



PLA ESTRATÈGIC

Ecosistema de serveis DIY i sostenibilitat operativa

Carlos López, Eudald Serra



Spotify

2006 a Estocolm – **freemium** – catàleg de **100M de cançons** – **184 mercats**

Líder global del **descobriment musical** per IA

751M

usuaris actius

290M

subscriptors Premium

€17.186M

ingressos 2025

33,1%

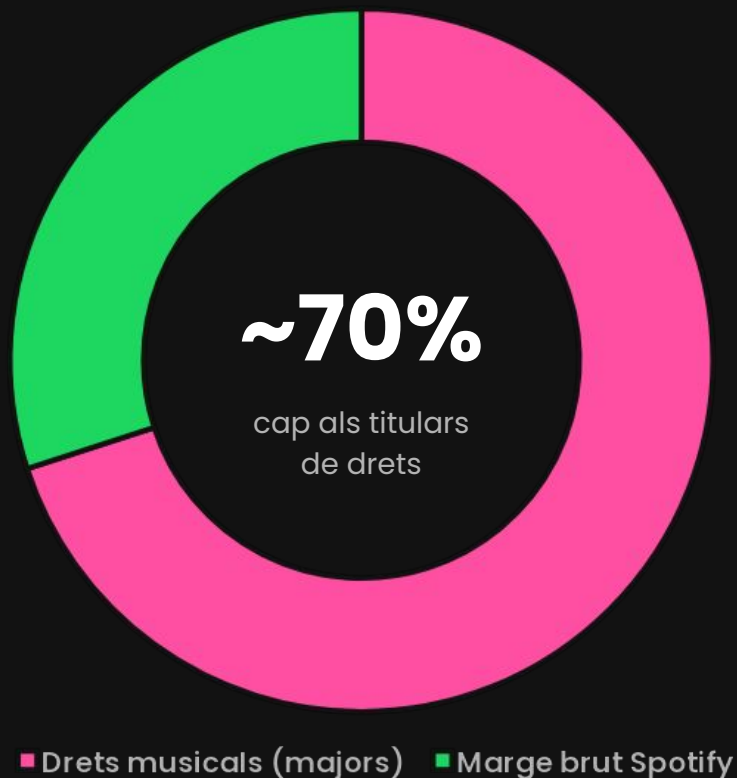
marge brut rècord

€2.900M

flux de caixa lliure

148 min/dia de mitjana · 31,7% de la quota global de subscriptors

El problema de fons: la trampa del 70%



Realitat del marge

UMG · Sony · Warner

Les tres majors controlen el 62% del mercat global i imposen contractes blindats.

Llicències immutables

Spotify cedeix automàticament ~70% dels ingressos bruts: >11.000 M\$ pagats el 2025.

Marge asfixiat

El cost variable fix de les llicències estanca el marge brut al 33,1%.

Competidors i ecosistemes



Apple Music

Integració tancada

Nativa en 1.800M de dispositius → cost d'adquisició ~0.

Hi-Fi inclòs · \$10,99

24 bits i Dolby Atmos sense apujar la quota base.

Algoritme inferior

Prioritza la curació humana; sense model gratuït.



YouTube Music

Contingut d'usuari (UGC)

Directes, maquetes i remescles convivint amb l'oficial.

Bundling agressiu

YouTube Premium elimina anuncis a música i vídeo alhora.

Àudio i cerca febles

Compressió baixa i resultats duplicats i repetitius.

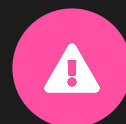
L'avantatge de Spotify: *algoritme de descobriment superior + un model gratuït que cap rival iguala.*

Diagnosi: l'anàlisi DAFO



Debilitats

- Marge encotillat pel ~70% de regalies
- Dependència d'Apple i Google (maquinari)
- Retorn baix als mercats emergents



Amenaces

- Bundling de les Big Tech
- Riscos regulatoris i tarifes legals
- Activisme i boicots de catàleg



Fortaleses

- Superioritat predictiva (2 dècades)
- Domini del mercat global (31,71% | 751M usuaris)
- Infraestructura Ad/Tech (SPAX, Amazon)



Oportunitats

- Auge del sector DIY (38% del mercat)
- DMA: fi de la comissió del 30%
- Pla d'alta fidelitat (Supremium)
- Integració ecosistema físic/ticketing (Reserved)

Ecosistema de serveis DIY i sostenibilitat operativa

De plataforma intermediària de reproducció → **ecosistema tecnològic, logístic i de serveis complet per a l'artista independent.**

● Dilueix l'oligopoli

● Resol el deute tècnic

● Obre marges alts

“Guerra freda corporativa per dilució de quota de mercat”

Per què funciona

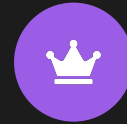
01



Evita la destrucció mútua

Comprar una major o crear un segell agressiu seria bloquejat per l'antitrust o provocaria la retirada de catàleg. Empoderar el DIY del 38% al 55% enfonsa l'oligopoli de forma orgànica.

02



Imant de talent i valor

L'artista reté el 80–90% de l'ingrés net (vs 14–16% de les discogràfiques) i manté els seus masters. La funció Reserved omple concerts amb risc reduït.

03



Eficiència → monetització

Centralitzar l'estructura atura el descontentament i allibera enginyers per reparar el caching local: requisit tècnic per llançar Supremium i apujar l'ARPU.

Arreglar el model operatiu



ORGANITZACIÓ

Dels Squads a la centralització

S'eliminen les cèl·lules autònomes. Tota l'enginyeria s'agrupa en 3 divisions (Core App · Data & AI · B2B Artist Services) sota una PMO central, amb un protocol setmanal anti-bloating.

Cost de caixa: €0 (plantilla actual)

Estalvi: -15% del pressupost d'R+D



LOGÍSTICA TÈCNICA

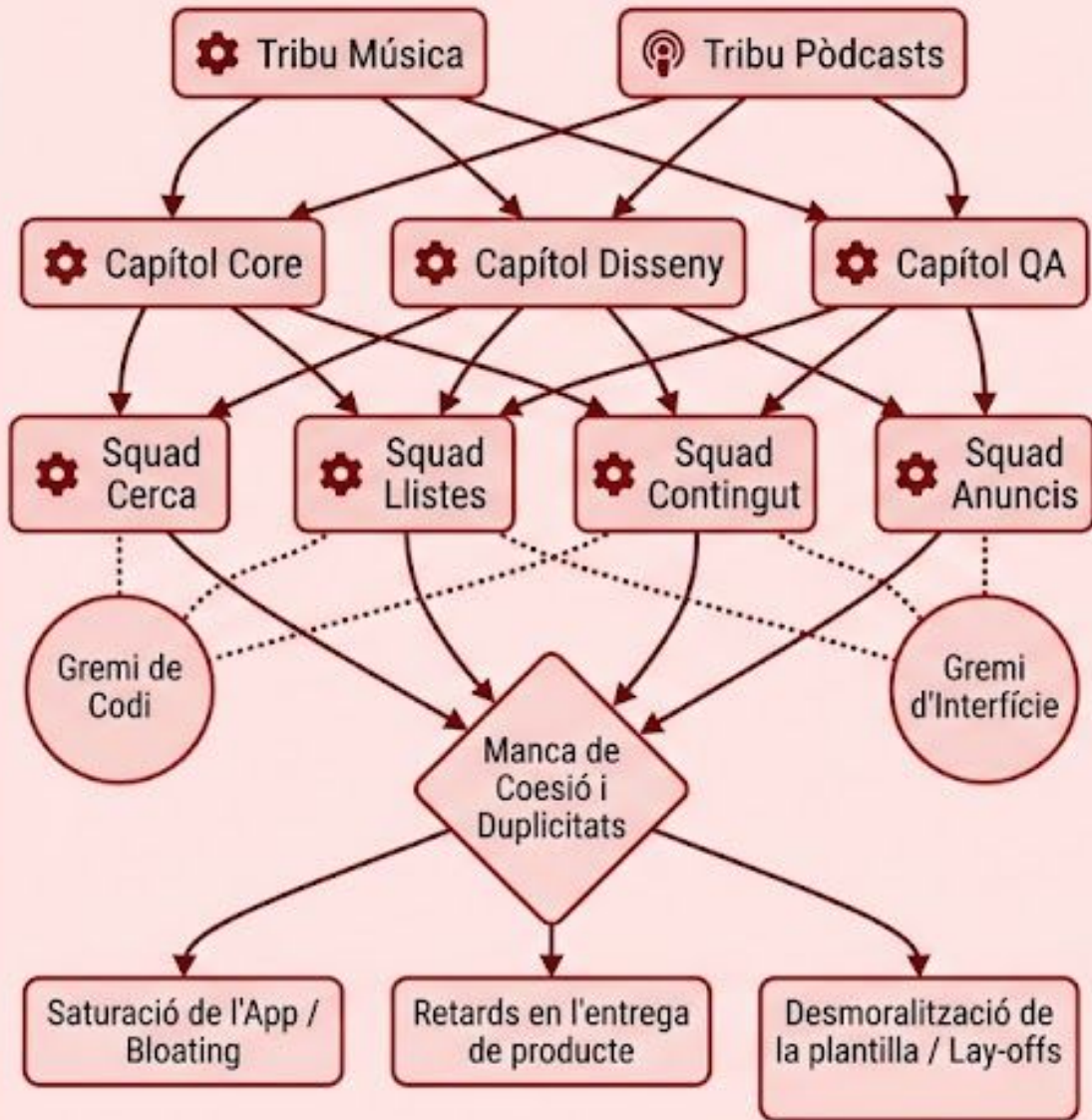
Protocol de Caching Local

Es reescriu l'app perquè llegeixi l'àudio descarregat des de la memòria física del telèfon, en lloc de trucar als servidors. S'acaben els spinners infinits offline.

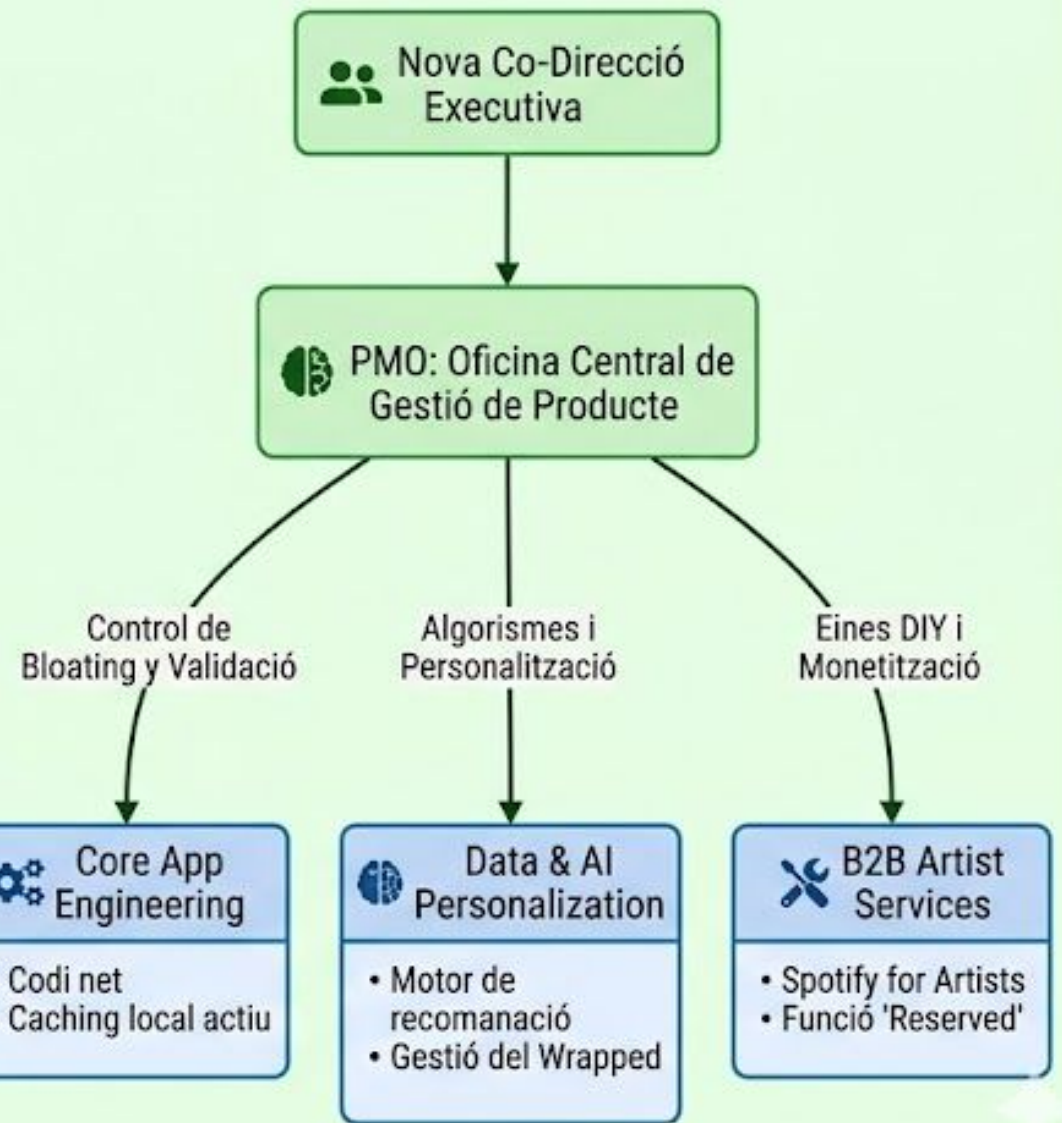
Inversió: €4,5M (cost d'oportunitat)

Estalvi: -8% en costos de núvol (AWS/GCP)

MODEL ANTIC: Estructura Matricial Complexa i Ineficient



NOU MODEL 2026: Estructura Centralitzada i Eficient



Supremium / Deluxe: l'alta fidelitat



Hi-Fi

Botó daurat a la pantalla de reproducció

24 bits

FLAC sense pèrdues

192 kHz

Dolby Atmos



Justificació visual del so

Un panell mostra en temps real el flux exacte de dades (Kbps) que rep el client elitista.



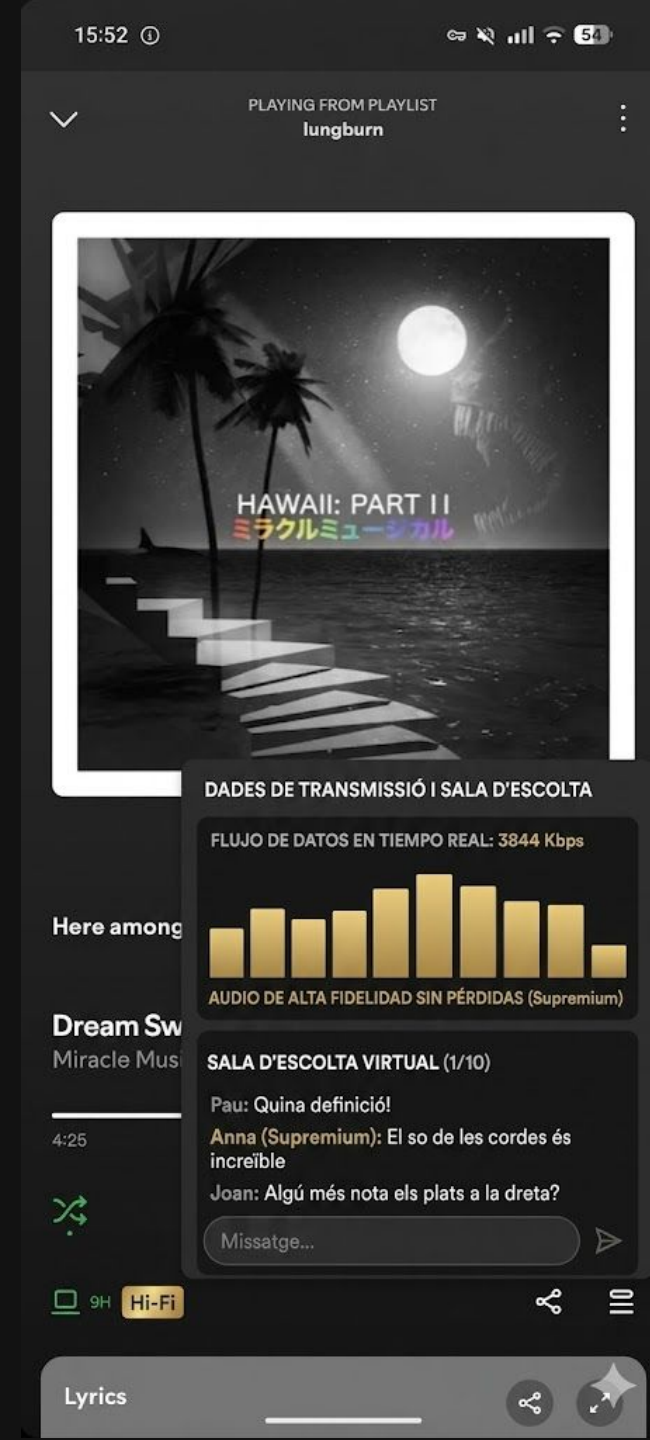
Sales d'escolta virtuals

Fins a 10 usuaris Supremium sincronitzen un àlbum en alta fidelitat amb xat integrat.



Justifica el preu de \$12,99

Captura el nínxol d'audiòfils i compensa el desavantatge de preu davant d'Apple.



“Reserved”: el soci de gires de l'artista DIY

Una eina dins de Spotify for Artists que converteix les dades d'escolta en prevenda d'entrades amb risc dràsticament reduït.



1

Segmentació algorísmica

L'artista tria el segment: p. ex. el Top 1% d'oients més fidels segons el Wrapped.



2

Predicció d'aforament

Un mapa de calor preveu l'èxit: “4.500 oients a 15 km → 75% venut en 6 h”.



3

Prevenda preferent

L'oient rep un push amb estètica Wrapped i 24 h d'accés exclusiu abans de la venda.



4

Postvenda síncrona

Un xat-bot resol incidències de codi o pagament en menys de 3 minuts.

Campanya “Artist Launchpad”: “Mantén el 100% de la teva obra i reté fins al 90% dels teus ingressos” — comunicació directa contra els contractes abusius.

Full de ruta: 1 any → 10 anys

CURT · mesos 1-12

- **Centralització + protocol de producte**
€0 · -15% R+D
- **Caching local + Mode Música Pur**
€4,5M · -8% núvol

Time-to-market 45→14 dies · Taxa d'abandonament <1,8%

MITJÀ · anys 2-4

- **Llançament Supremium / Deluxe**
€35M · ARPU +12%
- **Reserved + Artist Launchpad (B2B)**
€52M · DIY 38→45%

Conversió 7% a Supremium · 85% gires exhaurides

LLARG · anys 5-10

- **Llicència directa absoluta a estrelles**
€580M/any (20% cashflow lliure)

Regalies 70%→48-52% · Marge brut →45-50%

Tot s'autofinança: zero deute

€2.900M

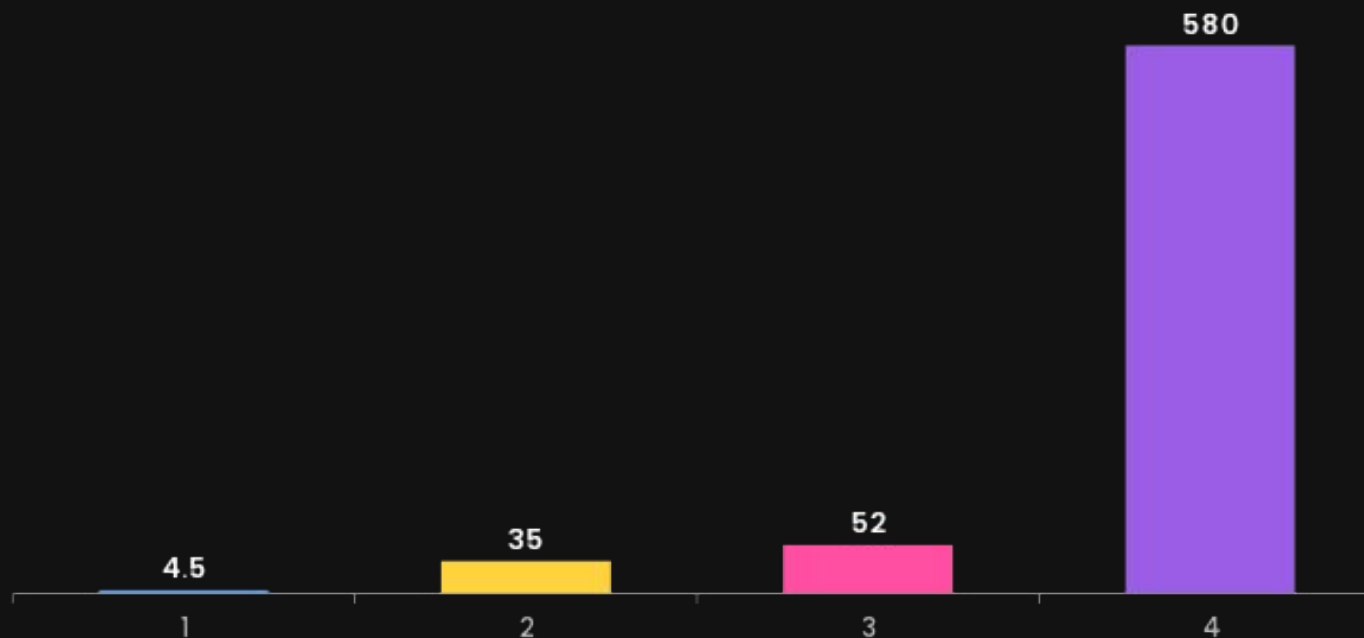
de flux de caixa lliure anual
financen el pla sencer



Control blindat

69,3% del vot dels fundadors · ràtio
deute/patrimoni 0,28

Inversió per fase vs €2.900M de FCF anual



OBJECTIU · 2035

KPI's

45-50%

marge brut estructural
(des del 33,1% actual)

55%+

de reproduccions
del sector DIY / directe

≈0%

baixes per deute
tècnic de l'app

***De simple utilitat de reproducció a una de les empreses
tecnològiques més rendibles del món.***



Gràcies

