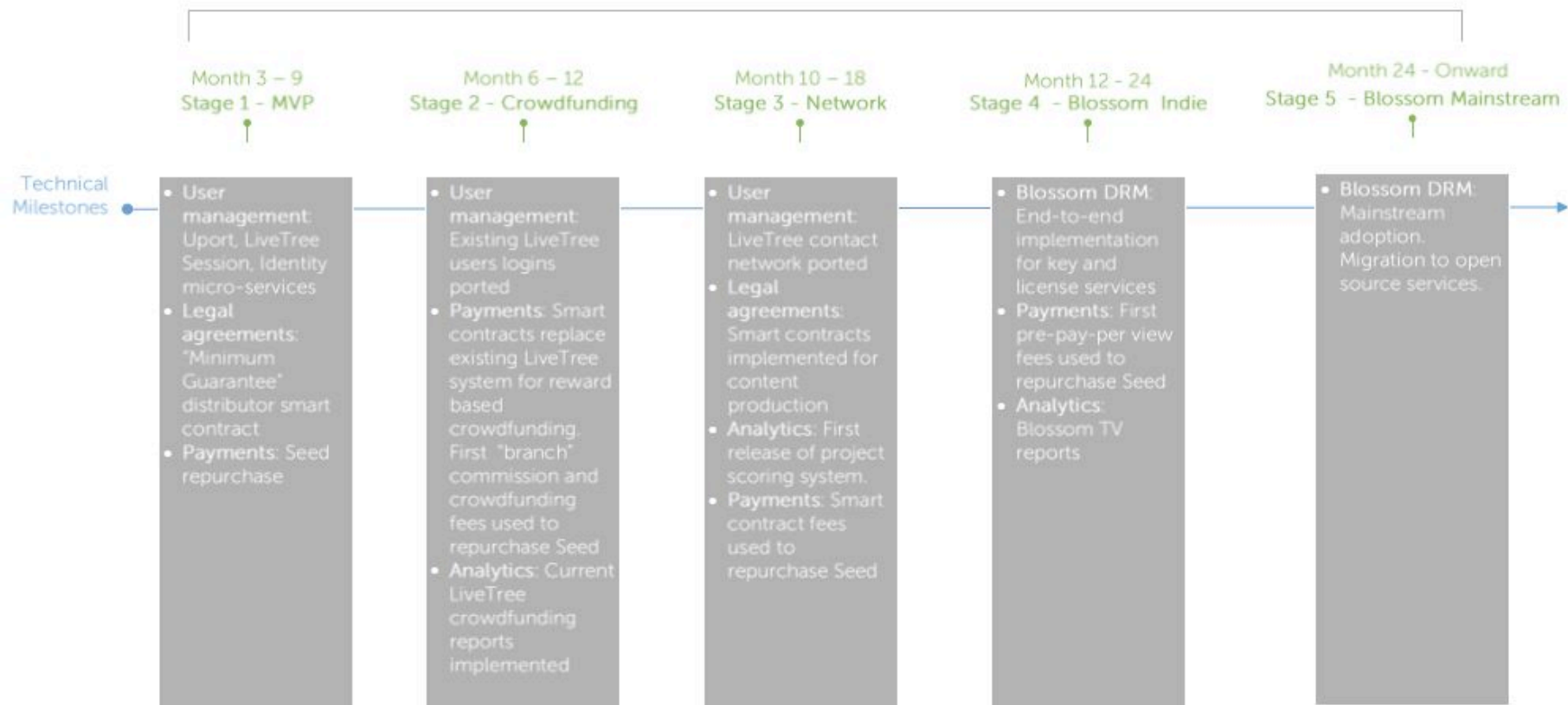
La capacidad de realizar micropagos y transacciones será facilitado por los contratos inteligentes Ethereum de ADEPT. LiveTree continuará sus relaciones con [Stripe](#) (principal) y [MangoPay](#) (secundario) para autorizaciones de tarjetas de dinero fiat. Acuerdos con casas de cambio de tokens digitales y multidisvisas se realizarán a través de [Tether](#). Las recompras de token Seed tendrán lugar a través de compras en mercados secundarios. Los seed serán entonces destruidos, conservados o redistribuidos en línea con los programas de incentivos de Seed. LiveTree ya ha contactado con las principales casas de cambio de criptomonedas, de cara a asegurar que Seed pueda ser comercializado. Provisionalmente, [HitBTC](#), por ejemplo, proporciona una API para la recompra. Inicialmente, no obstante, un flujo de trabajo manual se pondrá en marcha basado en una cartera multi-firma ejecutada por contratos inteligentes.

Gestión de derechos digitales (DRM)

Utilizando el modelo numérico lógico, descrito en la sección de acuerdos legales más arriba, ADEPT DRM es el proceso de atribución, proveniencia, licenciamiento, distribución y verificación. LiveTree pretende expresar su modelo numérico en el framework de código abierto [COALA-IP](#) (para maximizar la interoperabilidad), que será ampliado para cumplir los requisitos específicos de las industrias audiovisual y del entretenimiento. Se incluirán extensiones a COALA-IP, por ejemplo, un modelo de licenciamiento pre-pay-to-view, que será desarrollado según el espíritu de la comunidad de código abierto.

Los servicios de licenciamiento y gestión claves de LiveTree, denominados Blossom, se usarán para codificar digitalmente y firmar medios. LiveTree actualmente usa micro-servicios sobre [Azure Media Services](#) para la conversión de medios y DRM (PlayReady, Widevine y FairPlay). Estos servicios se migrarán a un flujo de trabajo personalizado para sostener Blossom y DRM. En el futuro, estos servicios serán migrados cuando sea aplicable a equivalentes de código abierto, como [FFMPEG](#).

8.6 Hoja de ruta tecnológica



Fase 1

Producto Mínimo Viable:

Objetivos de negocio:

- Crear la plantilla base para que las incubadoras de Livetree generen ingresos⁷
- Formar un Comité de Dirección de Distribución
- Generar ingresos e implementar compra de Seed

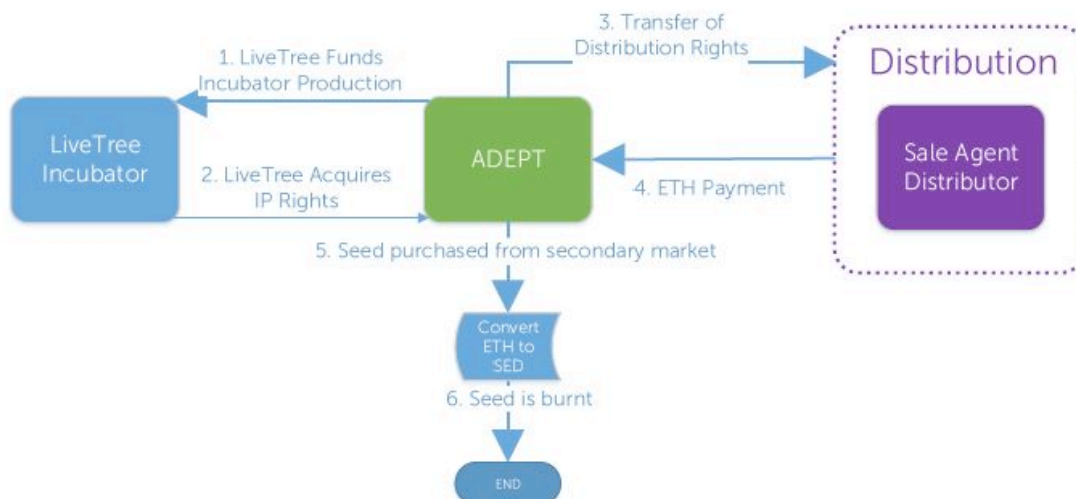


Figura 1

La Figura 1 ilustrar las funcionalidades necesarias para la Fase 1.

1. LiveTree financia una producción a través del programa de incubadoras.
 - a. Nota: Hay disponibles provisionalmente tres producciones a través de [Red Rock Entertainment](#).
2. LiveTree adquiere derechos de distribución de contenido.
 - a. El documento legal correspondiente, en papel, toma la forma de un “contrato de garantía mínima” (MG).
3. LiveTree transfiere los derechos de distribución a un ejecutivo de ventas (típicamente una empresa que luego revende el contenido a canales de retransmisión o lanzamientos cinematográficos en base a jurisdicción, episodios u otros). El contrato MG se firma digitalmente por ambas partes.
 - a. El proyecto puede empezar a construir el Comité de Dirección de Distribución.
4. LiveTree recibe pagos por los derechos de distribución como venta en SED.
 - a. El distribuidor compra ETH/SED del mercado secundario, que se envían al contrato inteligente de ADEPT como pago.
5. Si fuere necesario, LiveTree convertiría ETH y compraría SED del mercado secundario.
 - a. LiveTree está negociando con numerosas casas de cambio líderes. En función de si las APIs lo permiten, será necesario convertir ETH a SED manualmente.
6. Las ganancias distribuidas de ADEPT en forma de SED se borrarán de la circulación (destruidos).
 - a. La destrucción de tokens es una medida a corto plazo para penetrar en el mercado. A lo largo del tiempo, el proceso será reemplazado con redistribución de tokens en línea con el programa de incentivo de Seed.

Fase 2

⁷ Reemplaza un acuerdo de licencia de distribuidor simple, firmado, en papel (MG). Estos acuerdos licencian contenido para un territorio particular, por episodio etc. Se prevé que el acuerdo sea firmado digitalmente y anexo a un documento físico, bien a través de un hash o un pointer al documento (potencialmente en IPFS).

Financiación colectiva

Objetivos de negocio:

- Convertir el negocio existente de financiación colectiva de LiveTree en ADEPT
- Cobrar comisiones de Branchers en Seed

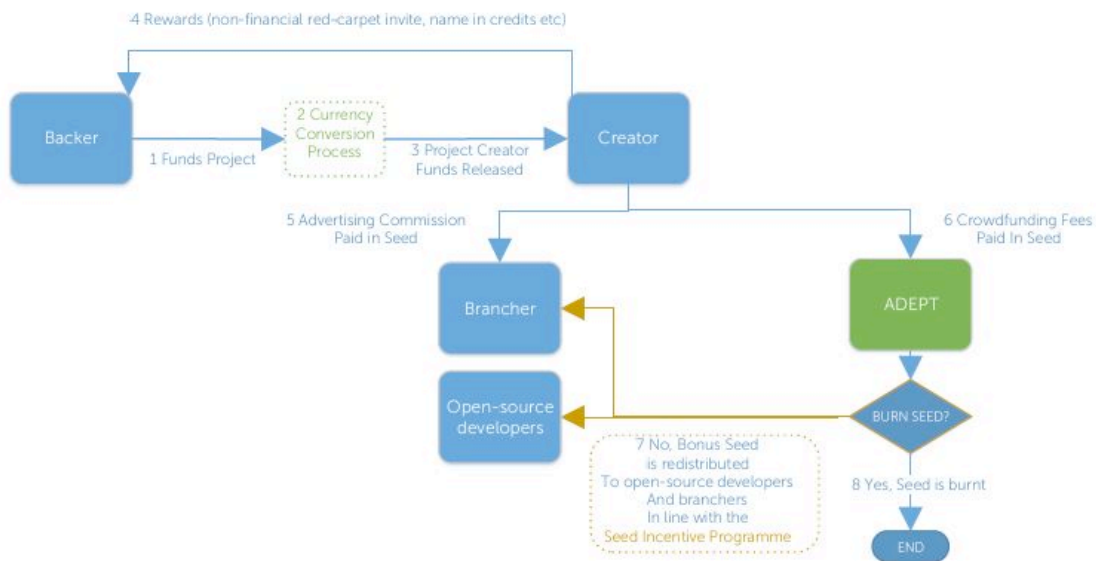


Figura 2

La Figura 2 ilustra la migración de la plataforma actual de financiación colectiva de ADEPT.

1. El promotor financia un proyecto en SED, ETH o dinero fiat.
2. ADEPT ejecuta la conversión de divisas necesaria.
3. Los fondos son siempre autorizados (o custodiados en el caso de tokens digitales) y solo desplegados (en dinero fiat) tras la finalización, dependiendo del modelo de financiación seleccionado:
 - a. 'Conserva lo recaudado': según este modelo, el creador conserva cualesquiera fondos recaudados. Por ejemplo, si el objetivo son 20.000\$ y el creador recauda 19.999,99\$, el creador conserva los fondos. Actualmente LiveTree utiliza este modelo. Más información [aquí](#).
 - b. 'Todo o nada': según este modelo, si no se logra la cantidad de financiación del objetivo, se devuelven todos los fondos a los impulsores. Por ejemplo, si el objetivo son 20.000\$ y el creador recauda 19.999,99\$, todos los fondos se devuelven a los contribuidores.
4. El creador envía al promotor una recompensa, como un DVD firmado, su nombre en los créditos o una invitación a una premiere.
5. Los Branchers (influencers, organizaciones afiliadas y consumidores) siempre reciben los pagos en Seed. ADEPT comprará automáticamente Seed de mercados secundarios.
6. Las comisiones de financiación colectiva siempre se pagan en Seed. ADEPT recomprará automáticamente Seed de mercados secundarios.
7. Si no se destruyen Seed, se redistribuyen de acuerdo al programa de incentivos de Seed.
8. Se destruyen Seed, reduciendo el suministro general de mercado. Como hay una cantidad fija de Seed, esto genera escasez.

Fase 3

Trabajo en red

Objetivos de negocio:

- Convertir el [directorio](#) de LiveTree e implementar contratos inteligentes de “creación de contenido”
- Implementar un sistema de valoración y migrar el primer proyecto de incubadora end-to-end para testeo
- Cobrar los pagos de comisiones de contrato inteligente en Seed

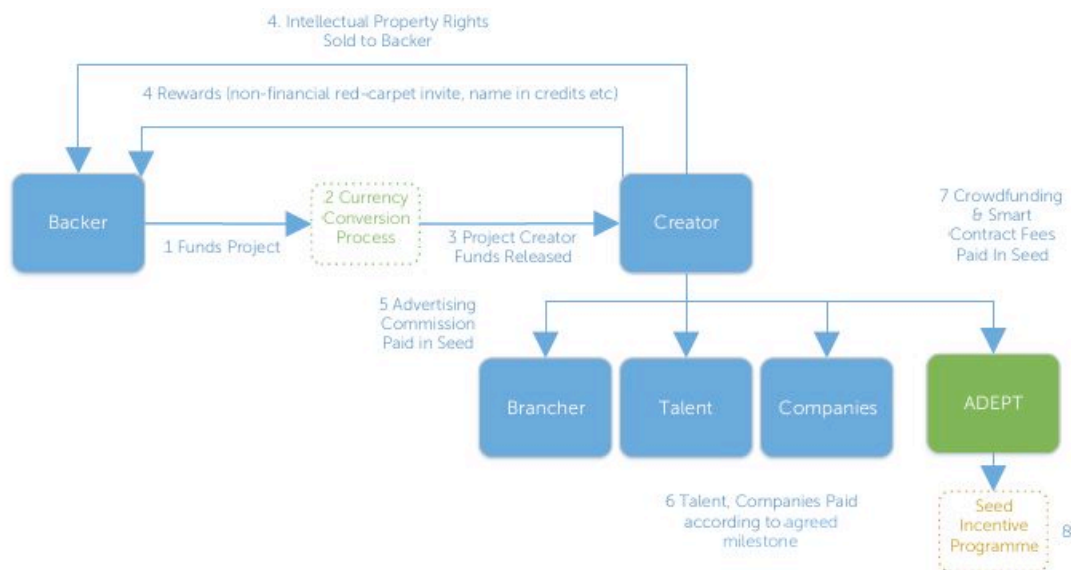


Figura 3

La Figura 3 ilustra la migración de la plataforma de financiación colectiva actual de LiveTree a ADEPT.

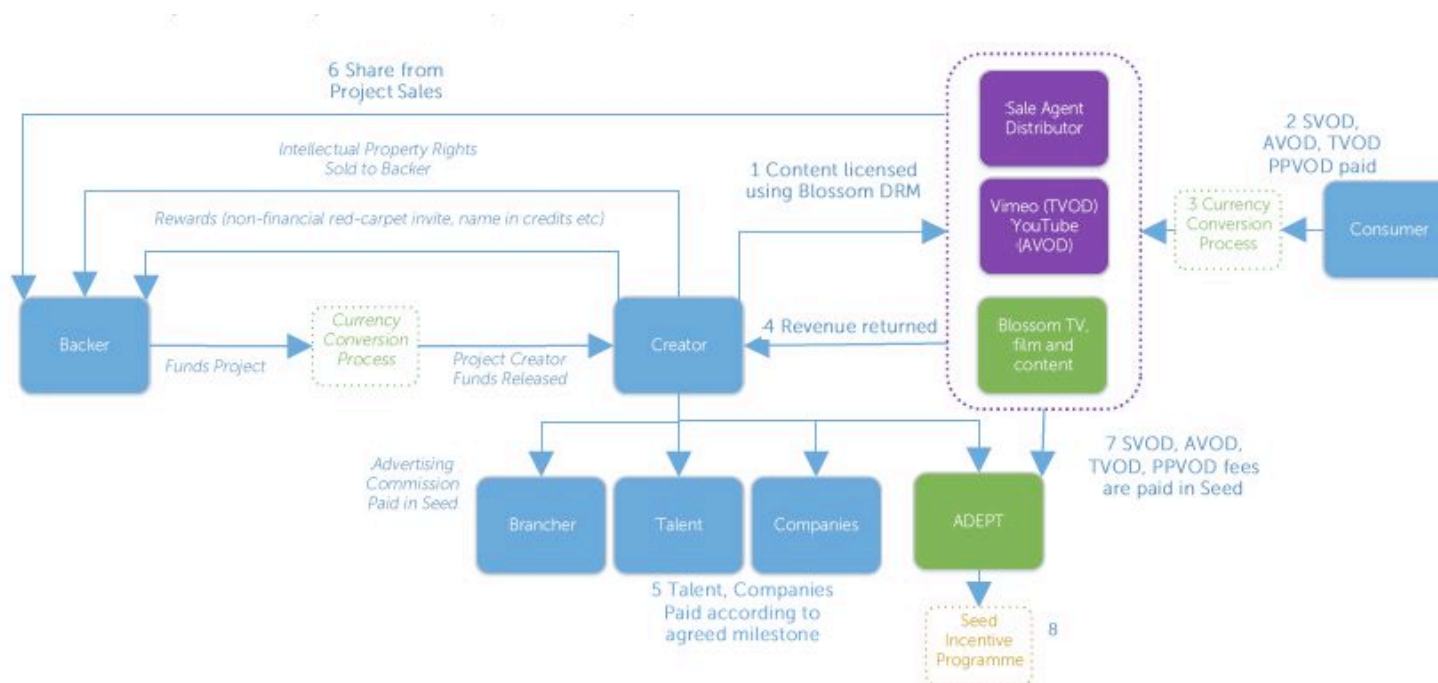
1. El promotor financia un proyecto en SED, ETH o dinero fiat.
2. ADEPT realiza la conversión de divisas necesaria.
3. Los fondos se liberan de acuerdo a modelos “conserva lo recaudado” o “todo o nada”, o el nuevo modelo “hito alcanzado”.
 - a. En el modelo “hito alcanzado”, los creadores fijan un cronograma con entregables clave que deben completarse en determinadas fechas. Los promotores acuerdan financiar de acuerdo a los hitos del cronograma. El primer objetivo del cronograma siempre debe lograrse para que los fondos sean liberados.
4. El creador ofrece al promotor:
 - a. Una recompensa, como un DVD firmado, su nombre en los créditos o una invitación a la premiere; o
 - b. Derechos de propiedad intelectual del contenido del proyecto, en hitos acordados,
5. Los Branchers reciben sus pagos en Seed, de acuerdo al modelo de pagos seleccionado.
6. Los creadores pueden fijar contratos de hitos de manera separada con su red de creación (talentos y empresas).
 - a. Talentos y empresas tienen visibilidad sobre el modelo de financiación y los fondos disponibles.
7. La financiación colectiva y las comisiones se pagan en Seed de ADEPT.
8. En caso de no destruirse los Seed, se distribuirán de acuerdo al programa de incentivos de Seed.

Fases 4 y 5

Blossom

Objetivos de negocio:

- Lanzamiento de la plataforma de distribución Blossom
- La Fase 4 está orientada a la creación de contenido independiente
- La Fase 5 busca el éxito a través del lanzamiento de contenido para el público general



- El contenido se licencia el contenido usando Blossom DRM para:
 - Agente de ventas/Distribuidor para lanzamientos de TV o teatral;
 - Sistema TVOD⁸ de Vimeo (video-on-demand transaccional o pay-per-view);
 - Sistema AVOD⁹ de YouTube (advertising video-on-demand o ad-revenue);
 - Blossom TV:
 - En la Fase 4, Blossom funciona con un nuevo modelo pre-pay-to-view (PPVOD), que permite a los fans pre-pagar por el próximo episodio u otro contenido del creador. En tal caso, el consumidor actúa como promotor en la recaudación para un hito determinado;
 - En la Fase 5, Blossom funciona mediante suscripción (SVOD o estilo Netflix), TVOD y AVOD.
- El consumidor compra el contenido a través de TVOD, SVOD o AVOD.
- ADEPT realiza la conversión de divisas necesaria.
- Los ingresos se devuelven al creador.¹⁰
- Opcionalmente, la red de creación (branchers, talentos y empresas) reciben pagos de acuerdo a los hitos acordados.
- Opcionalmente, se devuelven ingresos a los promotores.
- Comisiones de ADEPT por SVOD, TVOD, AVOD y PPVOD se pagan en Seed.
- En caso de no destruirse los Seed, se distribuirán de acuerdo al programa de incentivos de Seed.

⁸ Si Vimeo permite al creador tener una cuenta profesional de Vimeo

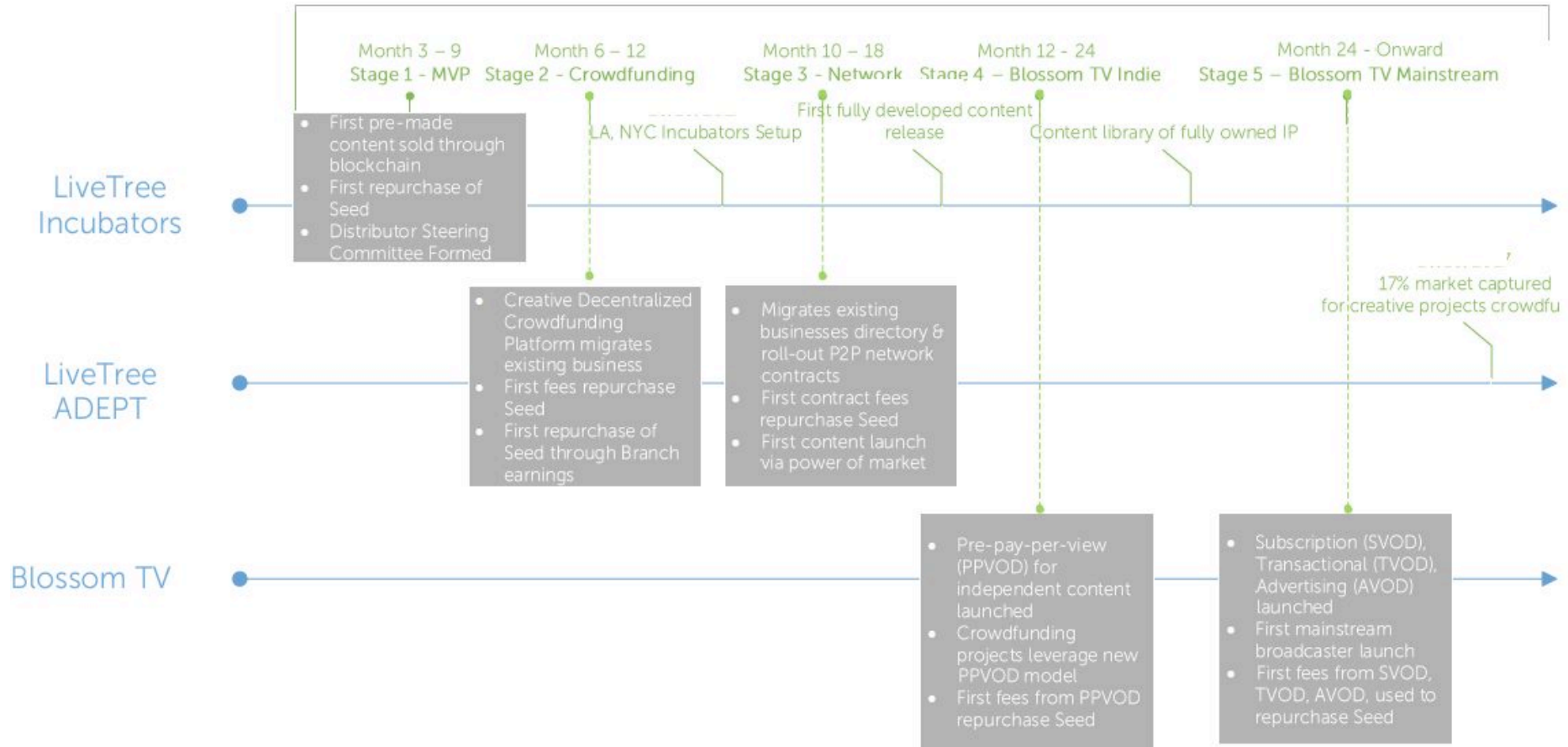
⁹ Si Google permite al creador tener una cuenta de Partner de YouTube

¹⁰ ADEPT puede realizar una conversión de divisas en esta fase

9 Financiero

La mayoría de los whitepapers no contienen un plan económico financiero completo debido a la naturaleza experimental de los proyectos y a las variables desconocidas asociadas a los mismos. Como ADEPT ha sido prototipado hasta cierto punto usando el sistema establecido de LiveTree, esta sección indica hasta cierto punto una aproximación financiera pragmática para alcanzar los objetivos generales de la plataforma, junto con su evolución prevista. Describe la aproximación intencional a lo largo de cinco fases clave. En el camino, también presenta fuentes de ingresos y un resumen del panorama del mercado.

Las secciones pretenden servir como guía más que como un plan rígido. Como con cualquier proyecto de este tamaño, se desarrollarán más oportunidades y fuentes de ingresos a medida que el proyecto avance. Se explorarán dichas oportunidades para generar un mayor valor para los titulares de Seed.



9.1 Fase 1: Producto Mínimo Viable

La plataforma terminada representa un sistema grande y complejo. Para invertir considerable tiempo y recursos en desarrollar una plataforma solo para descubrir que es irrelevante en el mercado o que necesita de reingeniería no sería muy inteligente. Para evitar esto, el primer paso es construir un producto mínimo viable que dé valor a los compradores de Seed mientras asegura que la plataforma está estructurada para permitir su desarrollo.

Como ADEPT está basado en un modelo de mercado, el primer objetivo es establecer el programa de incubadoras, adquirir contenido prefabricado y usar la plataforma para facilitar contratos de ventas de PI tradicionales. Cualquier valor creado por las ventas de dicho contenido se usará para recomprar Seed. En esto se enfocará la función inicial de la plataforma para facilitar el intercambio de los contratos de distribución tradicionales, que acelerarán el roll out mientras que aumentan inmediatamente el valor de Seed.

Otro beneficio clave de esta aproximación es que potenciará el enganche con la comunidad de distribución más amplia. Además de obtener mejoras en la eficiencia, la creación de un comité de distribuidores establecidos se ve como clave para una adopción generalizada de la plataforma por parte de la industria. El comité será gobernado por BFI Future Film, Red Rock Entertainment y otros productores ejecutivos y socios. Limitar la funcionalidad inicial de la plataforma para la facilitación de contratos de distribución también reducirá los requisitos de interfaz de usuario y de los contratos.

9.2 Fases 2 y 3: Evolucionando la plataforma

El papel de la plataforma en facilitar la creación de contenido y financiación se implementa usando proyectos de desarrollo interno de las incubadoras. Ventas de PI, participaciones en ventas futuras y financiación colectiva en base a recompensas (junto a combinaciones de estos tres modelos) serán testados a conciencia usando proyectos del mundo real.

Las incubadoras servirán efectivamente como centros de prueba para la creación de la red y los mecanismos de financiación, ayudando a asegurar que ADEPT es capaz de cumplir con su propósito. En el proceso, la plataforma comenzará a obtener beneficios por las comisiones de transacción.

9.3 Fases 4 y 5: Blossom capta cuota de mercado

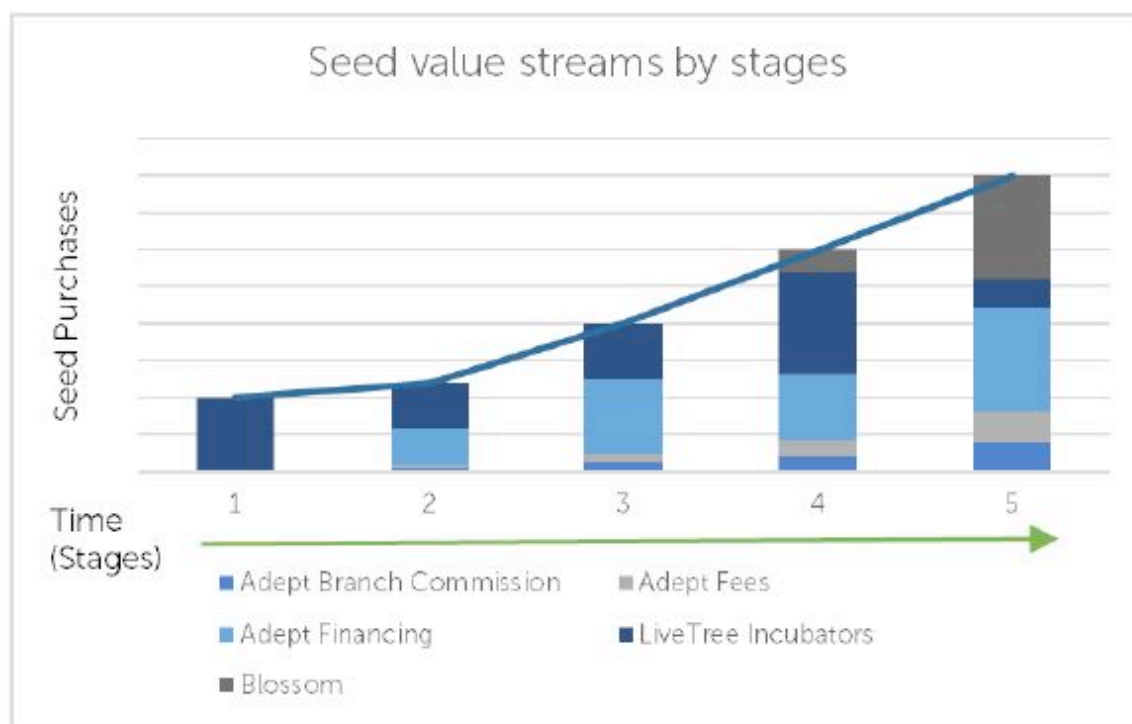
El objetivo último de Blossom es convertirse de facto en el estándar de la distribución de contenido y ADEPT el modelo para el desarrollo y financiación de cine, TV y contenido, mientras fija una economía justa, sostenible y escalable que puede ser extendida a otras industrias creativas.

Con las incubadoras establecidas como generadoras de contenido y ADEPT proporcionando contenido único, el potencial de Blossom se puede desplegar a través de modelos de distribución nuevos de video-on-demand (VOD), junto con canales tradicionales de TV y teatro. El objetivo de ADEPT no es reemplazar la industria tradicional, sino presentar un sistema justo, descentralizado, que es propiedad de los creadores de contenido.

Los modelos de ingresos VOD de ADEPT, basados inicialmente en Blossom TV, se espera que tengan varias formas. Además de los modelos establecidos transaccional (TVOD), de suscripción (SVOD) y por publicidad (AVOD), incluirán nuevas fuentes de ingresos, principalmente pre-pay-for-content (PPVOD), un concepto pionero presentado en este whitepaper. Combinado con los ingresos de reventa de PI al público general, esta aproximación híbrida no solo beneficiará la industria creativa existente, sino que también los creadores de próxima generación y los propietarios de Seed.

Para la industria existente, la plataforma representa la reinención de la distribución. Ha habido preocupación sobre monopolios como Facebook y Google, que operan sin restricciones y [muchos sienten](#)¹¹ que están creando un mercado no democrático e injusto, a costa tanto de los retransmisores tradicionales como de los consumidores. En contraste, el modelo de distribución VOD de blockchain descentralizado de la plataforma ofrece a la industria tradicional una vía para el futuro de la distribución, conectándoles directamente con las ventas y eliminando los monopolios que actualmente actúan como centinelas.

Para los creadores de contenido de próxima generación, ADEPT también ofrece beneficios significativos. Primero y sobre todo, sube el nivel del terreno de juego eliminando algunas de las barreras de entrada erigidas por los distribuidores. Los procesos de la industria opacos y complejos de hoy día se mitigan frente a muchos pequeños proyectos creativos, así como a cada vez más y mejores talentos. La plataforma asegurará que, si el contenido es bueno y los consumidores lo quieren, llegará al mercado. Para los titulares de Seed, esto representa una participación en el futuro del entretenimiento.



¹¹ <https://www.broadcastnow.co.uk/talking-tv-edinburgh-international-festival-2017/5121694.article>

9.4 Presupuesto

La siguiente sección presenta un resumen de los tres escenarios posibles de gasto en base a las cantidades recaudadas de 1 millón, 20 millones o 50 millones de dólares.

Gastos	\$1m	\$30m	\$50m
Desarrollo ADEPT	85%	33%	25%
Incubadoras LiveTree	15%	67%	75%

Esta tabla muestra cómo se distribuirá la recaudación de Seed. Por favor, ten en cuenta: esto se sustenta con los ingresos generados por la plataforma.

Cuanto más fondos haya disponibles mayor será también la oportunidad para invertir en tres áreas claves de gasto, también conocidas como fuerzas multiplicadoras, que se orientan a aumentar el valor de Seed y al crecimiento exponencial de la plataforma:

- **Incubadoras LiveTree:** Proporcionan una fuente Premium de contenido creativo, TV y películas. El contenido generado no solo ayudará a promover ADEPT y Blossom TV sino que también, a través de su venta, aumentará el valor esperado de Seed. Los costes de contenido varían enormemente y el tamaño del presupuesto no iguala necesariamente la calidad o el éxito en el mercado. La serie hit de HBO House of Cards, por ejemplo, cuesta 4,5 millones de dólares por episodio (más de tres veces el presupuesto del icónico Doctor Who de la BBC, que también se ha vendido por todo el mundo). No obstante, para que las incubadoras produzcan contenido diverso y de calidad necesarios para ayudar al lanzamiento de ADEPT, serán necesarios sin duda fondos significativos. A medida que ADEPT y Blossom se establezcan como un estándar en la industria de la producción, finanzas y creación de contenido, los gastos en incubadoras se prevé que bajen.
- **Marketing:** Durante las fases iniciales del rollout, hará falta un esfuerzo de marketing significativo para alcanzar la adopción global de ADEPT y Blossom TV. Esto principalmente tomará la forma de asociaciones independientes, publicidad y RRPP, además de colaboraciones en la industria. Como resultado, cuanto más fondos estén disponibles para marketing, mayor será la oportunidad de potenciar un crecimiento y conseguir el valor definitivo para Seed.
- **Desarrollo incremental:** Para el mínimo de 1 millón de dólares de cantidad recaudada, los gastos representan los costes fijos requeridos para construir la fase inicial de la plataforma. Esto cubre los costos de funcionalidad del producto mínimo viable para conseguir ingresos. Mientras que es posible financiar futuros desarrollos de ADEPT y blossom de los ingresos resultantes, este enfoque limita las funcionalidades y dilata en el tiempo la adopción por el público general.

Por simplicidad, las siguientes sub-secciones ilustran una recaudación de 30 millones de dólares y excluyen los ingresos del presupuesto general.

Presupuesto a cinco años (000s)	Recaudado \$30m					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
1000s						
Equipo de negocio, desarrollo y contratos inteligentes	1,200	940	959	978	998	
Seguro, contingencias y gobernanza externa	120	122	124	126	129	
RRHH, legal y contable	300	134	130	140	150	
Equipo y oficina	200	150	150	150	150	
Marketing, publicidad y RRPP	790	810	400	340	310	
						Total
Total gastos operativos	2610	2156	1763	1734	1737	\$10,000
Programas de incubadora	6000	7000	3000	2000	2000	\$20,000
Desembolsos Totales	8610	9156	4763	3734	3737	\$30,000

Durante el primer año de operaciones, el número de empleados estará al máximo debido al volumen esperado de trabajo de desarrollo que se debe realizar, como el diseño de contratos inteligentes y la gestión de operaciones.

ADEPT genera retornos crecientes a escala. En otras palabras, a medida que el volumen de negocios aumenta en la plataforma, el coste por dólar para cada proyecto adicional que sea alojado en la plataforma disminuye. La razón de esto es que muchos de los gastos de la plataforma son una inversión de una sola vez en infraestructura, contratos inteligentes y

software. Los beneficios de estas inversiones, en cambio, se distribuirán entre múltiples proyectos y creadores. Como resultado, cuanto más actividad tenga lugar en la plataforma, mayor será el valor esperado de Seed en retorno por dichos costes fijos. Es por esta buena razón que los gastos totales operativos de la plataforma por proyecto disminuirán a lo largo del tiempo.

9.5 Mercado

ADEPT se sitúa en la intersección entre los mercados de creación de contenido, distribución, financiación y financiación colectiva. Como resultado, tiene una posición única en el mercado.

La financiación colectiva basada en recompensas por categoría es:

Valor recaudado a través de financiación colectiva por categoría

Esta tabla fue investigada y generada usando estadísticas de proyecto reales de LiveTree, Kickstarter e Indiegogo

Categoría	Valor recaudado en US\$
Cine	1,045,267,109
Arte	67,139,449
Diseño	201,714,085
Juegos	304,353,056
Tecnología	566,891,532
Publicidad	99,039,692
Prensa	38,297,796
Música	107,404,167
Moda	105,076,245
Fotografía	18,360,547
Teatro	17,073,067
Manualidades	14,493,089
Cómics	16,558,385
Danza	11,961,181
Comida	209,961,828

La industria del cine por sí sola generó [36.000 millones de dólares el pasado año](#)¹² en ingresos globales. La televisión contabilizó [430.000 millones en ingresos en 2015](#)¹³. Es un poco más difícil obtener cifras exactas del VOD basado en publicidad y suscripciones. No obstante, teniendo en cuenta YouTube y Netflix, los ingresos anuales se estiman en 12.000 y 20.000 millones de dólares respectivamente.

Por favor, ten en cuenta: estas cifras son difíciles de obtener y solo hay estimaciones de analíticas públicamente disponibles como resultado de las opacas estructuras de muchas de dichas corporaciones. Sin embargo, los ingresos por contenido pueden ser estimados de manera conservadora en 30.000 millones de dólares en total. Así, cine, TV y creación de contenido contabilizan cerca de 498.000 millones al año.

¹² http://www.mpa.org/wp-content/uploads/2017/03/MPAA-Theatrical-Market-Statistics-2016_Final-1.pdf

¹³ <https://www.accenture.com/us-en/insight-future-broadcasting-search-fundamental-growth>

La tabla siguiente muestra unas expectativas conservadoras y realistas de la cuota de mercado potencial de ADEPT.

Mercado	Tamaño	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cine, TV y contenido Global - Blossom Video bajo demanda - Contenido de incubadora - Proyectos de la plataforma	498KM\$	0.001%	0.006%	0.02%	0.05%	0.15%
Financiación colectiva: solo cine, TV y contenido	1KM\$	0.3%	1.4%	4.4%	14%	45%

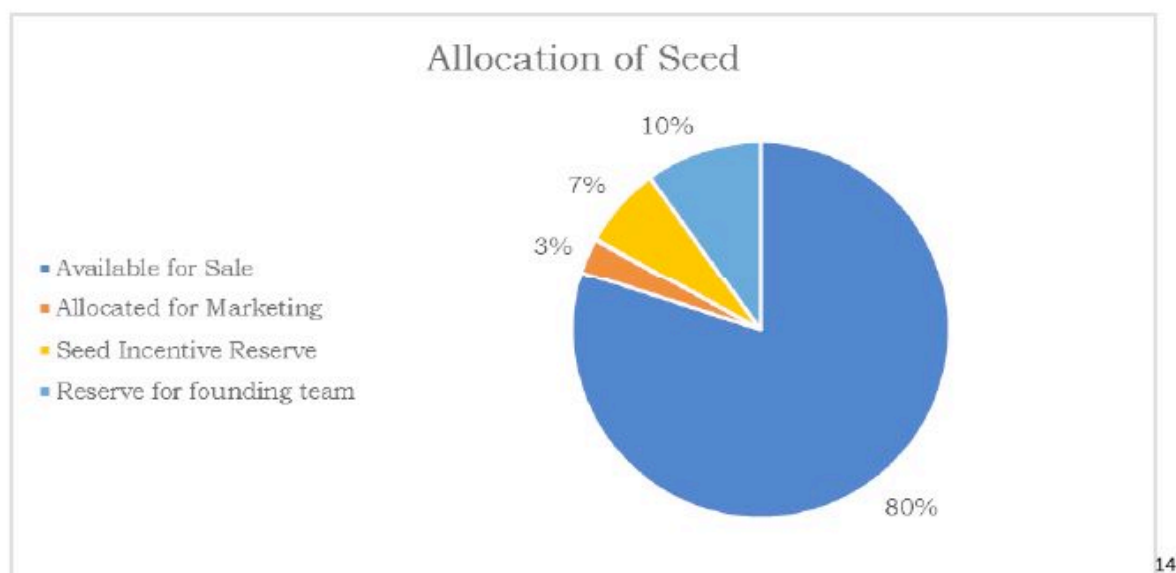
Durante el primer año, ADEPT invertirá en incubadoras de cara a probar la plataforma como un producto mínimo viable y presentar actividades de distribución de Blossom. La combinación de costes de transacción bajos junto con campañas promocionales fuertes hacen razonable esperar que la plataforma capture un 1,4% del mercado global de financiación colectiva al final del segundo año.

La plataforma totalmente probada en el mercado se prevé que esté completada para la primera mitad del segundo año. A medida que la industria comience a usar Blossom y la plataforma ADEPT al completo, el crecimiento comenzará a suceder desde una base relativamente baja en el primer año de operaciones.

Durante los años tres a cinco, ADEPT llevará a cabo mejoras en respuesta a las recomendaciones de la comunidad y necesidades de los clientes. Las campañas promocionales continuarán y, para el final del quinto año, se prevé que cerca de 0,15% del mercado global de cine y televisión esté usando la plataforma. Esta figura incluirá el 454% del mercado de financiación colectiva. Incluso con estas estimaciones extremadamente conservadoras, el valor total combinado de mercado se estima que esté cerca de la región de 500.000 millones de dólares.

Venta de Tokens Seed

La venta de tokens Seed se divide en preventa y venta general. Se crearán un total de 256.250.000 Seed, con un 80% disponibles para la venta y un 20% previstos como se ilustra a continuación:



	Tokens (Seed)	Redondeo	
Preventa	35,000,000	13.7%	
Venta General	170,000,000	66.3%	
Disponible a la Venta	205,000,000	80.0%	
Dedicado a Marketing	7,687,500	3.0%	
Lotería	200,000	0.1%	Periodo de 3 meses
Reserva de Incentivo Seed	17,362,500	6.8%	Periodo de 1 año
Fondo de reserva para equipo.	26,000,000	10.1%	Periodo de 1 año
	256,250,000	100.0%	

El tres por ciento de Seed se asigna a recompensas para personal influencer de marketing de Seed como contraprestación por el trabajo realizado para promocionar la venta de Seed y el lanzamiento de ADEPT.

La dotación de Reserva de Incentivo de Seed está disponible para recompensar a los beneficiarios del programa de incentivos de Seed. Esta reserva se congela durante 12 meses.

La reserva del equipo fundador se ha apartado para los individuos clave involucrados en la plataforma. Esta reserva se congela durante 12 meses.

El suministro de Seed es fijo a la emisión. Cualquier Seed que no sea vendido será destruido.

La venta de Tokens Seed

Precios

Venta Principal

SED 1	=	ETH 0.0010
ETH 1	=	SED 1,000

Preventa (precios antes de bonus)

SED 1	=	ETH 0.0005
ETH 1	=	SED 2,000

Además, las compras en la preventa otorgan bonus en Seed, en función de la cantidad de Ether gastado. Esto se detalla en la agenda de bonus.

Sujeto a deducción de costes aplicables de acuerdo con los Términos publicados en la Página web. Hay un total de 205.000.000 tokens Seed a la venta. Los tokens se venderán durante dos eventos separados: una preventa y una venta principal. Hay una cantidad mínima de venta de 10 millones de tokens Seed durante la preventa y venta principal (incluyendo dotaciones a bonus). Si este valor no se cumpliera, los compradores recibirán un reembolso.

Lotería

Todos los compradores que gasten 10 ETH o más bien en la preventa o en la venta principal entrarán en una lotería con un premio total de 200.000 Seed. El precio está congelado por tres meses tras el final de la venta principal. La dotación de premios es la siguiente:

Lotería			
Puesto		Participación	Seed
1		30%	60,000
2		20%	40,000
3		10%	20,000
4		9%	18,000
5		8%	16,000
6		7%	14,000

7	6%	12,000
8	5%	10,000
9	2.5%	5,000
10	2.5%	5,000
		200,000

La preventa

Durante la preventa, se venderán 35 millones de tokens a un precio de 0.0005 ETH por token. Se recompensará con bonus en Seed en proporción a la cantidad de Ether gastada por los compradores, como se indica en la siguiente agenda.

Una compra con un valor total de menos de 1.5 ETH no recibirá bonus alguno. Para compras de más de 1.5 ETH, el bonus será:

$$\text{Number of Bonus Seed tokens} = \text{ETH}(2000 \times r)$$

Donde:

ETH = la cantidad de Ether gastada en transacciones

r = el porcentaje de bonus correspondiente a la cantidad de Ether gastada

Agenda de Bonus de la Preventa			
Recompensa	Pago en ETH (límite mínimo)	1 ETH = SED	Porcentaje de Bonus
Tier 0	-	2000	0.0%
Tier 1	1.5	2010	0.5%
Tier 2	3	2020	1.0%
Tier 3	5	2030	1.5%
Tier 4	7	2040	2.0%
Tier 5	10	2050	2.5%
Tier 6	15	2060	3.0%
Tier 7	20	2070	3.5%
Tier 8	30	2080	4.0%
Tier 9	50	2090	4.5%
Tier 10	75	2100	5.0%
Tier 11	100	2110	5.5%
Tier 12	150	2120	6.0%
Tier 13	250	2140	7.0%
Tier 14	350	2150	7.5%
Tier 15	500	2160	8.0%
Tier 16	750	2180	9.0%
Tier 17	1000	2200	10.0%
Tier 18	1500	2220	11.0%
Tier 19	2000	2240	12.0%
Tier 20	3500	2260	13.0%

Si cualquier Seed quedara sin vender al cierre de la preventa, se asignará a la venta principal al mayor precio de la venta principal.

La venta principal

La venta principal sigue a la preventa. Hay 170 millones de tokens disponibles a la venta durante la venta principal, más cualquier token que pueda no haber sido vendido durante la preventa. Todos los tokens son vendidos a un precio de 0,001 ETH por token y la lotería todavía vale para aquellos que realicen una única compra valorada en 10 ETH o más. Bonus en seed serán otorgados en proporción a la cantidad de Ether gastada por los compradores, como se indica en la siguiente agenda.

Una compra con un valor total de menos de 1,5 ETH no recibirá bonus alguno. Para compras mayores a 1,5 ETH, el bonus será:

$$\text{Number of Bonus Seed tokens} = \text{ETH}(1000 \times r)$$

Donde:

ETH = la cantidad de Ether gastada en transacciones

r = el porcentaje de bonus correspondiente a la cantidad de Ether gastada

Cualquier token no vendido será destruido.

Agenda de Bonus de la Venta Principal				
Recompensa	Pago en ETH (Límite Mínimo)	1 ETH = SED	Porcentaje de Bonus	
Tier 0	-	1000	0.0%	
Tier 1	1.5	1005	0.5%	
Tier 2	3	1010	1.0%	
Tier 3	5	1015	1.5%	
Tier 4	7	1020	2.0%	
Tier 5	10	1025	2.5%	
Tier 6	15	1030	3.0%	
Tier 7	20	1035	3.5%	
Tier 8	30	1040	4.0%	
Tier 9	50	1045	4.5%	
Tier 10	75	1050	5.0%	
Tier 11	100	1055	5.5%	
Tier 12	150	1060	6.0%	
Tier 13	250	1070	7.0%	
Tier 14	350	1075	7.5%	
Tier 15	500	1080	8.0%	
Tier 16	750	1090	9.0%	
Tier 17	1000	1100	10.0%	
Tier 18	1500	1110	11.0%	
Tier 19	2000	1120	12.0%	

10 Equipo

Equipo Fundador

Ashley Turing: Fundador / CEO

Ashley es responsable de la visión general, cultura y entrega de LiveTree. Guía los objetivos estratégicos, arquitectura y expansión de LiveTree en el mercado. Ha trabajado para Credit Suisse, RBS y UBS en el área de la inteligencia artificial para el cumplimiento regulatorio a través de la vigilancia del comercio. Habiendo adquirido de primera mano un conocimiento certero de las debilidades presentes de la economía global, Ashley lanzó LiveTree como un modelo sostenible alternativo para el desarrollo económico. Ashley estudió ciencias de computación en Seattle antes de emprender su carrera en Microsoft. Posteriormente, trabajó con el fundador e inventor de Winamp. A su regreso a Europa, Ashley se convirtió en CTO de una empresa de lotería de beneficencia online. Habiendo comenzado a programar desde una edad muy temprana, tiene un bagaje tecnológico fuerte y pasión por la innovación en blockchain.

Cheryl Clarke: Co-fundador / Relaciones con inversores

Cheryl es responsable de las colaboraciones en la industria. Comenzó su carrera en cine, TV y contenidos a principios de los '90s. Posteriormente pasó a Emap, donde trabajó en retransmisión en la industria de la TV en Reino Unido y en el título internacional de su hermana, TV World, gestionando clientes tanto de mercado local como internacional. A lo largo de los años, Cheryl ha desarrollado un conocimiento profundo de la industria y ha establecido múltiples alianzas clave en el mundo del entretenimiento.

Dr Jamie Ward Co-fundador / Director Tecnológico

Jamie es el responsable de la estrategia tecnológica general y de la hoja de ruta de LiveTree ADEPT. Ha trabajado para LiveTree durante varios años. Tiene un PhD en ciencias de computación por la Swiss Federal Institute of Technology (ETH) de Zurich. Interesado en la tecnología blockchain hace varios años, y como ingeniero desde 2001, ha trabajado en el desarrollo de hardware para la criptografía de curvas elípticas. Tiene un puesto de investigación en la University College London (UCL) en el área de inteligencia artificial aplicada a la interacción social.

Lennard Van Otterloo Co-fundador / CMO

Lennard es el responsable de la planificación y ejecución de estrategias de marketing en el desarrollo de producto, servicio al cliente y comunidad. Antes de incorporarse a LiveTree, Lennard fue consultor de RRPP corporativo para la agencia de comunicación de Publicis MSL Group y ha sido fundamental en el desarrollo e implementación de estrategias de marca y marketing para un gran número de grandes empresas y startups. Estudió Ciencias Políticas en la Universidad de Ámsterdam y marketing y Comunicaciones en SRM.

Stuart Leitch Co-fundador / CFO

Stuart es el responsable de la estrategia financiera de LiveTree, previsiones financieras y economía del token. Con un amplio bagaje en finanzas, comenzó su carrera como analista de commodities. Más recientemente, ha trabajado en Intercontinental Exchange antes de pasarse a la gestión financiera. Tiene un BCom en Economía y Matemáticas y un posgrado en Económicas.

Alexander Mitrovich Líder Tecnológico

Alexander es el responsable de la gestión de implementación general de ADEPT. Tiene más de 15 años de experiencia en gestión ejecutiva en Servicios Tecnológicos Globales y como emprendedor ha construido numerosos negocios internacionales pequeños y medianos de éxito. Entusiasta de la Blockchain desde 2015, Alexander creó una Blockchain Practice en Usetech, una empresa de desarrollo de software con más de 200 empleados. Con un MS en Ingeniería, y un MBA, así como habiendo completado la TGM Executive Education en INSEAD, Alexander comenzó su carrera en TI con FAME (ahora Sunguard) en Nueva York. Tras ello ha formado parte del equipo de gestión de Luxoft (NYSE: LXFT), una de las mayores empresas de Desarrollo de Software de Europa del Este, prestando servicios a Bancos de Inversión de primer nivel como UBS y Deutsche Bank, así como empresas Energéticas y manufactureras. Antes de unirse a LiveTree, Alexander creó numerosas startups EdTech y una consultoría de TI.

Andrey Zaytsev Arquitecto Blockchain

Andrey es el jefe de arquitectura de blockchain de ADEPT. Andrey lidera las decisiones técnicas y ayuda a guiar al equipo de desarrollo. Aparte de liderar el desarrollo en la blockchain de Ethereum, Andrey usa su experiencia en el desarrollo de aplicaciones de alto rendimiento en un gran número de tecnologías (.NET, Microservices, SOA, Docker, etc.) para el procesamiento backend. Antes de unirse al equipo de LiveTree, Andrey trabajó para Instituciones Financieras globales.

Edward Ridgway Jefe de Proyecto

Ed ha sido clave en la creación de numerosas startups crecientes, contribuyendo tanto técnica como comercialmente a la estrategia corporativa, dirección y gestión del día a día. Es un defensor de las energías renovables, habiendo trabajado en la materia durante más de 15 años y ayudado a dar enormes pasos en el desarrollo que se ha conseguido durante este tiempo. Apasionado por las nuevas tecnologías y la gestión de proyectos en tiempo real.

Jennifer Barham Director de Marketing

Jen es actualmente el Director de Marketing y Comunicaciones para un negocio de asesoría financiera corporativa, habiendo previamente gestionado el desarrollo y distribución de contenido de inversores para Ingenious Group. Anteriormente, Jen ostentó posiciones de desarrollo en la compañía de asesoría tributaria global Taxand, Thomson Reuters y Barclays Capital, donde fue responsable del marketing de la plataforma de e-trading multi-activos de Barclays, BARX. Jen se graduó en la St. Catharine College, Universidad de Cambridge en 2008 con honores en Literatura Inglesa.

Gustavo Guimarães Desarrollador Solidity / Consultor Auditor

Disfruta encontrando soluciones a problemas del mundo real a través del uso de la tecnología en las industrias de la educación, publicidad, entretenimiento y artes. Fue galardonado German Chancellor Fellow de la Fundación Alexander von Humboldt por el impacto de la investigación tecnológica en el aprendizaje de la gente a nivel mundial. Actualmente, está construyendo soluciones usando la blockchain y contratos inteligentes.

Asesores

Noel Goodwin Director de la Future Film del British Film Institute

Como director de BFI Future Film, Goodwin programa y gestiona eventos mensuales orientados a la industria del cine regularmente para cineastas emergentes, identificando sus habilidades, necesidades y aspiraciones.

Anita O'Donnell diosa VOD

O'Donnell ha trabajado con todas las principales plataformas (desde iTunes hasta Netflix) desde 2006, tanto como proveedora de servicios tecnológicos como agregadora. Su tarea es ayudar a los clientes a entregar su contenido a tiempo, en condiciones perfectas. Elaborar desde planes simples hasta gestionar los problemas más complejos, gestión operativa y de cadena de suministro, y forjar y servir a relaciones de clientes son solo unos pocos de sus muchos talentos.

Yives Reed Visionario estratégico

Si bien el foco de Reed está en lo digital y tecnológico (lleva en la punta de los medios digitales desde el 2000), aporta su talento comercial. Sus tareas especiales son identificar necesidades de cambio, desmitificar la tecnología y ofrecer respuestas efectivas e innovadoras a los retos emergentes.

Gary Collins CEO, Red Rock Entertainment

La carrera de Collins en la industria del cine comenzó en 2012. Poco después, lanzó Red Rock Entertainment, basada en la famosa Elstree Studios, que trabajó junto a las principales compañías de producción para obtener financiación para proyectos independientes de cine y televisión.

Stella Smith Director, Ingenious Group

Stella es actualmente Directora de Inversión Senior en Ingenious Group y tiene un interés personal en el sector de la tecnología. Antes de unirse a Ingenious, Stella fue Directora en Minorista e Inversión Privada en HBOS Treasury. Stella construyó su proposición de riqueza

en mercados financieros en HBOS, y su rol se amplió tras cubrir los canales de distribución minoristas multi-marca en el Grupo. Su equipo proporcionó productos de mercados financieros incluyendo productos estructurados, casas de cambio extranjeras y gestión de riesgos de tipos de interés.

Hibryda Arquitecto blockchain

Creador de BitLattice, Inventor, investigador de seguridad independiente, experto generalista. Puede programar todo lo programable; integral al proyecto, proporciona guía técnica.

Purav Gandhi Arquitecto técnico

Gandhi tiene más de 14 años de experiencia trabajando en diseño y desarrollo de portales (liferay, websphere) y de aplicaciones de empresa (Web, Móvil y Escritorio). Gandhi lidera la implementación del sistema .NET de LiveTree.

Stephen Bloch Asesoría de negocio

Bloch es un profesional de negocios con experiencia, asesor, mentor y emprendedor con una gran experiencia en Reino Unido e Internacional. Su experiencia va desde negocios startup hasta roles ejecutivos en empresas en Reino Unido, Australia y España. Tiene conocimiento sobre el terreno y contactos en un gran número de mercados y sectores, incluyendo TMT (tecnología, prensa y comunicaciones), ciencias de la vida, recursos, inmobiliario y entretenimiento.