



**Colegio de Estudios
Superiores de Administración**

La revolución tecnológica artística: una nueva forma de monetizar el arte

Autor

Alejandro Antonio Rojo Saade

Administración de Empresas

Colegio de Estudios Superiores de Administración- CESA

Bogotá

2022

La revolución tecnológica artística: una nueva forma de monetizar el arte

Autor

Alejandro Antonio Rojo Saade

Director:

Sergio Espinosa Rivera

Administración de Empresas

Colegio de Estudios Superiores de Administración- CESA

Bogotá

2022

Tabla de Contenido

<i>Resumen</i>	7
<i>Abstract</i>	8
<i>Introducción</i>	9
<i>1. Revisión de la literatura</i>	13
1.1 NFT's.....	13
1.1.1 Definición de NFT's.....	13
1.1.2 Definición de blockchain.....	14
1.1.3 ¿Por qué tienen Valor?	14
1.1.3 ¿Quién puede crear y comprar?	15
1.1.5 ¿Cómo comprar?.....	15
1.2 Monetización	15
1.2.1 Artistas.....	15
1.2.2 Músicos	16
1.3 Relación Entre Variables	17
1.3.1 NFT's y Artistas	17
1.3.2 NFT's y Músicos.....	17
1.3.3 NFT's y el mercado actual.....	18
1.4 Estado del arte	18
1.5 Crowdfunding.....	21
<i>2. Metodología</i>	22
2.1 Tipo de Investigación	22
2.2 Enfoque de la investigación	22
2.3 Población y muestra	22
2.4 Diseño Metodológico	22
2.4.1 Fase 1	22
2.4.2 Fase 2	23
2.4.3 Fase 3	23
<i>3. Resultados de la Investigación</i>	24
3.1 Análisis de las ventajas y desventajas de las plataformas de NFTs usadas en la actualidad por artistas alrededor del mundo.....	24
3.2 Analisis de la implementación de NFTs para la monetización de artistas reconocidos que ya lo han utilizado anteriormente y las ganancias generadas por regalías.	30

Tabla 2: Estadísticas de los Artistas38
3.3 Instructivo con el fin de capacitar en NFTs a artistas y músicos barranquilleros39
.....40
Conclusiones42
Recomendaciones43
Referencias44

Índice de figuras

FIGURA 1. QUE ES ARTE NFT	14
FIGURA 2. BLUE CAT	32
FIGURA 3: CRIPTO TÉRMINOS.....	40

Índice de tablas

TABLA 1. DATOS CLAVE DE LAS DIFERENTES PLATAFORMAS	25
TABLA 2. ESTADÍSTICAS DE LOS ARTISTAS	38

Resumen

En este trabajo de tesis investigamos sobre los Token No Fungible (NFT por sus siglas en inglés *Non-Fungible Token*) y su viabilidad como herramienta de monetización para los productos de los artistas y músicos barranquilleros. El objetivo de la tesis era demostrar que los NFTs son una herramienta excelente para que los artistas y músicos de barranquilla puedan monetizar sus productos. En el trabajo realizamos varios análisis y entregas. Primero, se realizó un análisis sobre las ventajas y desventajas de las plataformas más importantes que los artistas y músicos usan. Segundo, se realizó un análisis de mercado frente al contexto de artistas exitosos, obtuvimos estadísticas de sus ventas, número de NFTs vendidos, la pieza de arte más cara vendida como NFT, lugar de nacimiento, tipo de arte y las comparamos entre si sacando conclusiones de tendencias del mercado. Tercero, se realizó un instructivo incluyendo desde el paso cero, lo que un artista o musico barranquillero debía seguir para crear un NFT. Los resultados obtenidos de estas investigaciones nos mostraron que, gracias a las regalías, el contexto tan diferente de los artistas, la cantidad de ventas generadas y los diferentes tipos de arte la monetización de los productos para artistas y músicos barranquilleros como NFTs es viable.

Palabras clave: *Token No Fungible, monetización, artistas, músicos, regalías.*

Abstract

The following investigation talks about non-fungible tokens (NFTs) and if they can play a vital role in monetizing the products of artists and musicians from Barranquilla. The objective of the thesis was to demonstrate that NFTs are an excellent tool so that artists and musicians from Barranquilla could monetize their products. Throughout the paper we showcased different analysis and an instructive. First, an analysis about the advantages and disadvantages of the most important marketplaces that NFT artists and musicians use. Second, a market analysis of successful NFT artists background, stats about their sales, number of NFTs sold, their most expensive piece, birthplace, type of art, compared them and gave a market analysis on where the market was going. Third, an instructive was made to show artists and musicians from Barranquilla how to create an NFT. The results obtained from the investigation showed us that thanks to royalties, the different contexts where the artist came from, the number of sales generated, and the different types of art, the monetization of the work from artists and musicians from Barranquilla is viable.

Key words: *Non-Fungible Token, monetization, artists, musicians, royalties.*

Introducción

El presente trabajo busca explorar como influyen los NFTs en la monetización de los productos de artistas y músicos; debido a la dificultad que tienen estos mismos en poder vivir de su arte o música, específicamente en los artistas y músicos de Barranquilla.

Hay que mencionar que cuando se habla sobre músicos se refiere a las personas que crean música y cuando se habla de artistas se refiere únicamente a las personas que crean arte.

Las motivaciones de la investigación son enseñar a artistas y músicos una nueva tecnología que pueden utilizar para monetizar sus productos y facilitar a una gran cantidad de personas poder vivir de la creatividad. El desarrollo de esta investigación es fundamental para que artistas emergentes entiendan la importancia de NFTs en su campo de trabajo.

Los datos que fueron recolectados y/o analizados; se utilizaron para comprobar los objetivos y problemas planteados.

Un problema que podemos encontrar es que el mundo de cryptomonedas siempre ha estado plagado de críticas e incertidumbres. China prohibió el uso de estas mismas en su país y el compañero de negocio de Warren Buffet, Charlie Munger ha mencionado que las cryptomonedas se deben prohibir (Chiglinksy, 2022,p.1). Esto se da por la falta de conocimiento sobre el tema. Por esta falta de conocimiento también hay un desperdicio de oportunidades. Una década después de la creación de Bitcoin, la capitalización del mercado de todas la cryptomonedas llego a \$0.25 trillones de dólares. Como referencia podemos ver que hay 1.7 trillones de dólares y 1.4 trillones de euros en circulación. Además a partir de Noviembre de 2019 Bitcoin es la sexta divisa más grande en circulación. En la última década desde su inepción Bitcoin paso de una activo especulativo a ser la sexta divisa más grande del mundo (Saiedi et all., 2020,p.353). Al igual que paso con Bitcoin en la última década, algo similar está pasando con NFTs o Tokens no fungibles.

NFTs son activos digitales que pueden representar arte, coleccionables o personajes dentro de un juego. En los primeros cuatro meses de 2021 el volumen de ventas de NFTs ha pasado 2 mil millones de dólares, 10 veces más que el total de 2020 (Nadini et al., 2021, par.2). Como observamos con Bitcoin los NFTs están en una etapa especulativa. Aun así este nuevo tipo de activo digital ofrece varios casos de uso que pueden ser útiles en los ámbitos de video juegos, música, arte y metaverso (Fonarov, 2022, par.8).. Exploraremos como los NFTs pueden generar valor en estos diferentes ámbitos para que artistas y músicos puedan usar esta nueva tecnología a su favor.

Es importante entender nuevas tecnologías y su posible uso para mejorar la sociedad y cambiar viejas costumbres. Primero, veamos unas cifras interesantes. Vamos a analizar cuanto cobran las casas de subastas más conocidas en el mundo. Micheal Davis and Company cobra un 15% al vendedor y un 10% al comprador. Sotheby's cobra de 2% - 8% al vendedor y del 10% - 20% al comprador. Por último, Mainichi Auction cobra de 11% - 16.5% al vendedor y 16.5% al comprador (Tsuchihashi, 2020, p210). Si un artista quiere vender una pieza en una de estas casas de subastas inmediatamente pierde aproximadamente el 10% de su ingreso. Además, si la persona que compra su pieza la vuelve a vender, al artista no genera ningún ingreso de esta venta. Por el otro lado, si el artista vende su pieza como un NFT, no tiene que pagarle a una casa de subastas el 10% de su ingreso. Adicionalmente cada vez que su pieza de arte se venda, el artista se gana desde un 0% - 10% del total de la venta. Gracias a los NFTs y su tecnología, es mucho más fácil para los artistas vender y vivir de su arte. Si podemos demostrar que es posible vivir de arte gracias a NFTs, podemos ayudar y cambiarle la vida a muchos artistas.

El otro grupo que se beneficia de NFTs son los músicos. La industria de la música es conocida por ser dominada por unos cuantos sellos discográficos. Debido a esto los artistas

pequeños tiene mucha dificultad en llegar al éxito. Si un músico vende 100.000 copias de su álbum en uno de estos sellos discográficos grandes, lo más probable es que no vuelva a trabajar para ellos. Esto es debido a los altos costos que los grandes sellos discográficos tienen. Por el otro lado, si este mismo artista vende 100.000 copias individualmente es un logro fantástico (Snavey, 2004,p.60). Los NFTs facilitan a los músicos la venta de sus álbumes. Debido a que no está la necesidad de un sello discográfico de intermediario que se queda con la mayoría de los ingresos. En este modelo los ingresos proveniente del álbum van a los que compraron el NFT y al artista. Al borrar de la ecuación a los sellos discográficos, las personas que apoyan al músico y el músico se ven beneficiados monetariamente de mayor manera. Al igual que los artistas, este nuevo modelo impulsa y crea la oportunidad de que muchos músicos puedan vivir de su música.

Los resultados que se esperan obtener son una clara demostración de que los NFTS son una herramienta viable para artistas y músicos para poder vender sus productos y el valor que le dan al consumidor. El alcance de la investigación es un grupo selecto de artistas o músicos que haya tenido éxito monetizando su producto como un NFT y haya registro oficial sobre el mismo. Como primera hipótesis esta que la implementación de NFTs influye positivamente en la monetización de los productos de artistas, la segunda hipótesis es que la implementación de NFTs influye positivamente en la monetización de los productos de músicos. Por último, la tercera hipótesis es que artistas y músicos Barranquilleros pueden implementar NFTs para influir positivamente en la monetización de sus productos.

El objetivo general de esta tesis es proponer a artistas y musico barranquilleros una serie de recomendaciones e instrucciones para que moneticen su trabajo por medio de NFTs. Para lograrlo, se identificaron las ventajas y desventajas de las plataformas de NFTs usadas en la actualidad por artistas alrededor del mundo; se analizó la implementación de NFTs para la

monetización de artistas reconocidos que ya lo han usado anteriormente y las ganancias generadas por regalías; se realizó un instructivo con el fin de capacitar en NFTs a músicos y artistas barranquilleros.

1. Revisión de la literatura

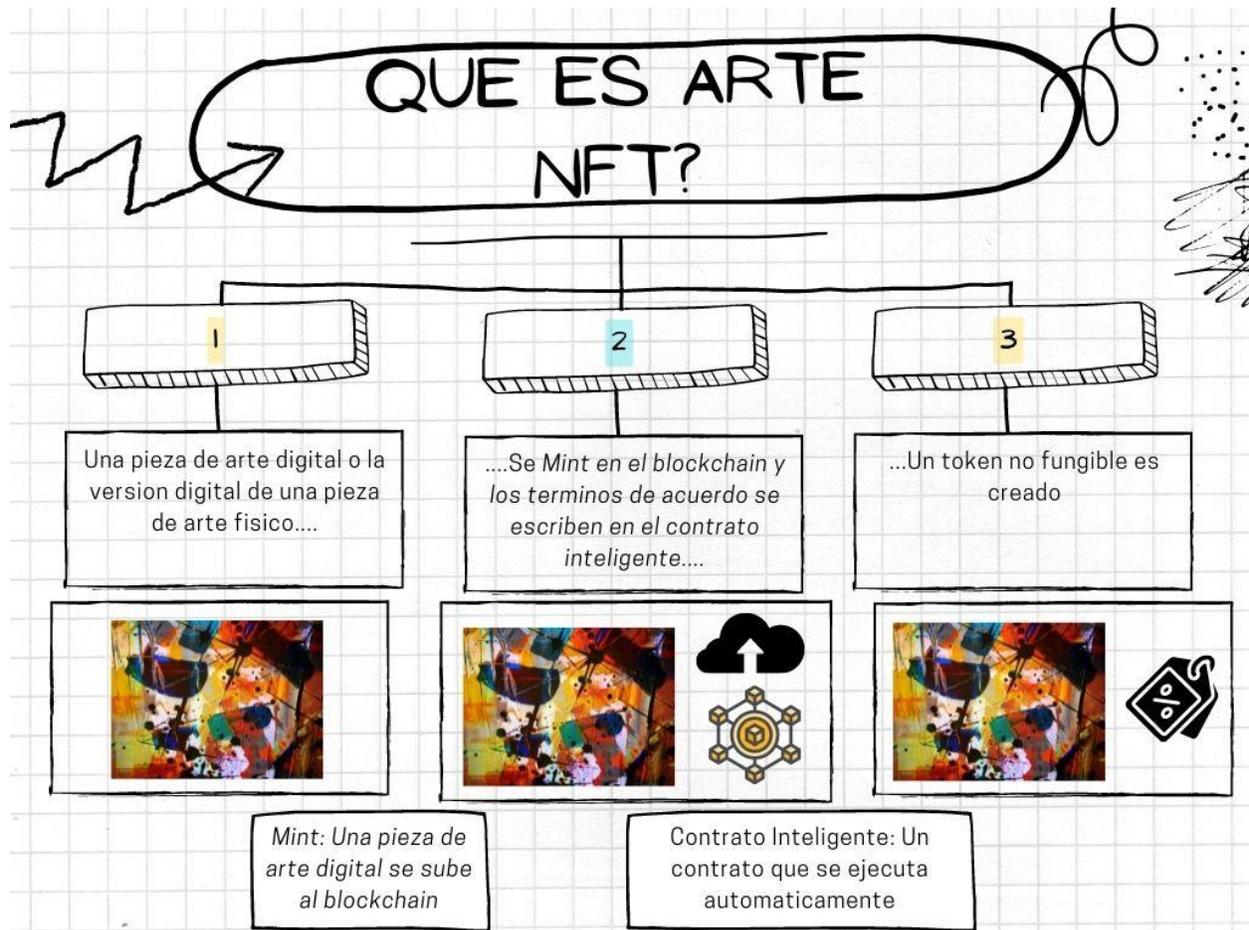
Con el fin de demostrar cómo influye la tecnología de NFT's en la monetización de los productos de artistas y músicos, vamos a entender sobre los NFT's. ¿Qué son?, ¿dónde se compran? Porque tienen valor y quien puede crearlos. Asimismo, vamos a examinar la parte monetaria del mercado y diferentes estadísticas que nos puede demostrar que tan grande es este mismo.

1.1 NFT's

1.1.1 Definición de NFT's

Primero para entender que es un NFT tenemos que entender a qué se refiere la frase *Non Fungible-Token* o Token no-fungible en español. ¿Qué es algo fungible? Para Kaczynski y Duke fungible se refiere a que una unidad del producto es igual a otra unidad del producto. Por ejemplo, como mencionan Kaczynski y Duke, un dólar es igual a un dólar, pero una televisión no es igual a una televisión porque es un producto no-fungible. Los NFT's son no-fungibles. Un NFT no es igual a otro NFT. Cada NFT es único. Ahora veamos la parte de token. El token es lo que representa propiedad. En el caso de que el NFT sea una foto todo el mundo puede guardar la foto en su celular, pero guardar la foto no te hace dueño del token que representa propiedad (Kaczynski y Duke, 2021p.1-2). En resumen, como lo define Patch, los NFT's son cualquier tipo de propiedad digital. Esta propiedad digital puede ser arte, una foto, un video hasta un tweet (Patch, 2021, p.68).

1 Figura 1. Que es arte NFT



Nota. Elaboración propia.

1.1.2 Definición de blockchain

Blockchain es un libro mayor digital que guarda datos de todo tipo. Una blockchain puede guardar información sobre transacciones de cryptomonedas, propiedad de NFTs o de contratos inteligentes de finanzas descentralizadas. (Rodeck, 2022,párr.2-3)

1.1.3 ¿Por qué tienen Valor?

Patch tiene un argumento claro sobre porque estos activos digitales tienen valor. Al introducir NFT's al mundo digital se creando escasez a activos que de otra forma tendrían una oferta infinita. También, estamos comenzado a ver colectores digitales y NFT's de botellas de licores exclusivas para verificar autenticidad (Patch, 2021, p.68).

1.1.3 ¿Quién puede crear y comprar?

Patch menciona que todo el mundo que tiene acceso a la tecnología puede crear un NFT. Un ejemplo que nos proporciona la autora es el de Paris Hilton que recientemente creó un NFT de las memorias más emocionales de su esposo. Patch también comenta que el mercado está dominado por compradores con grandes cantidades de dinero. El NFT más caro se llama "Everydays: The first 5,000 days" creado por el artista conocido como "Beeple" y se vendió por 69.3 millones de dólares (Patch, 2021,p.68).

1.1.5 ¿Cómo comprar?

Patch explica que la mayoría de NFT's se compran en mercado en línea. Los sitios más populares son "Opensea" y "Rarible". Patch también menciona que los NFT's en su mayoría solo se pueden comprar con criptomonedas. Se necesita también una billetera digital para poder guardar las criptomonedas y hacer transacciones en los mercados en línea (Patch, 2021,p.68).

1.2 Monetización

1.2.1 Artistas

Como Chow nos expone artistas pueden vender su arte a través de NFT's. Un ejemplo lo podemos ver en la artista Monica Rizzolli. Monica vio como su patrimonio creció por 5.4 millones de dólares en 48 minutos cuando su colección de 1024 piezas se vendió. Chow menciona también que así como Rizzolli varios artistas que anteriormente no han tenido éxito gracias a este nuevo medio han encontrado a personas que aprecian su arte y están dispuestos a pagar por él (Chow y Zorithian, 2021,p.42).

McBain también nos cuenta otro caso de éxito entre artistas y NFTS. McBain menciona que Osinachi es un artista africano de 30 años. Cuando era pequeño su papa lo llevaba a café cibernéticos en donde jugaba video juegos. Eventualmente Osinachi aprendió a como crear arte

digital a través de Microsoft Word. El artista aprendió sobre NFTs por primera vez cuando Google trends le mando una notificación sobre el salto en popularidad del cripto arte en 2017. Nos adelantamos a marzo del 2021 y podemos ver que Osinachi vendió 75.000 dólares de su arte digital en 10 días gracias a NFTS. Además, en abril del mismo año el artista africano vendió una pieza por 80.000 dólares. (Mcbain, 2022,p.35-36)

Otro caso de éxito nos los cuenta Hamanaka. Hamanaka nos cuenta como el artista Shepard Fairey y el productor de música hip hop Mike Dean combinaron arte y música para su colección de NFTS llamada “Cryptosonic”. La venta se llevó a cabo con el formato de edición abierta en donde por 15 minutos el público podía comprar la cantidad de piezas que deseaban. En los 15 minutos que la venta estaba abierta se vendió un total de 86.696 dólares de NFTS. (Hamanaka, 2022,p.12)

1.2.2 Músicos

Chow argumenta lo difícil que es para artistas hacer dinero en la era del streaming. Donde los artistas les pagan fracciones de centavos por reproducción. Además, el 90% de las reproducciones en aplicaciones como Spotify va al 1% de los artistas. Chow menciona artistas como Daniel Allan que sus canciones obtuvieron millones de reproducciones y aun así solo recibió alrededor de 100 dólares al mes. Chow también nos muestra como Allan ha usado NFT's para cambiar su situación monetaria. Allan ahora vende sus álbumes de pop electrónico como NFT's lo que le ha dado ingresos de 140.000 dólares. (Chow, 2021b,p.90)

Reilly en su artículo “Musicians turn to NFTs and other digital goods to disrupt the music industry and reward loyal fans” nos muestra un modelo de monetización y porque el musico 3LAU piensa que las personas están dispuestas a pagar por NFTs. Primero, el modelo de monetización es simple, se basa en premiar a los primeros seguidores. Al compartir un porcentaje de las

ganancias de las regalías de tus canciones o álbumes con los primeros seguidores que compran el NFT estas premiando a los fans más fieles argumenta 3LAU. Además, 3LAU también comenta que anteriormente el valor emocional de la música no estaba siendo capturado. Uno paga 99 centavos por una canción o paga un servicio de suscripción. Este formato no captura el valor emocional que personas tienen con canciones. En cambio, al poder ser el dueño de la canción a través de un NFT todo esto cambio y por esto 3LAU argumenta es la razón que las personas están dispuestas a pagar grandes cantidades de dinero por tokens digitales. (Reilly, 2021,par.2)

1.3 Relación Entre Variables

1.3.1 NFT's y Artistas

En el artículo “NFT's are thriving-Can artista thrive too” de Chow él nos muestra como una plataforma llamada “Art Blocks” ha ayudado a varios artistas a lanzar su colección de arte de diferentes estilos y diferentes tamaños con mucho éxito. Ayudando a varios artistas a lograr enfocarse en crear arte. Art Blocks hizo un total de 243 millones de dólares en ventas para el mes de septiembre. (Chow y Zorthian, 2021, p.45)

1.3.2 NFT's y Músicos

Haroon comenta en su artículo “Can Nft's help artista maximize their earnings” sobre dos músicos que han podido combinar su música con la tecnología de NFT's. Haroon argumenta que artistas como Grimes y 3LAU han subastado NFT's exclusivos que han proporcionado ganancias de 6 millones y 11.7 millones de dólares respectivamente. Grimes subasto videos cortos y una serie de imágenes acompañado de su música. Mientras tanto 3LAU lanzo un nuevo álbum atreves de token limitados. (Haroon, 2022, p.10).

1.3.3 NFT's y el mercado actual

Carpenter en su artículo “buckle up for a long , wild ride in the nft market” nos muestra como está el mercado de activos digitales comparado con unos meses atrás. Primero, Carpenter nos muestra que el precio promedio de NFT's bajo de un pico de \$5.000 dólares por NFT en noviembre a \$2.500 dólares a comienzos de marzo. De misma manera dice Carpenter que el volumen total de NFT's comprado y vendidos bajo de 250 millones en febrero a 50 millones en marzo. Por último, Carpenter resalta que estos cambios en volumen y precio coinciden con eventos macroeconómicos como la guerra en Ucrania. (Carpenter, 2022,párr.4-5)

1.4 Estado del arte

En el artículo escrito por McBain el autor nos cuenta sobre su investigación de un artista africano. La investigación se llevó a cabo entre diciembre del 2021 y enero del 2022. El objetivo principal de McBain era mostrar que hasta artistas africanos podían hacer uso de la nueva e innovadora tecnología de NFTs. McBain nos cuenta en su artículo que el artista africano tenía experiencia previamente en arte digital y gracias a eso la transición a NFTs fue fácil. Al final el autor concluyo que los artistas digitales son las nuevas superestrellas y es todo gracias a la oportunidad que los NFTs han brindado. Este artículo por McBain nos muestra que no importa de donde eres, la tecnología de NFTs les da la misma oportunidad a artistas en África como artistas en todas partes del mundo (McBain, 2022,p.35-36). Lo que es algo que queremos demostrar con nuestra investigación que los NFTs influyen positivamente en monetizar los productos de todos los artistas sin importar la nacionalidad.

Chow escribió un artículo describiendo el mercado de los NFTs y en más detalle el mercado de arte generativo y su plataforma más grande Art blocks. El autor nos describió como expertos estaban diciendo que los NFTs estaban muertos y que era “obvio” que el volumen iba caer en un

90%. Solo para que unos meses después ese volumen incrementara para llegar a altos históricos. Chow argumenta como estos altos y bajos son inherentes del mercado de las criptomonedas y que la mayoría de la gente que tenía experiencia sabía que el mercado se mueve por ciclos. El autor publicó su artículo en octubre del 2021 con el objetivo de determinar si los artistas se podían beneficiar del boom de los NFTs. Chow encontró que, aunque el espacio estaba dominado por hombres todavía había casos como el de Monica Rizzolli que vio su patrimonio crecer por 5.4 millones de dólares en 48 minutos mediante una venta de su arte por la plataforma de Art Blocks (Chow y Zorthian, 2021,p.42). Chow nos muestra que no es todo rosas en el mundo de NFTs. No es que todos los artistas van a ser exitosos y vender su arte por números exorbitantes. Lo que nos muestra es que como el caso de Rizzolli, vender tu arte como NFT tiene un alcance mucho más grande que al final del día es lo que nuestra investigación quiere demostrar que es una herramienta para artistas y músicos para poder monetizar sus productos.

Hamanaka nos muestra otro caso de éxito. En un artículo escrito en mayo de 2021, el autor nos muestra como Mike Dean Shepard Fairey lograron vender más de 86.000 dólares en NFTs. El propósito del artículo era mostrar como NFTs son una tecnología interesante para creadores (Hamanaka, 2021,p.12). Al igual que los artículos anteriores el artículo escrito por Hamanaka nos muestra que si hay creatividad o un producto interesante cualquier tipo de artista puede cambiar su vida con NFTs y lograr monetizar su producto. Podemos ver que esa persona puede ser un artista, puede ser un músico, o puede ser una combinación de ambos.

En otro artículo escrito por Chow, uno de los autores referentes en el tema, el argumenta sobre lo difícil que es para los músicos en la era del streaming. En su artículo publicado en diciembre de 2021, Chow busca demostrar lo difícil que es para los músicos pagar renta con su música. El autor nos muestra esto con cifras. 90% de las reproducciones van solo al 1% de los

artistas lo que nos muestra que para el otro 99% es muy duro. Chow también argumenta sobre una posible solución: NFTs. Nos muestra el caso de Daniel Allan, un músico que obtiene 85% de su ingreso de NFTs. Allan vende copias digitales de sus canciones de pop. Allan duro meses cultivando relaciones con personas entusiasmadas con los NFTs y logro vender 140.000 dólares en NFTs al momento de la venta. Al final, Chow nos comenta que es improbable que NFTs reemplacen discográficas pero que ya estamos viendo como NFTs están transformando la vida de varios artistas (Chow, 2021,p.90). Podemos ver otro ejemplo claro de lo que nos ofrecen los NFTs, una herramienta que ayuda por igual a artistas como músico a monetizar sus productos de maneras diferentes. Claramente como Chow dijo no van a reemplazar las discográficas, pero para los artistas y músicos que se sienten oprimidos y sin otra opción por el poder que tienen las grandes discográficas, los NFTs son una herramienta perfecta para esos que quieren intentar algo nuevo.

Reilley en diciembre del 2021 escribió otro artículo con el objetivo de mostrarle al público porque, aunque haya escepticismos sobre NFTs estos son una herramienta que muchos artistas y músicos pueden usar. Reilley de primero menciona que, aunque haya un problema con los daños al medio al ambiente varios artistas están comenzando a adoptar la tecnología para cambiar la industria de la música que está dominada por grandes discográficas y recompensar a los fanáticos más fieles. Primero se les recompensa a los fanáticos más fieles mediante un NFT que muestra que eres el dueño de la canción. Además, mediante un modelo introducido por el músico 3LAU 50% de las regalías de la canción van al dueño del NFT, entonces no solo se recompensa a los fanáticos leales por medio de un valor emocional, sino que también se le recompensa monetariamente si la canción es exitosa. Reilley termina el artículo diciendo que los nuevos fanáticos de la música quieren arte digital porque es compartible en una escala mucho más grande que un cd. Reilley en su artículo toca varios puntos importantes pertinentes a la investigación. Responde en parte la

pregunta de qué valor tiene los NFTs. La respuesta a esta pregunta no es simple ya que depende de que ofrece cada artista o músico, pero aquí podemos ver unas posibilidades primero un valor emocional y también un porcentaje de las regalías de la canción. El artículo nos muestra las posibilidades infinitas de creatividad que tienen los artistas si desean involucrarse en el mundo de los NFTs para monetizar sus productos (Reilley, 202, párr.6-13)

1.5 Crowdfunding

Es importante mencionar otro vehículo con el cual los artistas y músicos pueden recaudar plata. Crowdfunding es una manera de recaudar dinero para una empresa, proyecto o caridad. A través de redes sociales o páginas webs se buscan donadores potenciales. Según Sirisawat, que investigo sobre las maneras más efectivas de crowdfunding por medio de donadores menciono y recomendó que se use tecnología blockchain para transparencia y responsabilidad por parte del grupo intentando recaudar plata (Sirisawat et al., 2022,p.1-2). Galuszka y Brzozowska también analizaron que tan efectivo era crowdfunding en democratizar el mercado de la música. Ellos mencionan como este vehículo facilita a artistas la entrada al mercado de la música debido a que no tiene que pasar por la intermediación de las discográficas. Aunque crowdfunding facilita la entrada al mercado los autores muestran a través de datos empíricos como la influencia de crowdfunding en es limitada en la democratización de la industria de la música. Esto se puede explicar por la dificultad que hay en las actividades de promoción realizadas por las discográficas tradicionales. Ninguna plataforma o contribuidor de crowdfunding tiene el conocimiento, poder o conexiones que las discográficas tradicionales tienen (Galuszka y Brzozowska, 2017, p.833-835)

2. Metodología

2.1 Tipo de Investigación

Esta investigación es de tipo exploratoria. Debido a que el tema de NFTs es poco conocido y no hay muchas investigaciones relevantes sobre el tema. Aunque tenemos algunos artículos sobre lo que son los NFTs, no tenemos un instructivo práctico para artistas y músicos barranquilleros

2.2 Enfoque de la investigación

El enfoque de la investigación es mixto debido a que se van a recolectar datos de carácter cualitativos y cuantitativo. Cualitativos en cuanto a un análisis de artistas exitosos teniendo en cuenta su contexto en términos de educación y antecedentes. También, cuantitativos en cuanto a matrices con datos sobre las diferentes plataformas y artistas exitosos.

2.3 Población y muestra

La población sería un grupo selecto entre los artistas o músicos que haya tenido éxito monetizando su producto como un NFT y haya registro oficial sobre el mismo... Debido a que para medir la demanda y lograr entender mejor como influye la tecnología de NFT en la monetización de artistas debemos mirar la demanda de NFT mundial ya que los artistas Barranquilleros pueden vender su arte digital a todo el mundo.

2.4 Diseño Metodológico

2.4.1 Fase 1

- Análisis de las ventajas y desventajas de las plataformas de NFTs usadas en la actualidad por artistas alrededor del mundo.
- Actividad: Analizar las ventajas y desventajas de las diferentes plataformas
- Instrumento: Matriz. Ventajas y Desventajas
- Formato: Matriz

2.4.2 Fase 2

- Análisis de mercado de NFTs de artistas exitosos a nivel mundial y identificación de los aspectos que facilitan un mejor desempeño económico.
- Actividad: Analizar a los diferentes artistas exitosos a nivel mundial y hablar sobre regalías.
- Instrumento: Matriz. Datos. Análisis.
- Formato: 8 artistas 5 categorías + Regalías.

2.4.3 Fase 3

- Desarrollo de un instructivo con el fin de capacitar en NFTs a músicos y artistas barranquilleros.
- Actividad: Instructivo sobre cómo crear una colección de NFTs, como crear una billetera digital, como comprar cripto en un Exchange y transferirlo a la billetera digital.
- Instrumento: Vimeo, Filmora, Veed
- Formato: Instructivo sobre cómo crear una colección de NFTs.

3. Resultados de la Investigación

3.1 Análisis de las ventajas y desventajas de las plataformas de NFTs usadas en la actualidad por artistas alrededor del mundo.

En la siguiente tabla vamos a ver las diferente **Plataformas** que los artistas y musico usan. Las **Regalías Plataforma** se refieren al porcentaje de la venta que se llevan las plataformas cuando hay una compra. Las **Regalías Artista** se refiere al porcentaje de la venta que los artistas se llevan cuando compran una de sus piezas de arte en el mercado secundario. Cuando hay un rango en los porcentajes como por ejemplo de 2.5% - 10%, el artista es el que elije cuanto son sus regalías. **Volumen (Todo)** es el valor total de ventas de la **Plataforma** desde sus inicios. **Número de compradores** es el número total de billeteras digitales que han hecho una compra en la **Plataforma**. **Precio Promedio** es el precio promedio de todas las ventas en la plataforma. **Centralizado** hace referencia a si la **Plataforma** es controlada por una sola persona o compañía. Cuando solo una persona o compañía toma todas las decisiones y sus usuarios no votan en las decisiones es considerada la **Plataforma** centralizada. **Custodia** divide en propia y plataforma. Propia es cuando el NFT está en la billetera digital del usuario y plataforma es cuando el NFT está en la billetera digital de la Plataforma.

Tabla 1. Datos clave de las diferentes plataformas

Plataforma	Regalías Plataforma	Regalías Artista	Volumen (Todo)	Número de Compradores	Precio Promedio	Centralizado	Custodia
OpenSea	2,5%	2,5% - 10%	\$32,99B	2.426.049	\$1,19k	Si	Propia
Rarible	2,5%	2,5%-10%	\$301,06M	110.097	\$964,86	Si	Propia
SuperRare	0%	10%	\$235,97M	5.959	\$8,47k	Si	Propia
Foundation	5%	10%	\$177,02M	40.346	\$1,95k	Si	Propia
NiftyGateway	5%	10%	N/A	N/A	N/A	Si	Plataforma
LooksRare	2%	0,5% del 2%	\$1,64B	111.157	\$6,36k	No	Propia
Blur	4%	Manual 0% - 10%	N/A	N/A	N/A	No	Propia
SudoSwap	0%	0%	N/A	N/A	N/A	No	Propia
X2Y2	0,5%	5% - 10%	\$931,43M	166.301	\$591,16	No	Propia

Nota. Elaboración Propia con base en datos tomados de Rarible Protocol (s.f.,par.18); Lauren (s.f.,párr.5-6); Daly, (2022,párr.17); Day Trading (2022, par.11); Hayward (2022^a,párr.3); Hayward (2022b); An (2022,párr.9-10); Dapp Radar (s.f.).

Las ventajas y desventajas de la plataforma OpenSea

Ventajas

- La plataforma tiene más de 2 millones de compradores. La plataforma con mayor número de compradores.
- Open Sea logro aproximadamente 33 billones de volumen total, el volumen total más alto de todas las plataformas.
- El artista o músico escoge las regalías entre 2,5% - 10%
- Ronda de financiación evaluó la compañía en 13.3 billones de dólares. (Haverstock, 2022)

- Las compra de NFTs en OpenSea se pueden hacer por medio de tarjetas de crédito.
- Se pueden comprar y vender NFTs de Etheruem, Polygon, Solana, Klatyn, Arbitrum, Optimism y Avalanche.

Desventajas

- Centralizado. Pueden quitar colecciones de su plataforma si hay una nueva regulación en Estados Unidos. Los usuarios no tienen voz en las decisiones tomadas por la plataforma.
- La plataforma tiene un precio promedio de compra de aproximadamente \$1.200 dólares, ubicándola como una de las plataformas con menor precio promedio.

Las ventajas y desventajas de la plataforma Rarible

Ventajas

- Mas de 100.000 personas usan la plataforma.
- El artista o musico pone sus propias regalías. Puede decidir poner regalías en el rango desde 2,5% hasta 10%.
- Al comprar y vender NFTs por medio de la plataforma de recompensa la plataforma te da su cripto moneda nativa \$Rari.
- Se pueden comprar NFTs de Etheruem, Solana, Tezos, Polygon, Immutable X y Flow.

Desventajas

- Centralizado.
- Tiene un número de compradores relativamente alto pero este número de compradores alto no se ve reflejado en su volumen que está en aproximadamente 300 millones de dólares
- Uno de los precios promedios más bajo de la industria por debajo de los \$1.000 dólares

Las ventajas y desventajas de la plataforma SuperRare

- Una de las plataformas con regalías de artistas más altas en 10%
- Precio Promedio de más de \$8.000 dólares, el más alto de la industria.
- Regalías de la plataforma en 0%, más margen para los artistas y más incentivo a los compradores.
- Plataforma enfocada exclusivamente en arte.

Desventajas

- Es necesario pasar por un proceso antes de poder vender arte. No está abierta a un artista sin trayectoria.
- Uno de los volúmenes totales más bajos en aproximadamente 235 millones de dólares
- El número de compradores más bajo de la industria por debajo de los 6.000 usuarios.

Las ventajas y desventajas de la plataforma Foundation

Ventajas

- Precio Promedio por encima de la media aproximadamente en \$2.000 dólares
- Regalías de los artistas altas en 10%.
- Se especializa en arte y subastas. Si una artista no está seguro en cuanto valorar su arte puede usar el modelo de la subasta para encontrar el precio del mercado.

Desventajas

- Número de compradores por debajo del promedio en aproximadamente 40.000 compradores.
- Regalías de plataforma en 5% una de las más altas de la industria.
- Centralizado. Pueden quitar colecciones de su plataforma. Los usuarios no tienen voz en las decisiones tomadas por la plataforma. Pueden cambiar las regalías de los artistas y de la plataforma sin consultar.
- El volumen total más bajo de la industria en aproximadamente 177 millones de dólares

Las ventajas y desventajas de la plataforma LooksRare

Ventajas

- 2da plataforma con volumen más alto, con un volumen total de aproximadamente 1.6 billones de dólares.
- Uno de los precios promedios más altos de la industria por encima de los \$6.000 dólares.
- Una de las plataformas con más compradores en por encima de los 110.000.
- Descentralizada. Los usuarios tienen voz sobre las decisiones sobre regalías y cambios a la plataforma. No están atados por las regulaciones o leyes de un gobierno.
- Por usar la plataforma ganas la moneda nativa \$Looks.

Desventajas

- En la plataforma hay wash trading (volumen artificial) (Hu, 2022)
- Está compitiendo por el mismo mercado que OpenSea pero recibe menos volumen y compradores.
- Regalías para los artistas son muy bajas en 0,5% del 2% de las regalías de la plataforma.

Las ventajas y desventajas de la plataforma X2Y2

- Regalías de plataforma baja en solo 0,5%.
- Los artistas deciden sus regalías entre 5% - 10%
- Numero alto de compradores con un total de más de 150.000 compradores.
- Tercer volumen más alto de todas las plataformas con un total de más de 900 millones de dólares

Desventajas

- El precio promedio más bajo de la industria por debajo de los \$600 dólares
- Como podemos ver por el precio promedio bajo, usualmente las ventas en esta plataforma no son de arte o NFTs de alta calidad o valor.

Después de analizar las ventajas y desventajas la mejor plataforma para que un artista o músico barranquillero comience es con OpenSea. Donde hay más volumen y hay más ojos. Ya cuando tenga un seguimiento o sea reconocida en el mundo de NFTs pueden enfocarse en otras plataformas especializadas en arte.

3.2 Analisis de la implementación de NFTs para la monetización de artistas reconocidos que ya lo han utilizado anteriormente y las ganancias generadas por regalías.

Al analizar la viabilidad de que artistas y músicos barranquilleros monetizen sus productos con la tecnología de NFTs podemos ver varios obstáculos. Primero la barrera de entrada que viene con aprender una nueva tecnología. Antes de llegar al punto de salida los artistas tiene que aprender a crear una billetera digital que sea compatible con una de las plataformas que mencionamos anteriormente. Además, deben ir a un exchange para comprar criptomonedas y desde ese exchange transferir las criptomonedas a la billetera digital. Después, para *mint* la primera pieza de arte debe saber utilizar una plataforma que facilite este proceso. Todo esto sin tomar en cuenta que para poder vender esa pieza debes tener una audiencia que tiene que pasar por un proceso similar. Segundo, ser un artista de un país como Colombia puede ser una desventaja debido a que no es un

país conocido por su arte. Por último, el costo de lanzar un proyecto puede tener un costo de capital elevado que muchos artistas barranquilleros no tienen el lujo de pagar.

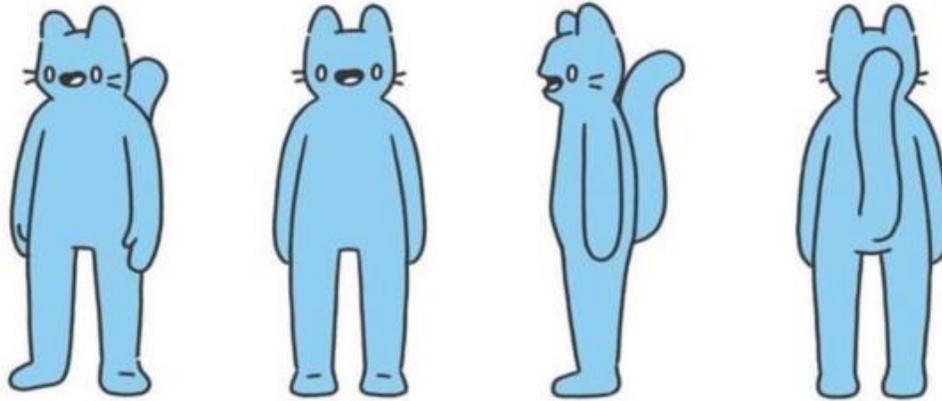
Todos estos obstáculos tienen solución y más importante la otra opción que tiene los artistas es tratar su suerte con las casas de subastas que además que es muy difícil que alguna acepte su arte las casas de subasta como Michael Davis and Company, Sotheby's y Mainichi Auction se quedan con el 15%, 8% y 16.5% de la venta y ese es el único ingreso que tiene el artista por su pieza, si la persona que compro la vende por mucho más el artista no se queda con nada (Tsuchihashi, 2020,p.209). Así mismo pasa con los músicos. Por ejemplo, un músico que venda 100.000 copias de su álbum con un sello discográfico no tiene muchas posibilidades de seguir trabajando con ellos por los costos que tiene que cubrir estas mismas (Snavely, 2004,p.60-61). En cambio, si un artista vende 100.000 copias de su álbum como un NFT a \$1 tiene un ingreso de \$100.000 dólares.

Mirando los obstáculos mencionados y sus soluciones podemos comenzar con el de aprender una nueva tecnología. En internet hay varios tutoriales que te enseñan como desde cero llegar a poner la primera pieza de arte en el blockchain. Además, como parte del objetivo específico tres vas a poder encontrar una prueba piloto de como desde cero llegar a poner una pieza de arte en el blockchain. El segundo, más que sea un problema que los artistas sean de Barranquilla es una ventaja debido a que el mercado de NFTs y cripto en general es más inclusivo de diferentes culturas debido a la descentralización inherente a ellos. Como lo explica Lijun, los NFTs son un excelente uso para representar la cultura tradicional China y proteger los derechos de autor de esta misma (Lijun, 2022,p.14). Un artista de una cultura única como la de Barranquilla es visto positivamente en el mercado. Por último, nos vamos a dar cuenta que el costo de subir 8.000 NFTs al blockcahin

te puede costar alrededor \$128 dólares, teniendo en cuenta que este es el único costo de venta para 8.000 productos \$128 dólares es barato.

Por último, es importante resaltar el aspecto de NFTs que más facilitan la monetización de los productos de artistas y músicos Barranquilleros, las regalías. Regalías no son algo exclusivo de NFTs, la industria del streaming de música por años ha sido infame por las regalías tan baja que les paga a sus artistas. Por ejemplo, a Pharrell Williams le pagaron un total de \$2700 dólares en regalías por su canción “happy” que tuvo 43 millones de reproducciones (Robair, 2015,p.82). Las regalías han estado desde hace rato. Lo que hace diferente a las regalías en el mundo de NFTs es que se elimina a la discográfica y a la casa de subasta que son los que se quedan con la mayor parte de las ganancias y esa diferencia va al bolsillo del músico y del artista. Por eso los NFTs son una tecnología viable para que artistas y músicos barranquilleros monetizen sus productos y puedan vivir de su arte. Un ejemplo de éxito lo podemos ver en el artista Clon. El artista duro diez años perfeccionando su personaje “Blue Cat”, perfeccionando el peso de las líneas, la altura de sus orejas y la longitud de su bigote (ver figura 11). Clon vio NFTs como una manera de que las multitudes tomaran parte en crear la historia de “Blue Cat” y monetizar un personaje que anteriormente solo había aparecido en unos cuantos espectáculos de arte (Cool Cats, 2021,párr.1-3).. Al día de hoy la colección de Clon Cool Cats ha amasado más de \$8 millones de dólares en regalías (Bales, 2022, párr.2). Aunque Clon sea un caso extremo te muestra como los NFTs pueden cambiar la vida de artistas y músico por completo.

2 Figura 2. Blue Cat



THECATOONIST

Nota. Rojo,A (Octubre 2022) Blue Cat [Imagen, Captura de Pantalla] Obtenido de:
<https://coolcatsnft.medium.com/an-introduction-to-cool-cats-club-8e1dc53de100>

Además del artista Clon, tenemos varios artistas que pudieron obtener un éxito gracias a esta nueva tecnología. Vamos a darle contexto a todos los artistas mencionados para entender mejor de dónde vienen y que no tienen ninguna ventaja competitiva comparado con un artista o músico Barranquillero.

El primer artista que vamos a analizar es “Beeple” o Mike Winkelmann. Beeple nació en Estados Unidos en la ciudad de Wisconsin en 1981. El arte de Winkelmann se enfoca en piezas grotescas, raras y divertidas en las que mezcla tecnología, cultura pop y un ambiente post apocalíptico para hacer comentarios sobre la manera que vivimos nuestra vida. El arte de Beeple ha aparecido en dos espectáculos del Super Bowl y en conciertos de Justin Bieber. Beeple es padre

de dos hijos y está casado con una profesora de colegio. Winkelmann se graduó de la universidad de Purdue en 2003 con un título de Informática y sin ningún entrenamiento en arte. Beeple comenzó a hacer arte después de escuchar que un artista del Reino Unido estaba llamando la atención por hacer una pieza de arte cada día. En mayo de 2007 comenzó un proyecto llamado “*Everydays*” en donde cada día pintaba una pieza diferente. Su arte llamó la atención de compañías como Space X, Apple y Louis Vuitton en donde realizó trabajos para ellos. Además, de esos trabajos Beeple nunca pensó en vender su arte o más bien no sabía cómo venderlo. Como comentó el co-fundador de SuperRare John Crain (2021) “Muchos artistas digitales super talentosos no encajan en el modelo del mundo de arte con temporario” (párr 35). En el segundo semestre de 2020 Beeple comenzó a escuchar de la tecnología blockchain y del emergente mercado de cripto arte. Al ver como otros artistas ganaban una gran cantidad de dinero se dio cuenta que también podía lograr lo mismo. En octubre vendió una pieza por \$66.666,66 dólares. Después en diciembre vendió otra pieza por 3.5 millones de dólares y unos adicionales 500.000 dólares por las regalías. En estas ventas Beeple se gana el 90% del valor de la venta inicial y un adicional 10% de todas las ventas secundarias completamente diferente al mercado de arte tradicional (Rapkin, 2020,párr.3-37). Por último, es importante mencionar que Beeple es el artista de la pieza “*The First 5,000 days*” que es un collage de sus primeras 5.000 piezas del proyecto “*Everydays*” esta pieza se vendió mediante la casa de subastas de Christie’s por 69 millones de dólares. Esta venta volvió a Winkelmann en el tercer artista más valioso aún con vida, (Notaro, 2022) se estima también que para octubre de 2022 el artista ha vendido 1,354 piezas y el valor total de su arte es de \$172.385.767,97 dólares. (Digital Staff, 2022,párr.7-8)

El segundo artista que vamos a analizar es “Gharliera”. Gharliera es un artista de Corea del Sur que se especializa arte futurístico basado en inteligencia artificial y cibernética. El

artista ha tenido colaboraciones con marcas como HVDE, Black Tiger Sex Machine y Kannibalen Records. También participo e ilustro personajes para juegos como League of Legends y CyberPunk 2077. Gharliera sueña un día tener una marca de moda como Saint Laurant, Takashi Murakami o Coco Chanel y los NFTs pueden ser una forma de lograr ese objetivo. El NFT más caro vendido por el artista fue de 69 \$Eth o casi \$90.000 dólares a precio de hoy. La artista también vendió una colección de 10.000 NFTs en la categoría de “foto de perfil”. (Fable Hatch, 2021)

El tercer artista o artistas que vamos a analizar son diferente a los otros. Los artistas son completamente anónimos y son conocido bajo el seudónimo de “Pak”. Algunas páginas web de arte digital creen que los artistas son de Estambul. El arte de Pak está centrado alrededor de figuras geométricas flotantes y el su arte está lleno de misterio (Crow, 2021). El grupo de artista para el mes de octubre de 2022 ha vendido un total de 66.553 NFTs con la venta más alta siendo de \$20.232.912,15 dólares que con sus otras piezas se estima que su arte tiene un valor de \$301.171.402,98 dólares. (Digital Staff, 2022,párr.6)

Erick Calderon o “Snowfro” es el fundador de la plataforma de arte generativo Artblocks y creador de una sus primeras colecciones. Calderon cuenta como tuvo un momento de cambio cuando vio en Coachella la proyección de una de las piezas del artista Amón Tobin. Inspirado por lo que vio Snowfro comenzó a buscar la manera de crear algo similar a lo de Tobin con las habilidades que poseía. Calderon decidió contar con los años de experiencia que tenia de su pasatiempo de programar. El artista comenzó a colaborar con Dj’s manejando los efectos visuales que se ubican en la parte de atrás de su set. Aquí fue donde decidido que quería que las proyecciones de su arte fueran aleatorias. A Calderon lo ayudo mucho que al mismo tiempo que estaba aprendiendo sobre arte generativo comenzó a aprender sobre blockchain y Etheruem. Le fascinaba el concepto de que podías programar dinero. Al mismo tiempo que aprendió de Etheruem,

aprendió de NFTs. Por ese tiempo Snowfro veía como varios artistas en Instagram creaban piezas maravillosas de arte generativo que se les olvidaba rápidamente debido que al siguiente día creaban otra. Calderon quería procedencia para estas piezas, es decir, una forma de eternizarlas. Su respuesta fue Artblocks y el blockchain (Ola, 2022). Conocido por su colección “Chromie Squiggle” el artista ha vendido 7.718 piezas de arte. Las más caras de estas piezas siendo una edición de la colección de Chromie Squiggle que se vendió por \$8.129,59 dólares, se estima que su arte tiene un valor total de \$68.825.715 dólares. (Digital Staff, 2022,párr.9)

XCOPY al igual que Pak es un artista anónimo. El artista revelo que produce su arte en London. El arte de XCOPY a diferencia de Snowfro y al igual que Beeple no es generativo. Su arte usa colores extremadamente brillantes pero el artista trata de explorar muerte, distopía y apatía a través de bucles visuales distorsionados (Millard, 2021). El artista para octubre de 2022 ha vendido 9.568 piezas con las más costosas de estas siendo “All Time High In the City” por un valor de \$1.987.556,80 dólares. El total valor estimado de su arte es de \$55.893.574. (Digital Staff, 2022,par.10)

Tyler Hobbs es un artista de arte generativo que crea su arte escribiendo líneas de código. Al igual que Snowfro, el crea unos inputs que mediante un programa le extrae unos outputs aleatorios de arte. Hobbs estudio dibujo de figuras y paisajes tradicionales, pero estudio informática en la universidad (Mcguiness, 2018). Conocido por su colección “Fidencias” el artista hasta la fecha de octubre de 2022 ha vendido 1.017 NFTs el más costoso de estos siendo “Incomplete Control” por \$81.227 dólares y su arte está valorado en un total de \$54.553.044 dólares. (Digital Staff, 2022,párr.11)

FEWOCiOUS o Victor Langlois es un artista transgénero de 19 años. Es el artista más joven en tener una subasta en Christie’s. Desde pequeño caminaba en puntadillas en su casa

porque no quería que nadie lo oyera. Él artista vivía con sus abuelos después de que autoridades de Las Vegas lo removieron de la casa abusiva de su padre. Langlous decía que sus abuelos eran igual de groseros. Sus abuelos solo dejaron que saliera de la casa para ir al colegio. Durante su primer año con ellos no tenía acceso a internet entonces dibujaba en papel. Cuando le dieron su primera tableta se dio cuenta que podía esconder sus dibujos digitales de ellos. FEWOCiOUS comenzó a interactuar con la comunidad trans y con la comunidad de artistas digitales mediante la imitación iba aprendiendo. Para Langois el arte le salvo la vida. Era donde iba para identificarse como trans. El artista comenzó a vender pinturas a la edad de 17. Cuando se dio cuenta que podía hacer plata mediante su arte hizo un plan para irse de la casa a los 18. Langois aprendió sobre NFTs en agosto de 2020. Un cliente le recomendó vender su arte mediante este medio y logro hacer \$3.000 dólares en su primer día (Covington, 2021). Para octubre de 2022 FEWOCiOUS ya no vive con sus abuelos y ha vendido un total de 3.189 NFTs de estos su NFT más costoso fue “Nice To Meet you, I’m Mr.MiSUNDERSTOOD” que se vendió por 2.8 millones de dólares, se estima que su arte tiene un valor de 28 millones de dólares. (Digital Staff, 2022,párr.14)

Por último, tenemos a la artista Monica Rizzolli es una artista de Brasil de arte generativo. Es conocida por su colección “Fragments Of An Infinite Field”. Su arte está lleno de flores y tormentas de nieves haciendo una combinación única de arte generativo (Chow y Zorthian, 2021, p.42). El NFT más caro que vendió fue de \$11.480,65 dólares y su arte está valorado en un total de 12 millones de dólares.

En la siguiente tabla se hará un análisis por cada uno de los siguientes artistas que mencionamos anteriormente. En este análisis vamos a ver el **Lugar de Nacimiento**, donde los artistas nacieron. La **Cantidad de NFTs Vendidos**, el número total de NFTs vendidos, solo incluye ventas directas del artista y no las ventas del mercado secundario. El **NFT vendidos más**

caro, al igual que para la cantidad de NFTs vendidos esta métrica solo incluye ventas directas del artistas y no las ventas por un comprador en el mercado secundario. **Valor Total del Arte** hace referencia al valor estimado de todo el arte del artista en el mercado secundario. Por último, en **Tipo de Arte** clasificamos a los artistas por su estilo de arte.

Tabla 2. Estadísticas de los Artistas

Nombre	Lugar de Nacimiento	Cantidad de NFTs Vendidos	NFT vendido más caro	Valor Total del Arte	Tipo de Arte
Beeple	Estados Unidos	1.354	\$69.000.000	\$172.385.767	Digital/Comunicativo
Gharliera	Corea del Sur	11.000	\$90.000	N/A	Futurístico/Cibernético
Pak	Istanbul	66.553	\$20.232.912	\$301.171.402	Figuras Geométricas
XCOPY	London	9.568	\$1.987.556	\$55.893.574	Distopico
Tyler Hobbs	Estados Unidos	1.017	\$81.227	\$54.553.044	Arte Generativo
FEWOCiOUS	Estados Unidos	3.189	\$2.800.000	\$28.103.746	Arte Espesativo
Monica Rizzolli	Brazil	1.024	\$11.480	\$12.006.431	Arte Generativo
Snowfro	Estados Unidos	7.718	\$8.129	\$68.825.715	Arte Generativo

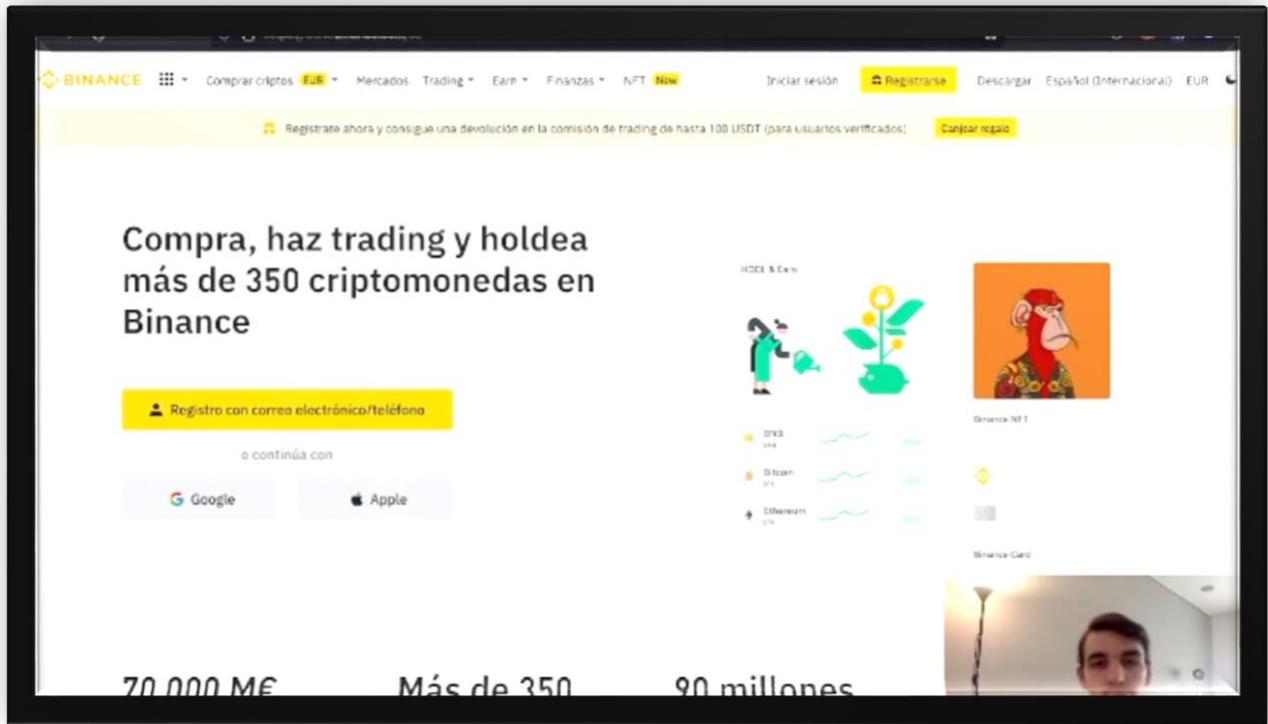
Nota. Elaboración propia con datos tomados de Digital Staff (2022, párr.6-14); Chow y Zorithian (2021,p.42)

Después de analizar a los artistas y sus contextos nos podemos dar cuenta que tenemos artistas de todas las partes de mundo, unos con experiencia en arte, unos con experiencia en programación, unos con ninguna de las dos. Estos nos muestran que cualquier tipo de persona esto incluyendo a cualquier tipo de artista y musico Barranquillero pueden tener éxito en este espacio. Podemos ver que hay una tendencia fuerte entre el éxito y el arte generativo. De los ocho artistas que analizamos la mitad utiliza este tipo de arte. Esto nos muestra que hay una demanda grande para la creación de arte mediante el código. En cuanto a la cantidad de NFTs que los artistas han vendido podemos ver que la mayoría está por debajo de los 10.000, esto nos muestra que es mejor tener un enfoque en la calidad del arte en vez de la cantidad. También otro dato interesante es la variedad entre los NFTs más caros vendidos. Unos artistas tienen ventas que sobre pasan el

millón de dólares y hay otros que sus ventas no llegan a los \$100.000. Por último, podemos ver que todos los artistas tienen un valor total del arte por encima de los \$10 millones de dólares, esto nos dice que después de la venta inicial los NFTs suben de manera exorbitantes de valor en el mercado secundario y gracias a las regalías los artistas pueden beneficiarse de esas subidas en valor y una de las principales razones por las cuales la tecnología de NFTs es beneficiosa para la monetización de los productos de artistas y músicos Barranquilleros.

3.3 Instructivo con el fin de capacitar en NFTs a artistas y músicos barranquilleros

En el siguiente video tenemos un instructivo con el fin de capacitar en NFTs a artistas y musico barranquilleros. Primero comenzamos mostrando a los artistas y músicos como pasar de pesos colombianos a monedas digitales en un Exchange. Después exponemos como comprar cripto monedas, crear una billetera digital y pasar las cripto monedas que compramos a la billetera digital. Por último, por medio de la plataforma OpenSea y con la misma billetera digital, mostramos como crear un NFT.



3 Figura 3: Cripto Términos

CONCEPTOS CLAVE CRIPTO

**Exchange
Centralizado
(CEX)**

“ Actúan como un tercero para la compra y venta de cripto. Los exchanges descentralizados no tienen un tercero. ”

Fiat

“ Monedas tradicionales que están respaldadas por una nación. ”

P2P

“ Corto para "peer-to-peer". Se refiere a una transacción entre dos personas sin un tercero o entidad centralizada. ”

Seed Phrase

“ Una serie de 12 - 24 palabras aleatorias generadas por tu billetera de cripto para poder acceder a ella ”

**Dirección
Pública**

“ La parte pública de tu billetera digital. Para recibir cripto compartes tu dirección pública ”

Hooson, M (Junio, 2022) Cryptocurrency Glossary Of Terms & Acronyms de forbes.com
Obtendio de: <https://www.forbes.com/advisor/investing/cryptocurrency/crypto-glossary/>

Nota. Elaboración Propia con base en tomados de Hooson (2022,párr.18-43)

Conclusiones

Para concluir, podemos ver que los tres objetivos se cumplieron. Primero, se evidencio que en la actualidad hay 9 plataformas, cada una con sus características especializadas en diferentes nichos. Unas centralizadas otras no centralizadas, unas con regalías otras sin regalías. Segundo, después del análisis de mercado evidenciamos que los artistas pueden generar mayores ingresos a través de las regalías que generan por la venta de NFTs. Por último, se realizó una propuesta para un proceso de formación que se espera que logre la comprensión de la herramienta NFTs y la creación paso a paso de cuentas propias para los artistas.

Recomendaciones

Comenzando desde el punto de vista metodológico me parece importante resaltar que el mundo de los NFTs es cambiante, se eligió este método por lo práctico que era pensando en que el objetivo principal del trabajo era mostrarles a artistas y músicos barranquilleros que los NFTs son un producto viable y dejarles las herramientas necesarias para entrar a este mundo. Como es tan cambiante puede que hacia adelante halla una mejor metodología para abordar el tema ya cuando el mercado este más establecido y más madurado, recomiendo para futuros trabajos tener en cuenta esto.

Recomiendo a mis compañeros futuros administradores de empresas y docentes seguir investigando el tema. Los NFTs pueden ser el internet de la nueva generación. Solo porque halla incertidumbre sobre su valor no es excusa para no investigar sobre el tema que tiene muchísimo más material por cubrir y áreas para explorar. Los invito a que investiguen estas áreas.

Por último, a los artistas y músicos barranquilleros les recomiendo que intente lanzarse a este mundo y aprender desde cero todo lo necesario para ser exitosos. Al comienzo puede ser difícil, al comienzo puede que no lo entiendan, pero en unos años a medida que nuestro mundo y a si mismo el arte y la música se digitaliza, también incrementa la demanda por estos bienes en forma digital y aquí es donde entra el blockchain y los NFTs con infraestructura creada específicamente para este cambio de paradigma en la sociedad.

Referencias

- An, N. (2022) An Introduction to The New Marketplace Blur. *NFT News Today*.
<https://nftnewstoday.com/2022/10/27/an-introduction-to-the-new-nft-marketplace-blur/>
- Bale, J. (2022). Moonbirds Nearly Doubles Cool Cats All-Time Royalty Fees This Week.
<https://luckytrader.com/articles/moonbirds-nearly-doubles-cool-cats-all-time-royalty-fees-this-week>
- Banser-Whittle, K. (2022) Art as an (emotional) investment. *WAG Magazine*. 80. ISSN: 1931- 6364. <https://eds.p.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=7&sid=a180acaf-0051-4a47-9a76-5d6a5ea91fc2%40redis>
- Blum, L & Benjamin, F (Junio 2021) The taxation of non-fungible token transactions
En: ebscohost.com <https://eds-p.ebscohost-com.cvirtual.cesa.edu.co/eds/detail/detail?vid=2&sid=a180acaf-0051-4a47-9a76-5d6a5ea91fc2%40redis&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGl2ZQ%3d%3d>
- Carpenter, J. (2022) Buckle up for a long, wild ride in the NFT market. *Fortune.com*.
<https://eds.s.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=9&sid=25fb1428-4dfa-4832-8a68-6b0e41b1b54c%40redis&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGl2ZQ%3d%3d#AN=155781848&db=bsu>
- Caswell, J. & Furtado, L. (2021). NFTs for estate planners not just a token concern.
Probate & Property. 35(5), 10-15. ISSN: 01640372.
<https://eds.s.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=14&sid=25fb1428-4dfa-4832-8a68-6b0e41b1b54c%40redis&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGl2ZQ%3d%3d#AN=152911642&db=edb>
- Chiglinksy, K (Febrero 16, 2022). Bitcoin Critic Munger Says Crypto Should be banned.
Bloomberg. 1. <https://eds.s.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=16&sid=25fb1428-4dfa-4832-8a686b0e41b1b54c%40redis&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGl2ZQ%3d%3d#AN=155354168&db=bsu>
- Chow, A. y Zorthian, J. (2021a). NFTS'S ARE THRIVING CAN ARTISTS THRIVE TOO? *TIME Magazine*. 198(15/16), p.42-46. ISSN: 0040-781X.
<https://eds.s.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=18&sid=25fb1428-4dfa-4832-8a68-6b0e41b1b54c%40redis&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGl2ZQ%3d%3d#AN=15300064&db=f5h>
- Chow, A. (2021b). Independant musicians find a lifeline in NFTs. *TIME Magazine*. 198 (21/22), 90. <https://eds-s.ebscohost-com.cvirtual.cesa.edu.co/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=3&sid=c54dfac1-3e85-4edf-a09b-4c8762eb9dfb%40redis>
- Cool Cats. (2021). An Introduccion to Cool Cats. *Medium*.
<https://coolcatsnft.medium.com/an-introduction-to-cool-cats-club-8e1dc53de100>
- Covington, A.(2021). Meet FEWOiCIOUS. The Teenager Who Crashed Christie's Auction. *Esquire*. <https://www.esquire.com/entertainment/a36878931/fewocious-crypto-nft-art-christies-profile/>
- Crow, K.(2021) Who is Pak? The Artist's Fans Couldn't Care Less. *WSJ*.
<https://www.wsj.com/articles/who-is-pak-the-art-world-wants-to-know-the-artists-base-couldnt-care-less-11618963200>
- Daly, L. (2022). Foundation Marketplace Review: A Digital Art Gallery for Creators and Collectors. *The Ascent*. <https://www.fool.com/the-ascent/cryptocurrency/nfts/foundation->

[review/#:~:text=Foundation%20charges%20a%20marketplace%20fee,of%20the%20total%20sales%20price.](#)

Dapp Rader (s.f.) NFT Marketplaces. *Dapp Rader*.

<https://dappradar.com/nft/marketplaces/protocol/ethereum>

Day Trading. (2022). Nifty Gateway Review. *Day Trading*.

<https://www.daytrading.com/nifty-gateway>

Digital Staff. (2022). The Top 20 NFT Artists To Collect Right Now. *Gothammag*.

<https://gothammag.com/top-selling-nft-artists>

Fable Hatch. (2021) Artist Spotlight and an Interview with Gharliera. *FableHatch*.

<https://www.fablehatch.com/fablehatch-home/2020/10/7/artist-spotlight-and-an-interview-with-gharliera>

Fonarov, O. (2022). What Is The Role of NFTs In The Metaverse. *Forbes*.

<https://www.forbes.com/sites/forbestechcouncil/2022/03/11/what-is-the-role-of-nfts-in-the-metaverse/?sh=40dc72cf6bb8>

Galuszka, P y Brzozowska, B (2017) Crowdfunding and the democratization of the music market. *Media, Culture & Society* 39 (6), p.833-849. DOI: 10.1177/0163443716674364.

Hamanaka, K. (2021). Obey Artist Fairey: NFTs “Wild West” for creators. *Orange County Business Journal*. 44(18), p.12. ISSN: 1051-7480.

<https://eds.s.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=25&sid=25fb1428-4dfa-4832-8a68-6b0e41b1b54c%40redis&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGl2ZQ%3d%3d#AN=150353391&db=b9h>

Haroon, A. (2022). Can Nft’s Help Artists Maximize Their Earnings. *Canadian Musician*. 44(2), 10-11. ISSN: 0708-9635.

<https://eds.s.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=29&sid=25fb1428-4dfa-4832-8a68-6b0e41b1b54c%40redis&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGl2ZQ%3d%3d#AN=155590888&db=f5h>

Haverstock, E. (2022). The first NFT billionaires: OpenSea Founders Each Worth Millions After New Fundraising.

Forbes. <https://www.forbes.com/sites/elizahaverstock/2022/01/05/nft-billionaires-opensea-founders-each-worth-billions-following-latest-funding-round/?sh=3a7b90aaf9be>

Hayward, A. (2022a). Another NFT Marketplace Goes Zero Royalties in ‘Race to the Bottom’. *Decrypt*. <https://decrypt.co/113021/nft-marketplace-looksrare-zero-royalties>

Hayward, A. (2022b). Etheruem NFT Marketplace X2Y2 Will Enforce Royalties Following ‘OpenSea’s Brave Move’. *Decrypt*. <https://decrypt.co/115026/ethereum-nft-marketplace-x2y2-royalties>

Hooson, M. (2022). Cryptocurrency Glossary of Terms & Acronyms. *Forbes*. <https://www.forbes.com/advisor/investing/cryptocurrency/crypto-glossary/>

Hu, E. (2022) Clever NFT traders exploit crypto’s unregulated landscape by wash trading on looks rare. *Coin Telegraph*. <https://cointelegraph.com/news/clever-nft-traders-exploit-crypto-s-unregulated-landscape-by-wash-trading-on-looksrare>

Hrywna, M (Enero 2022). NFTs Giving unique access to new donors, Revenue En: [edscohost.com](https://eds.p.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=9&sid=a180acaf-0051-4a47-9a76-5d6a5ea91fc2%40redis) Obtenido de:

<https://eds.p.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=9&sid=a180acaf-0051-4a47-9a76-5d6a5ea91fc2%40redis>

Jacobsen, J. (2021). Connecting through NFTs. *Beverage Industry*.113(1), 6 ISSN: 0148-6187. <https://eds.p.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=5&sid=a180acaf-0051-4a47-9a76-5d6a5ea91fc2%40redis>

Doan et al. (2021). NFTs: Key U.S. Legal Considerations for an Emerging Asset Class. *Journal of Taxation on Investments*. 38(4), 63-68. <https://eds-p.ebscohost-com.cvirtual.cesa.edu.co/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=3&sid=ec894f79-9fa3-44d5-a62c-4e32d3faefb9%40redis>

Kaczynski, S. & Duke, S. (2021). How NFT's Create Value. *Harvard Business Review Digital Articles*.1-11. <https://eds-s.ebscohost-com.cvirtual.cesa.edu.co/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=4&sid=795fd356-87c0-44e3-a3c5-b59cf8aff4df%40redis>

Lauren (s.f.) What is the fee structure on SuperRare. <https://help.superrare.com/en/articles/5662523-what-is-the-fee-structure-on-superrare#:~:text=%EF%BB%BF%2D%20%EF%BB%BFThe%20Artist%20and,5%25%20of%20the%20sale%20amount.&text=%EF%BB%BF-,%EF%BB%BFOn%20all%20sales%2C%20t here's%20a%203%25%20marketplace%20fee%20added,the%20SuperRare%20DAO%20Community%20Treasury.>

Lijun, M. (2022). Research on Intangible Cultural Heritage Digital Resources Development Based on NFT.34(6),14-23 <https://web-s.ebscohost-com.cvirtual.cesa.edu.co/ehost/detail/detail?vid=2&sid=30779e00-836a-444a-b028-9df43ac5b1b5%40redis&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc2l0ZT1lG9zdC1saXZl#AN=157965065&db=a9h>

Mcbain, W. (2022). African Artists join the NFT gold rush. *African Business*. 489, 34-36. ISSN: 0141-3929. <https://eds-s.ebscohost-com.cvirtual.cesa.edu.co/eds/detail/detail?vid=3&sid=134ddb10-f3f7-4eeb-aba6-de84af7ee4af%40redis&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGl2ZQ%3d%3d#AN=153969758&db=b9h>

Mcguinness, M. (2018). Tyler Hobbs: An Artist Who Paints With Code. *Lacteration*. <https://lateralaction.com/articles/tyler-hobbs/>

Millard, A. (2021). XCOPY: Crypto Art Pioneer. *Withotis*. <https://www.withotis.com/mag/xcopy-artist-crypto-art>

Nadini et al. (2021). Mapping the NFT revolution: market trends, trade networks, and visual features. *Scientific Reports*. <https://doi.org/10.1038/s41598-021-00053-8>

Notaro, A. (2022). All that is solid melt in the Etheruem: the brave (new) art world of NFTs. <https://web-s.ebscohost-com.cvirtual.cesa.edu.co/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=2&sid=a03b2c36-38b1-4b98-8936-6daf4ae4b3c8%40redis>

Ola. (Marzo, 5). Snowfro Speaks: The Art Blocks On His Journey As A Web 3 Artist. *NFT Evening* <https://nftevening.com/snowfro-speaks-the-art-blocks-founder-on-his-journey-as-a-web3-artist/>

Patch, E. (2022). Why Everyone is talking about NFT's. Kiplinger's *Personal Finance*. 76 (5), p.68-71, ISSN: 15289729. <https://eds-s.ebscohost-com.cvirtual.cesa.edu.co/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=5&sid=795fd356-87c0-44e3-a3c5-b59cf8aff4df%40redis>

Pavel, K. (2022). NFT marketplace design and intelligence. *INSEAD Working Papers Collection*. (3), 1-33.

<https://eds.s.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=78&sid=25fb1428-4dfa-4832-8a68-6b0e41b1b54c%40redis>

Pielichata, P. (2021) NFT's loom as the next digital asset grab. *Pensions and Investments*. 49(8),16. ISSN: 1050-4974. <https://eds-p.ebscohost.com/cvirtual.cesa.edu.co/eds/detail/detail?vid=3&sid=e36772f3-1081-414c-9b8f-7a53643879ca%40redis&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGl2ZQ%3d%3d#AN=149948453&db=b9h>

Ponciano, J. (2021) Crypto market rallies. *Forbes*. <https://eds.p.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=3&sid=a180acaf-0051-4a47-9a76-5d6a5ea91fc2%40redis&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGl2ZQ%3d%3d#AN=152226446&db=bsu>

Rapkin, M. (2020) 'Beeple Mania': How Mike Winkelmann Makes Millions Selling pixels. *Esquire*. <https://www.esquire.com/entertainment/a35500985/who-is-beeple-mike-winkelmann-nft-interview/>

Rarible Protocol (s.f.) Token, Fees, and Royalties. <https://docs.rarible.org/overview/tokens-fees-royalties/>

Reilly, D. (2021). Musicians turn to NFTs and other digital goods to disrupt the music industry and reward loyal fans. *Fortune*. <https://eds-s.ebscohost.com/cvirtual.cesa.edu.co/eds/detail/detail?vid=3&sid=ef5d72e8-f835-4cd5-8609-9d3dc3579c98%40redis&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGl2ZQ%3d%3d#AN=153935367&db=edb>

Robair, G. (2015) Stand Up For Your Rights. *Electronic Musician*. 31 (7), 82. ISSN: 0884-4720. <https://web-p.ebscohost.com/cvirtual.cesa.edu.co/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=4&sid=181d499f-b404-404f-97c6-a9a1414180bb%40redis>

Rodeck, D. & Curry, B. (2022). What is Blockchain? *Forbes*. <https://www.forbes.com/advisor/investing/cryptocurrency/what-is-blockchain/>

Saiedi et al. (2020). Global drivers of cryptocurrency infrastructure adoption. *Small Business Economics*. 57(1),353-406. DOI: 10.1007/s11187-019-00309-8. <https://eds.s.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=6&sid=037004af-80f3-49dd-a94b-18945c12ff1b%40redis>

Sirisawat et al. (2022) The future of digital donation crowdfunding. *PLoS ONE*. 17 (11), 1-21. DOI: 10.1371/journal.pone.0275898.

Snavely, B. (2004). Lower cost gives smaller labels a chance. *Crane's Detroit Business*. 20(23), 60-61. ISSN: 0882-1992. <https://eds-s.ebscohost.com/cvirtual.cesa.edu.co/eds/detail/detail?vid=2&sid=4b821509-876a-4b23-bca24fd019df6c17%40redis&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGl2ZQ%3d%3d#AN=13598445&db=b9h>

Tsuchihashi, T. & Zenny, Y. (2020). Neutrality of buyer and seller commissions to auction houses. *Managerial and Decisions Economics*. 42(1),209-218. <https://doi.org/10.1002/mde.3225>