

SOCIEDAD COOPERATIVA INTEGRAL SIN ÁNIMO DE LUCRO Solos podemos hacer poco, juntos podemos hacer mucho".

# NINGUNA PLATAFORMA VALE NADA SIN TU MÚSICA.

LA SOLUCIÓN ESTÁ EN TU MANO.

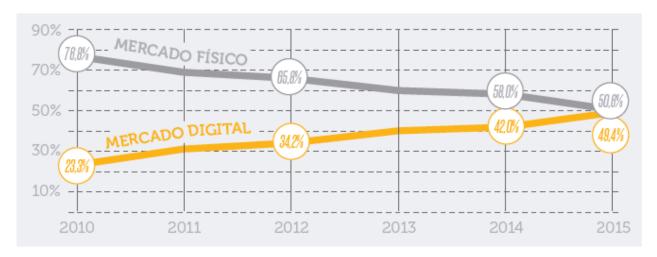


# ÍNDICE

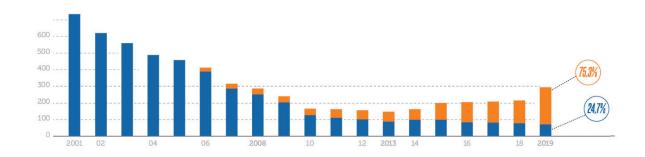
INTRODUCCIÓN	3
¿QUÉ PRETENDE SER JUSTIFAY?	6
FORMA JURÍDICA, ESTATUTOS Y ORGANIZACIÓN	12
LA PLATAFORMA	15
PROYECTO ECONÓMICO	
Inversión inicial	
Costes fijos	
Costes varibles	
Fondos anuales y reservas	
Ingresos Proyección y objetivo	
Plan de financiación	
Plan de marketing	
Planificación temporal	
INTERNACIONALIZACIÓN DE "CÓDIGO ABIERTO"	38
¿JUSTIFAY VÍDEO?	39
QUIÉNES SOMOS	40
iSÚMATE!	43

# INTRODUCCIÓN

Año 2015, por primera vez en la historia de la industria musical en España y empujados por el streaming, los ingresos digitales se igualan a los provenientes del mercado físico, hasta alcanzar los 79 millones de euros¹.



Con un enorme crecimiento en los siguientes años, al cierre del ejercicio 2019 el mercado digital ya suponía el 75,3% de los ingresos de la industria musical en España, alcanzando los 223 millones de euros, frente a los 73 de la distribución física<sup>2</sup>.



Pero, ¿quién establece cómo se reparten estos ingresos? Y, casi más importante, ¿quién determina el total a distribuir?

Las grandes plataformas de streaming, encabezadas por Spotify como líder casi monopolístico del mercado, son las encargadas de monetizar las creaciones musicales de bandas y artistas (BA de aquí en adelante) en su vertiente digital. Su posición de intermediarias ante las personas consumidoras finales les permite controlar el flujo monetario y, por consiguiente, fijar tanto las reglas de reparto como el total a repartir, y todo ello en un mercado definido por la opacidad en los grandes contratos. Como consecuencia directa de esta disposición del mercado la mayoría de BA, que no cuentan con contratos ventajosos con las plataformas, acaban percibiendo unos ingresos ínfimos, aun habiendo alcanzando un número de reproducciones nada desdeñables.

#### El Confidencial

Miserias del 'streaming': un músico gana 80 euros al mes por ocho millones de escuches.

La desaparición de la música en directo durante meses —y su futuro incierto— lo ha terminado da poner en la diana; los músicos no quieren tragar con las exiguas tarifas de las plataformas digitales.

25/05/2020

#### EL#MUNDO

Javier Ojeda, cantante de Danza Invisible: "Los músicos cobramos de Spotity cifras muy cómicas".

Sabor de amoritiene 8 millones de reproducciones y habré ganado 200 o 300 euros con este tema.

31/12/2019

### ABC

Amazon, Spotify y YouTube logran una victoria judicial para reducir los royalties a los músicos.

David Lowery - "Desde mediados de marzo no ha habido ingresos por conciertos para mi familia. De hecho nuestra renta familiar ha caído un 80%."

18305/2020

## ctxt

#### Cuando Spotify utiliza las tácticas de Uber

La plataforma musical planea contratar la música directamente a los artistas independientes: economia de plataforma para trabajadores en apuros económicos.

08/01/2018

### ABC

Un portal de streaming cooperativo: el sueño de los músicos españoles para escapar de Spotify.

Kiko Veneno — "Todo lo que fuera oponerse al monopolio de Spotify me parecería extraordinario"

Rufus T Firefly – "Es muy importante que los músicos empecemos a movilizarnos, en este campo"

Annie B Sweet – "Es hora de dignificar la profesión del artista y que nuestro trabajo sea reconocido como se merece".

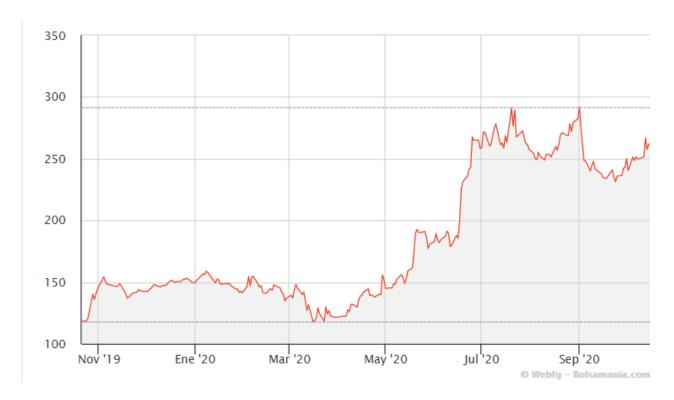
20/09/2020

Informe Promusicae ejercicio 2015 - <a href="http://www.promusicae.es/documents/viewfile/138-mercado musicae-es-documents/viewfile/138-mercado musicae-es-do

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Informe Promusicae ejercicio 2019 - <a href="https://www.promusicae.es/documents/viewfile/204-mercadomusica-grabada-espana-2019">https://www.promusicae.es/documents/viewfile/204-mercadomusica-grabada-espana-2019</a>

Bajo estas circunstancias no es de extrañar que los ingresos percibidos por la gran mayoría de BA hayan ido disminuyendo año tras año, de forma casi directamente proporcional al valor bursátil de Spotify, que en julio de 2020, en plena pandemia, superaba ya los 55.000 millones de dólares.

#### VALORACIÓN SPOTIFY TECH3



Al mismo tiempo, los ingresos percibidos por BA se enfrentan a un mercado casi monopolístico cuyos ingresos por reproducciones digitales se ven enormemente mermados, entre otras causas, por dos servicios de intermediación y un reparto desigual:

- El porcentaje correspondiente a la plataforma (Spotify, Apple Music, etc.). Sin tener datos oficiales las estimaciones los sitúan entre un 30% y un 50% de los ingresos totales sobre suscripciones y publicidad.
- El porcentaje correspondiente a la agregadora digital (CDBaby, Orchard, etc.). Con carácter general, supone un 20% de los royalties generados por reproducción digital en las diferentes plataformas.
- Un reparto desigual. Tanto a nivel de royalties (plataformas) como de derechos de autoría (sociedades de gestión colectiva de derechos), los acuerdos privados favorables para un contado número de BA provocan una polarización de los ingresos en detrimento de la mayoría. Los acuerdos de las plataformas con las grandes discográficas son privados, como no cabría esperar de otra forma, pero es más llamativa la privacidad de los mismos con las diferentes entidades de gestión colectiva, que no suelen estar a disposición de sus socios, como en el caso de la SGAE en España. Algunas entidades de gestión como la sueca STIM sí que han presentado datos más o menos claros sobre precios genéricos pagados a autores, compositores y editores por cada reproducción digital en Spotify<sup>4</sup>).

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> www.bolsamania.com

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> https://www.stim.se/en/music-radio-tv-and-films/how-much-one-minute-broadcasting-worth-and-

### ROCKDELUX

El negocio opaco del streaming (extracto de "SGAE: el monopolio en decadencia")<sup>1</sup>.

Ainara LeGardon (música, artista autogestionada, investigadora y docente en el campo de la gestión cultural y la propiedad intelectual) y David García Aristegui (periodista y autor del libro "¿Por qué Marx no habló de copyright?") se propusieron desvelar, de una manera analítica pero didáctica, el entramado de secretos que enmascaran el actual modelo de gestión de derechos de autor en el ámbito de la música española. Tras un arduo trabajo de investigación, complementado con la experiencia personal de ambos como socios de SGAE, escribieron el libro "SGAE: El monopolio en decadencia" (consonni, 2017). "Las plataformas no establecen de manera clara el estándar de cálculo de reparto de derechos y royalties entre autores, artistas y productores (siendo estos últimos a quienes corresponde el grueso de los ingresos"). 27/12/2017

Este tipo de escenarios, por desgracia y como ya sabemos, no son exclusivos del mundo de la música, ya que se evidencia un patrón que se repite en cualquier ámbito relacionado con la cultura. Y en todos ellos se antojan como necesarias herramientas propias que puedan competir con los grandes intermediarios:

[...] en el mercado anglosajón existe desde principios de año bookshop.org, una iniciativa surgida en Estados Unidos para esquivar a Amazon y apoyar a los libreros independientes locales. [...] Los libreros británicos han acogido la idea con entusiasmo. Uno de ellos, Andy Rossiter, explicaba la situación de forma enormemente gráfica: "Desde hace muchos años, ser librero independiente es una pelea entre David y Goliat. Por eso ahora uno se siente un poco desconcertado cuando alguien, por fin, te quita la honda y pone en tus manos un bazuca".<sup>5</sup>

# ¿QUÉ PRETENDE JUSTIFAY?

Justifay pretende ser la plataforma de streaming de todas las bandas y artistas, esa herramienta que les permita rentabilizar al máximo posible sus creaciones en el ámbito digital en un mercado cada vez más adverso para sus intereses.

Adoptando la forma jurídica de cooperativa integral sin ánimo de lucro, Justifay perseguirá la consecución de cuatro objetivos principales:

- 1. Consolidar un sistema de reparto justo sobre todos los ingresos provenientes del mercado digital.
- 2. Dotar de transparencia a un mercado totalmente opaco en sus contratos y acuerdos
- 3. Generar un abanico de servicios gratuito para BA.
- 4. Visibilizar el modelo cooperativo como una alternativa más eficiente para el sector y la sociedad en su conjunto.
- 1. Consolidar un sistema de reparto justo sobre todos los ingresos provenientes del mercado digital.

Dos variables fundamentales determinan a día de hoy el importe que las BA acabarán recibiendo por sus reproducciones digitales: el total a repartir y la forma de reparto. Las dos variables, como ya hemos visto, quedan en manos de la plataforma, que en muchas ocasiones, sino siempre, decide en favor de su propio beneficio, con el claro objetivo de incrementar la riqueza de sus accionistas mediante la maximización de su valor bursátil.

Sin la necesidad de generar un beneficio empresarial, la cooperativa se convertirá en un mecanismo de redistribución de los rendimientos provenientes del mercado digital. La canalización óptima de este tipo de ingresos en favor de las BA mediante la consolidación de un sistema de reparto justo será el objetivo principal de la cooperativa.

El sistema de reparto, articulado en los estatutos de la cooperativa, intentará optimizar las dos variables básicas que determinan los pagos por reproducción, la base de reparto y la unidad de reparto:

#### • Base de reparto.

Las bandas y artistas perciben dos tipos de ingresos derivados de la reproducción digital de sus obras: los correspondientes a los royalties por explotación comercial y los correspondientes a los derechos de autoría, interpretación, etc.

Incrementar la base de reparto hasta el máximo posible y generar un sistema de información exhaustivo y transparente posibilitaría incrementar los ingresos de BA por cada reproducción digital en la plataforma.

#### - Royalties.

Sin beneficio empresarial que repartir, Justifay, una vez descontados los costes necesarios para su funcionamiento habitual y los fondos acordados para desarrollos futuros, estará obligada a distribuir la totalidad de ingresos, por cualquier concepto, entre las personas y entidades poseedores de los derechos de explotación, en forma de royalties y en base al sistema de reparto definido por la asamblea de la cooperativa. Todas las personas creadoras y artistas, las bandas y las entidades poseedoras

de derechos de explotación comercial y/o edición tendrán a su disposición todos los datos necesarios para el cálculo del reparto de royalties de la cooperativa.

#### - Derechos de autoría e interpretación.

La reproducción digital, con un control milimétrico de sus reproducciones, debería desarrollar las herramientas necesarias para empujar hacia un escenario en el que los derechos pagados a las sociedades de gestión colectiva llegue a las personas poseedoras de estos derechos de una forma más justa y transparente. Para intentar paliar esta situación de desinformación y falta de control sobre los pagos de las sociedades de gestión, que provoca repartos injustos y nada transparentes, se establecerá un sistema de información en tiempo real, disponible para todas las obras alojadas, en el que las personas y entidades poseedoras de cualquier derecho podrán conocer los datos de reproducción de sus obras, así como los pagos realizados a las sociedades de gestión colectiva por las mismas. Este sistema permitirá que BA, además de conocer los datos de escuchas en tiempo real, puedan cotejar los pagos recibidos de la entidad de gestión colectiva con los pagos emitidos por la plataforma en relación a sus obras.

La plataforma deberá articular un sistema de información que le permita iniciar una negociación con las entidades de gestión colectiva en favor de un pago por uso efectivo y no por disponibilidad, tarifa única actual que provoca grandes desigualdades en los ingresos y repartos de las entidades de gestión colectiva. El objetivo será siempre que el importe a recibir por BA sea el mayor posible, ya sea en derechos de autoría o por repartos de royalties.

#### Unidad de reparto de royalties.

Tan importante como el total a repartir es el sistema con el que se realiza este reparto. Por tanto, definir la unidad de referencia (o unidad de reparto) se antoja esencial para implementar un sistema justo en el que ninguna persona BA pueda cobrar un valor por reproducción distinto al marcado para la totalidad de obras de la plataforma. Actualmente, las plataformas existentes pagan derechos por cada reproducción mayor a 30 segundos, pero con una unidad de reparto diferente para cada BA, que depende del tipo de oyente, gratuita o de pago, y, sobre todo, de tener un acuerdo especial con la plataforma, como es el caso de algunas BA en las que se concentra la mayor parte de pagos por royalties de las plataformas.

La unidad de reparto de Justifay, al valorar también otros factores, intenta compensar los desequilibrios de un sistema de reparto muy polarizado.

Se proponen 2 opciones para el cálculo de la unidad de reparto (a valorar):

#### Sistema Justis:

En esta opción se propone una unidad de reparto, el Justi, que se asignarán a cada obra para el reparto de royalties y cuyo cálculo consistirá en la suma ponderada de 3 variables, conformando así un sistema que atribuye cierta importancia a esos otros factores que, de no ser considerados, pueden llegar a generar grandes desigualdades en el reparto de royalties:

#### 1.1 Total de reproducciones.

A falta de determinar una variable principal que se pudiera considerar más justa, el total de reproducciones de más de 30 segundos se establece como la variable de más peso en el cálculo de la unidad de reparto. No obstante, y conscientes de los desequilibrios que esta variable puede provocar en favor de los grupos y artistas ma-

yoritarias, se ha considerado oportuno, en pos de un reparto más justo, aplicar dos factores de corrección para el cálculo del valor total:

- Las reproducciones mediante uso gratuito de la plataforma se computarán al 70% con respecto a las escuchas de pago.
- Para el caso de la forma de recomendación (música relacional), la plataforma establecerá un sistema de relación lo más ecuánime posible tanto en el total de relaciones de las obras como su distribución entre personas usuarias Premium y de uso gratuito, y siempre en relación al género musical predominante de la persona usuaria. Conscientes de la posibilidad de que las obras puedan ser relacionados a las personas usuarias en diferente proporción, consideramos adecuado introducir un factor de corrección en el cálculo del valor de esta variable y que intente compensar aquellas obras reproducidas sin haber sido relacionada por la plataforma. Así, en cada ocasión que la plataforma relacione una obra de una BA a una persona usuaria y ésta la reproduzca durante más de 30 segundos (computando así en el cálculo total), la misma será valorada al 80% con respecto a las escuchas no relacionadas.

#### En resumen:

1 reproducción de una persona usuaria de pago no relacionada computaría como 1 1 reproducción de una persona usuaria de pago relacionada por la plataforma computaría como 0.8

1 reproducción de una persona usuaria gratuita no relacionada computaría como 0.7 1 reproducción de una persona usuaria gratuita relacionada por la plataforma computaría como 0.56

El peso de esta variable vendrá determinado por la diferencia entre el 100% y la suma del peso de las variables 2 y 3.

#### 1.2 Personas seguidoras de pago "únicas".

Como se ha hecho notar en algunos ámbitos críticos con la forma de reparto de las plataformas actuales, muchas BA que generan cierta cantidad de ingresos para las plataformas, no se ven recompensadas en proporción, ya que no alcanzan un total de reproducciones considerable. Con tal de ejemplificarlo mejor se podría exponer el hipotético caso extremo de 1.000 oyentes que pagaran una suscripción Premium para únicamente escuchar a una única banda pero sin suponer un total considerable de reproducciones mensuales respecto al total. La plataforma estaría así generando gracias a ella unos ingresos de 7.000€ mensuales (en un supuesto de una suscripción media de 7€ al mes), pero de los cuales no recibirían más que unos cientos de euros en royalties, quedando el resto repartido entre las BA con más reproducciones, y favoreciendo así a los géneros mayoritarios en detrimento del resto.

Para intentar corregir esta desigualdad la variable seleccionada es el número de personas "seguidoras de pago únicas". Este valor vendrá determinado por las propias personas usuarias de pago que, al activar la suscripción Premium y con posibilidad de modificar su elección en cada renovación mensual, podrán seleccionar aquel BA de la plataforma que más peso tuvo a la hora de decidirse por la opción de pago, pudiendo no seleccionar ninguna opción.

No se ve conveniente ponderar en demasía esta variable, ya que, sin quererlo, podría jugar a la contra de BA emergentes con personas seguidoras más jóvenes y, por tanto, con un poder adquisitivo menor a la hora de pagar una suscripción y poder votar.

Así pues su valor vendrá determinado por el total de personas seguidoras únicas de pago del BA y multiplicado por 100 (con tal de que adquiera representatividad en valor absoluto con respecto al total de reproducciones, variable con más peso en el repar-

to). El resultado constituirá un 10% del total en el cálculo de la unidad de reparto. En este punto cabe reseñar que todas las BA dispondrán, desde su perfil en la plataforma, contarán con la posibilidad de incorporar una opción de micromecenazgo continuo, para que cualquier persona pueda realizarles aportaciones directas, que serán ingresadas directamente en la cuenta proporcionada por las BA.

#### 1.3 Tiempo de reproducción.

La duración media habitual de las obras musicales se sitúa, por motivos históricos (radios comerciales, medios de almacenamiento, etc.), entre los 3 y los 3,5 minutos. Pero algunas piezas y, sobre todo, algunos géneros actuales mantienen una duración por canción bastante por encima de la media. En consecuencia, ante un mismo número de oyentes mensuales de la plataforma y considerando el mismo intervalo de tiempo, las canciones de más duración acabarían sumando un total de reproducciones menor que otras de duración inferior, viéndose penalizadas en los royalties a percibir.

Para intentar corregir este posible desequilibrio se ha considerado introducir una variable ba-

Cálculo de variables de la unidad de reparto (Justi):

Total de reproducciones con factores de corrección.

Lotal de reproducciones: X

Reproducciones de personas usuarias de pago no relacionadas (100% del valor). A Reproducciones de personas usuarias de pago relacionadas (80% del valor): B Reproducciones de personas usuarias gratuitas no relacionadas (70% del valor): C Reproducciones de personas usuarias gratuitas relacionadas (56% del valor): D

$$X = (1 \times A) + (0.8 \times B) + (0.7 \times C) + (0.56 \times D)$$

2. Personas seguidoras de pago únicas.

Total personas seguidoras "únicas" de pago: y. Total unicades a imputar: Y

$$Y = y \times 100$$

3. Tiempo de reproducción.

Total horas de reproducción por personas usuarias Premium: El Total unidades a imputar: Z

$$Z = \frac{\left(E \times \frac{3600}{30}\right)}{10}$$

Cálculo de Justis asignados a cada obra musical:

 $W = X \times 0.75 + Y \times 0.15 + Z \times 0.10$ 

Número de Justis: W

Total de reproducciones: X Total personas seguidoras "tinicas" de pago: Y Tiempo de reproducción: Z

#### Caso hipotético de cálculo:

#### Caso hipotético de cálculo:

- BA en la plataforma de ejemplo: 3
- Personas usuarias activas diarios: 400.000
- % de usuarias Premium: 50%
- Media obras escuchadas por persona usuaria activa: 25
- Base de reparto: 2.500.000€
- Grupo de ejemplo 1:
- 20 obras de duraciones de 3 y 3,5 minutos por tema.
- Representa el 50% de las escuchas.
- Agrupa al 30% de personas seguidoras Premium únicas.
- Grupo de ejemplo 2:
- 20 obras de duraciones de entre 1,5 y 2,5 minutos por tema.
- Representa el 30% de las escuchas.
- Agrupa al 30% de personas seguidoras Premium únicas.
- Grupo de ejemplo 3:
- 20 obras de entre 4,5 y 6 minutos por tema incluyendo dos covers de 45 segundos.
- Representa el 20% de las escuchas.
- Agrupa al 40% de personas seguidoras Premium únicas.

Adoptando las premisas anteriores, la comparativa entre las ganancias de cada BA por sistema de Justis con respecto a las ganancias calculadas únicamente por nú-

	BASE DE REPARTO	2.500.000 €			
		GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 3	TOTAL
	TOTAL JUSTIS POR TOTAL DE REPRODUCCIONES	3.995.000	2.348.000	1.530.000	7.871.00
X					
Υ	TOTAL JUSTIS POR SEGUIDORES DE PAGO ÚNICOS	6.000.000	6.000.000	8.000.000	20.000.00
Z	TOTAL JUSTIS POR TIEMPO DE REPRODUCCIÓN	1.625.000	607.500	812.500	3.045.00
W	TOTAL JUSTIS	4.077.000	2.624.475	2.141.125	8.842.600
	TOTAL DE REPRODUCCIONES BRUTAS				10.000.000
	TOMANDO EL JUSTI COMO UNIDAD DE REPARTO:				
	TOTAL JUSTIS GENERADOS EN PLATAFORMA	8.842.600			
	VALORACIÓN EN EUROS DE CADA JUSTI	0,282722276€			
	TOTAL EUROS POR GRUPO	1.152.658,72 €	741.997,55 €	605.343,73 €	
	% DE INGRESOS SOBRE EL TOTAL A REPARTIR	46,11%	29,68%	24,21%	
		GRUP01	GRUP0 2	GRUPO 3	
	TOMANDO EL TOTAL DE REPRODUCCIONES COMO UNIDAD DE REPARTO:				
	TOTAL DE REPRODUCCIONES BRUTAS	5.000.000	3.000.000	2.000.000	
	TOTAL € POR REPRODUCCIÓN SIN PONDERACIONES NI CORRECCIONES	0,25000€			
	TOTAL EUROS POR GRUPO EN BASE A TOTAL DE REPRODUCCIONES	1.250.000,00 €	750.000,00 €	500,000,00 €	
	% DE INGRESOS SOBRE EL TOTAL A REPARTIR	50,00%	30,00%	20,00%	
		GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 3	

Como se observa, la aplicación de Justi como unidad de reparto conlleva un reparto más equitativo que al tomar como única referencia el bruto de reproducciones de más de 30 segundos.

Permitir aumentar los ingresos de BA más pequeñas o de géneros más minoritarios es imprescindible de cara a las posibilidades de futuro de las mismas, para lo que la plataforma, además de aplicar la forma de cálculo de la unidad de reparto, incorporará en los perfiles de las bandas la posibilidad de venta directa de merchandising, realización de campañas de fanfunding, micromecenazgo continuo y cualquier otra iniciativa que pudiera reportar ingresos directos a BA. Al ser la propia cooperativa la encargada de sufragar los costes de funcionamiento de la estructura necesaria para ejecutar las iniciativas serán las BA con más unidades de reparto acumuladas por sus obras las que más aporten a una estructura que será aprovechada por todas las BA.

## Sistema de pago por uso efectivo:

Recientemente, un movimiento surgido en EEUU, "Justice at Spotify"<sup>6</sup>, aboga por un pago por uso efectivo en el que los royalties se calculen en función del uso efectivo de las personas usuarias de pago. El hecho de poder disponer de los datos pormenorizados de las escuchas puede permitir un sistema de reparto basado en el uso por tiempo de reproducción de cada persona usuaria Premium.

Para implementar este sistema bastaría con darle un peso del 100% a la variable "Justis por tiempo de reproducción" (Z) y dejar sin valor las otras dos que se habían considerado.

En este caso se plantean diferentes cuestiones que deberían ser objeto de atención:

- Puede ser perjudicial para aquellas BA más jóvenes, cuyas personas seguidoras no tienen el poder adquisitivo necesario para contratar una suscripción de pago, hecho que podría ir en contra de BA emergentes.
- Problemática en las recomendaciones de temas a personas usuarias Premium.
- Desarrollo de forma de reparto alternativas por los ingresos por publicidad proveniente de las personas usuarias de uso gratuito.
- Problemática en la cuantificación previa de los posibles royalties y anticipos anuales. Este hecho permite que se pueda plantear cualquier otro sistema de royalties que optimice la igualdad en el reparto y que pudiera ser propuesto por cualquier persona socia.

Cualquiera de los sistemas propuestos pretende establecer un reparto lo más equitativo posible y sin generar desigualdades artificiales en el reparto. Este hecho permite que se pueda plantear cualquier otro sistema de royalties que optimice la igualdad en el reparto y que pudiera ser propuesto por cualquier persona socia.

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> https://www.unionofmusicians.org/justice-at-spotify

# FORMA JURÍDICA, ESTATUTOS Y ORGANIZACIÓN

Las sociedades cooperativas, además de aportaciones cuantitativas incuestionables<sup>7</sup>, realizan específicas aportaciones cualitativas: aportan principios y valores a la sociedad. Valores como la democracia, la participación, solidaridad, creación de cohesión social, empresas comprometidas, especialmente solidarias con el entorno, que funcionan con criterios de Responsabilidad social y generadoras de empleo estable.

En este sentido, Justifay pretende introducir el concepto de economía social y solidaria en el sector de la música digital mediante su constitución en cooperativa integral sin ánimo de lucro. El modelo de reparto promovido por la plataforma, así como el proceso de toma de decisiones y la generación de empleo de calidad constituyen una forma diferente de ver la economía en el sector, una visión en la que las personas y su bienestar constituyen el motor principal del proyecto en contraposición a la maximización del beneficio empresarial y el valor bursátil de las compañías cuyo único objetivo es el enriquecimiento de sus inversores.

Como cooperativa integral, Justifay contará con diferentes formas de asociación, que de forma transversal puedan aunar a BA, personas relacionadas con el mundo musical y personas usuarias, contando cada tipo de asociación con voto y poder de decisión sobre el funcionamiento de la cooperativa en diferentes aspectos, (el desarrollo estatutario establecerá los derechos y obligaciones de cada tipología de persona socia, así como los requisitos de admisión). Todas las personas socias dispondrán de un voto por su condición de socias de la cooperativa, que se podrá fraccionar en función del tipo de vinculación con la cooperativa (a más vinculación de BA en función del número de obras de su autoría/interpretación alojadas en la plataforma, más peso tendrá su voto en la toma de decisiones, etc.). Esta forma organizativa pretende desarrollar una comunidad de personas usuarias y personas prestadoras de servicios en la que todas ellas sientan el proyecto como suyo, como así es.



Con el ánimo de garantizar la continuidad en el tiempo de la filosofía que la fundamenta, Justifay garantizará los siguientes puntos mediante sus estatutos:

- La posibilidad de que cualquier PERSONA FÍSICA, ya sea autora, intérprete o poseedora de cualquier derecho sobre cualquier obra alojada en la plataforma, pueda adquirir la condición de persona socia colaboradora sin requerir ningún tipo de aportación obligatoria para su acceso más que la acreditación de los derechos esgrimidos. Las personas jurídicas poseedoras de cualquier derecho mantendrán una relación contractual con la cooperativa.
- La implicación de todas las BA que así lo deseen en la toma de decisiones mediante su voto en las asambleas. En su condición de socias dispondrán de 1 voto, y podrán acumular hasta uno más en función de las obras alojadas en la plataforma (+10% por cada 10 obras).
- Realización de un mínimo de 4 asambleas anuales.
- La imposibilidad de transmisión de la condición de persona socia colaboradora inter vivos, con tal de que la trasmisión de la cooperativa no sea una posibilidad.
- Limitación salarial y eliminación de la posible brecha en todos los puestos.
- Los resultados positivos que la cooperativa obtenga no podrán ser distribuidos de ninguna forma entre las personas socias, debiéndose pagar a las BA en forma de royalties y en las condiciones especificadas en el cálculo de la unidad de reparto.
- El Consejo Rector desempeñará su cargo con carácter gratuito.
- El sistema y base de reparto así como la unidad anteriormente expuestas formarán parte de los estatutos, debiendo aprobar la asamblea su posible modificación y siempre bajo la condición de mejora hacia un reparto más justo.
- De cara a agilizar la toma de decisiones y los debates asamblearios se establecerá un sistema de representantes por territorios entre las personas socias colaboradoras.
- Obligación de transparencia hacia todas las personas socias sobre cualquier acuerdo o contrato que la cooperativa tuviera que firmar en cualquier ámbito y con cualquier persona, física y/o jurídica.
- Establecer un fondo de desarrollo cuya única posible aplicación sea la generación de nuevas líneas de negocio, o el perfeccionamiento de las existentes, con el objetivo de ampliar la base de reparto por reproducción digital y los servicios ofrecidos por la cooperativa a las personas socias.
- Establecer la gratuidad de los servicios de la cooperativa para todas las personas socias colaboradoras y trabajadoras que pudieran requerirlos.
- Las BA autogestionadas recibirán sus pagos en la porporción que representen en la plataforma con respecto al total y en las mismas condiciones pactadas con las entidades de gestión colectiva para BA asociadas.
- A la espera de más propuestas: INCLUYE LA TUYA.

<sup>7</sup> "En España, según datos de la Confederación Empresarial Española de Economía Social (CEPES), hay casi 2,2 millones de personas que trabajan en la Economía Social y Solidaria, entre empleos directos e indirectos. El sector genera un 10% del PIB y un 12,5% del empleo en España, dando además trabajo estable y de calidad: el 80% de los contratos son indefinidos."

LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA, UNA GRAN DESCONOCIDA. Juanjo Herranz. Revista Alternativas económicas. Octubre 2016.

https://alternativaseconomicas.coop/blog/la-economia-social-y-solidaria-una-gran-desconocida

# **LA PLATAFORMA**

Justifay con versiones adaptadas para Android, IOS, web y sus versiones para Smart TV. Estos últimos abren un nuevo campo en la forma de escucha de las personas usuarias, posibilitando una interfaz más visual (fondos de pantalla, letras, etc.) que en los dispositivos de menor tamaño.

Todo lo desarrollado en este punto se ha basado en el reproductor web, estando pendiente de definición la adaptación de opciones e interfaz en dispositivos móviles y Smart TV. Los puntos aportados pretenden aportar una idea general de la composición básica y las opciones disponibles en la plataforma.

#### • Roles de acceso.

Inicialmente se han considerado 4 tipos de roles de personas usuarias en función de su tipología: - Personas usuarias, con cuenta gratuita o de pago.

- Bandas, personas creadoras y artistas.
- DJ: Se habilitará una opción que, mediante un pequeño suplemento en la suscripción Premium, permitirá acceder a una mesa de mezclas en cualquier dispositivo (modo sencillo similar a Traktor).
- Profesionales: Medios de comunicación especializados, sellos, promotoras de eventos y festivales, etc.

### • Página de Inicio.

- Novedades de artistas favoritos de la persona usuaria (Noticias).
- Listas de reproducción sugeridas.
- Personas usuarias conectadas (amigas) que se encuentren en línea.
- Barra lateral izquierda: Listas de reproducción, Podcasts, Géneros Musicales, Noticias, Configuración, Comunidad).
- Barra inferior (Reproductor con desplegable de la última cola de reproducción). Barra superior de búsqueda (incluye diferentes filtros en función del rol de acceso).

#### Página de perfil de bandas y artistas.

- Resumen información principal.
- Últimos lanzamientos.
- Obras más reproducidas.
- Álbumes Destacados.
- Catálogo completo (Discografía, arte del disco, créditos, fotos, letras de canciones con posible vinculación a Lyricfind, listas de reproducción propias, etc.).
- Noticias seleccionadas por las BA (Fechas de Conciertos, próximos lanzamientos, etc.).
   Conexión con las redes sociales de las BA.
- BIO Artista detallada (Biografía, integrantes, noticias, conciertos y eventos, podcast de comentarios sobre temas, discos o cualquier otro tema de interés para las BA, enlaces a venta directa de merchandising, etc.).
- Artistas y bandas similares.

#### • Página de Listas de reproducción:

- Sugerida según temas reproducidos.
- Sugerida por novedades.
- Por género musical.
- Creadas por la persona usuaria.
- Seguidas por la persona usuaria.
- De tiempo definido por el usuario para actividades concretas (entrenamiento, viaje, etc.)

#### • Página de Noticias:

Incluirá las inserciones de noticias de medios especializados, y con clasificación por género musical.

#### • Página de Comunidad Justifay para Usuarios y Profesionales:

- Foro de contenido general.
- Tablón de sugerencias de usuarios para iniciativas de la plataforma, con sistema de votación entre usuarios.
- Foro profesional (La propuesta inicial de colaboración se realizará con Hispasonic).
- Formación: Enlaces a centros educativos del sector: técnicos, musicales, arte dramático, etc.)
- Subvenciones del ámbito musical clasificados por tipología de personas y/o entidades beneficiarias.

# PROYECTO ECONÓMICO

### 1. INVERSIÓN INICIAL

En el cálculo de la inversión inicial, como era de esperar, el coste de la construcción de la plataforma en sus diferentes versiones (Android, Apple y Web) y del servidor de archivos son las partidas que más volumen representan en el presupuesto inicial. Con tal de intentar minorar este importe, inicialmente se ha propuesto el uso de un servidor externo para albergar el contenido, con la previsión de invertir en uno propio a partir del tercer mes de actividad, y siempre que se cumplan los objetivos marcados. Durante estos primeros meses el coste del servidor se considerará en su totalidad como coste variable, ya que su importe vendrá determinado por el uso total de la plataforma, siendo por tanto proporcional al crecimiento de personas usuarias activas. Cabe reseñar, con respecto a la inversión inicial en publicidad, que serán los propios artistas de la plataforma los que, coordinados por un experto en redes, conformarán la mejor de las promociones de su propia plataforma, motivo por el que la partida inicial en ese campo no es espacialmente elevada.

Así mismo se ha considerado computar un 15% del sub-total inicial como costes asociados a posibles contingencias y desviaciones no previstas.

CONSTITUCIÓN COOPERATIVA	600,00€
COSTES NOTARIALES	500,00€
COSTES INSC. REGISTRAL	100,00€
ASESORAMIENTO LEGAL	10.500,00€
ASESORAMIENTO INICIAL	3.000,00€
REDACCIÓN POLÍTICA DE PRIVACIDAD	2.000,00€
REDACCIÓN CONTRATO BASE ADHESIÓN SOCIOS COOP.	1.000,00€
REDACCIÓN CONTRATO ROYALTIES	1.000,00€
REDACCIÓN REGLAMENTOS	2.000,00€
REGISTRO MARCA INTERNACIONAL	1.500,00€
DESARROLLO APPs + WEB	55.000,00€
APP ANDROID + ANDROID TV	25.000,00€
APP APPLE + APPLE TV	15.000,00€
WEB	15.000,00€
GESTIÓN INICIAL REDES	6.000,00€
SEM (2 primeros meses)	30.000,00€
ASESORAMIENTO TÉCNICOS EXTERNOS	6.000,00€
DISEÑO GRAFÍA	3.000,00€
EQUIPOS	12.000,00€
MOBILIARIO	3.000,00€
PUBLICIDAD	5.000,00€
GASTOS DESPLAZAMIENTOS	3.000,00€
CONTINGENCIAS (15%)	18.015,00€
TOTAL INVERSIÓN INICIAL PREVISTA	152.115,00 €

#### 2. COSTES FIJOS

En este punto es importante poner en relieve los desorbitados sueldos de los gestores de las grandes plataformas existentes, totalmente en línea con su objetivo principal de maximización del valor bursátil de la compañía y un factor más que tiene su incidencia en la polarización de los beneficios procedentes de la industria digital.



#### DIGITAL MUSIC NEWS

# Los ejecutivos de Spotify están ganando salarios de siete cifras, según muestran las declaraciones de impuestos.¹

07/12/2017

Justifay no cumpliría con su objetivo de intentar maximizar la base de reparto para los artistas e instaurar un sistema de reparto justo si no limitara los sueldos de las personas trabajadoras de la cooperativa, ya sea como personas socias o como personas trabajadoras por cuenta ajena.

En este sentido, además de establecer por estatutos un techo máximo para cualquier salario que pudiera existir, la filosofía de la cooperativa es que la relación entre los salarios más altos y los más bajos sea de 1:18, con la intención de que todos los salarios sean iguales con independencia de la tarea a desarrollar y que estos vayan escalando en función de un objetivo sobre el número de usuarios de pago de la plataforma. A nivel de funcionamiento, la cooperativa contará con una estructura suficiente para sus primeros pasos y que se irá incrementando proporcionalmente al aumento de los usuarios de la plataforma. Inicialmente se han considerado 12 puestos de trabajo a jornada completa y la externalización de algunos servicios cubriendo así las diferentes áreas de la estructura de funcionamiento de la cooperativa:

- Gestión: 2 personas se ocuparán de coordinar y gestionar el área asumida entre la dirección estratégica y financiera o la dirección social.
- Administración: 4 personas encargadas de las tareas administrativas de la cooperativa, que engloban tanto la gestión de incidencias de la plataforma (x2.5) como las tareas propias de la cooperativa (x1.5).
- Comercial: 2 personas que conformarán el departamento comercial de la cooperativa y que tendrán la tarea prioritaria de captación de publicidad para la plataforma.
   Relaciones musicales: 2 personas se encargarán de generar las posibles relaciones de la música en la plataforma en función del género. Junto al resto de departamentos establecerán el sistema relacional de música entre los usuarios de la plataforma siguiendo las directrices indicadas en el cálculo de la unidad de reparto.
- Coordinación territorial: 1 persona encargada de encontrar representantes territoriales entre los artistas de la plataforma de cara a la organización de las asambleas anuales. Dada su cercanía con los diferentes territorios estará encargado también de la promoción de la plataforma entre artistas emergentes.

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> Aunque pudiera parecer obvio, una hora de la vida es una hora, independientemente de quien la invierta.

- Gestor de RRSS: 1 persona encargada de la coordinación de las acciones en redes y de las acciones de promoción de los grupos en la propia plataforma.

El resto de servicios se han presupuestado inicialmente como un coste externo, pero con la intención futura de desarrollar los puestos de trabajo necesarios en la propia estructura.

Es interesante puntualizar con respecto al coste informático que lo presupuestado mensualmente incluye las posibles remodelaciones futuras que se tuvieran que implementar en la plataforma debido al incremento de las personas usuarias de la misma.

Reseñar por último la provisión mensual de un 7,5% del sub-total de costes de cara a posibles desviaciones que se pudieran producir.

COSTES SALARIALES BRUTOS	18.000,00€
GESTIÓN 1	1.500,00€
GESTIÓN 2	1.500,00€
ADMINISTRACIÓN 1	1.500,00€
ADMINISTRACIÓN 2	1.500,00€
ADMINISTRACIÓN 3	1.500,00€
ADMINISTRACIÓN 4	1.500,00€
COMERCIAL 1	1.500,00€
COMERCIAL 2	1.500,00€
RELACIONADOR MUSICAL 1	1.500,00€
RELACIONADOR MUSICAL 2	1.500,00€
COORDINACIÓN TERRITORIAL	1.500,00€
COMMUNITY MANAGER	1.500,00€
COTIZACIONES SOCIALES	5.850,00€
DIETAS COMERCIALES	2.000,00€
INVERSIÓN PUBLICIDAD DIGITAL	1.000,00€
MANTENIMIENTO INFORMÁTICA	5.000,00€
ASESORAMIENTO LEGAL	1.500,00€
COMUNICACIÓN	1.500,00€
GESTORÍA (NÓMINAS + CONTAB.)	1.000,00€
SERVICIOS EXTERNOS	500,00€
ALQUILER LOCAL	500,00€
SUMINISTROS	800,00€
MATERIAL	400,00€
CONTINGENCIAS (7,5%)	2.853,75 €
TOTAL COSTES MENSUALES	40.903,75 €
TOTAL COSTES ANUALES DE FUNCIONAMIENTO	490.845,00 €

La previsión de incremento de los costes de funcionamiento es del 20% por cada incremento de 100.000 usuarios activos, hasta alcanzar el primer millón. Una vez superada esta barrera el incremento será del 25% y se producirá con cada incremento de 500.000 personas usuarias activas en la plataforma.

No obstante, la previsión de incremento de ingresos derivada del aumento de las personas usuarias activas fagocitaría cualquier incremento de los costes de funcionamiento, pudiendo llegar a alcanzar un mínimo óptimo del 5% sobre el total de ingresos en un escenario con 2.500.000 de personas usuarias activas, como se observa en la proyección del punto 6.

#### 3. COSTES VARIABLES

En el desarrollo de su actividad habitual, la plataforma asumirá como costes variables los inherentes al uso de los servidores que alberguen las obras y otros elementos de la plataforma así como los correspondientes a los derechos de autoría e interpretación de las obras reproducidas en la plataforma.

3.1 SERVIDOR

Dada la tipología del servicio a ofrecer, música en streaming bajo demanda, el servidor en el que albergar tanto la aplicación como la biblioteca tiene que permitir un flujo variable de peticiones de acceso sin suponer un sobrecoste en los momentos de menos uso.

Cabrían dos tipologías de servicio diferentes:

- Servicio de puesta a disposición: Mediante este servicio de pago por uso se incurre en costes de almacenamiento, acceso y ancho de banda, siendo los dos primeros los que suponen un coste más elevado en función del uso de la plataforma.
- Sistema IPFS: Podría ser la opción más interesante como proyecto de código abierto. Este sistema novedoso consiste en un protocolo y una red diseñados para crear un método p2p (peer-to-peer) direccionable por contenido para almacenar y compartir hipermedia en un sistema de archivos distribuidos. Este sistema incrementaría la inversión inicial, pero permitiría abaratar considerablemente los costes de servidor, al reducir al mínimo los costes de acceso, almacenamiento y ancho de banda.

En este punto sería importante poder contar con un partner tecnológico, público o privado, que acorde con la filosofía del proyecto proporcionara alojamiento y puesta a disposición de los archivos de la plataforma mediante un acuerdo a largo plazo.

3.2 DERECHOS DE AUTORÍA E INTERPRETACIÓN

En el caso de los derechos de autoría e interpretación cabría analizar dos factores: el % de pago pactado con las sociedades de gestión colectiva de derechos y la forma en que estos pagos llegan realmente a las personas creadoras, artistas e intérpretes. El hecho de disponer de un detalle exhaustivo de los derechos pagados así como el detalle del total de reproducciones en la plataforma debería constituir un hecho lo suficientemente relevante para causar presión sobre autoridades y sociedades de gestión en aras de conseguir un contrato de pago por uso en el que las personas autoras recibieran los pagos por parte de la sociedad de gestión en una proporción más justa y transparente a la actual.

En este ámbito la cooperativa debería actuar en pro de una tarifa por uso en el ámbito digital, poniendo a disposición del público en general los datos de reproducción de la plataforma, y en detrimento de la actual tarifa por disponibilidad, que excluye a aquellas personas que no quieren formar parte de la sociedad de gestión colectiva o que, simplemente, no saben de la existencia de este tipo de derechos.

Inicialmente, y hasta alcanzar un acuerdo de tarifa por uso, la cooperativa deberá

reunirse con las dos principales sociedades para pactar el pago correspondiente, y sabiendo que, al menos en el caso de SGAE, mantiene un contrato privado con Spotify. No obstante, por los datos ofrecidos por SGAE en su memoria económica 2019 (arrojan unos ingresos totales de streaming por un total de 15,5 millones de euros) y por los datos de personas usuarias de streaming ofrecidos por PROMUSICAE en su informe 2019 (y que cifra en más de 10 millones de personas en España) se podría extraer un coste en derechos de autoría de las grandes plataformas de streaming por importe de 1,55€ anuales por persona usuaria activa en la plataforma. En el caso de computar únicamente a las personas usuarias de pago de la plataforma este importe ascendería a 5,16€ euros al año por persona usuaria de pago (Promusicae establece este número en más de 3.000.000 en España en 2019).

Dada la opacidad de los contratos de SGAE, con posibilidad de negociación en cada acuerdo concreto y sumado a la poca concreción de sus tarifas genéricas, el coste por persona usuaria activa estimado en el párrafo anterior será el que se considere en la realización de las proyecciones de pagos a SGAE, a expensas de alcanzar un acuerdo específico que sea totalmente transparente para todos las personas socias de la cooperativa y que derive a una tarifa por uso.

En el caso de los derechos de interpretación también se deberá negociar acuerdos con las entidades de gestión colectiva, siendo A.I.E la mayoritaria. Con los datos disponibles en su memoria del ejercicio 2019, se observa unos ingresos procedentes de streaming por importe de 1,8 millones de euros, recalcando que la mayor parte proviene del acuerdo con Spotify, que regulariza su situación desde 2014. Si suponemos este importe como regular en el tiempo y por los datos de personas usuarias indicados anteriormente, se puede extraer que el pago anual a AIE por persona usuaria activa sería de 0,18€, subiendo hasta los 0,60€ en caso de computar únicamente a las personas usuarias de pago. Estas cantidades serán las consideradas para la realización de las proyecciones de pagos a AIE, a expensas de alcanzar un acuerdo específico que sea totalmente transparente para todos las personas socias de la plataforma.

A medio plazo, y en base a la totalidad de datos de que la plataforma dispondrá, sería deseable negociar con las sociedades de gestión colectiva algún mecanismo que pueda asegurar que los derechos de autoría pagados por la plataforma se repartan en su totalidad entre las personas autoras de las obras realmente reproducidas. En este apartado se antoja imprescindible la lectura del libro: "SGAE: El Monopolio en decadencia", por Ainara LeGardon y David García Arístegui (Ed. consonni).

#### 4. FONDOS ANUALES Y RESERVAS

Anualmente se realizará la dotación de un porcentaje sobre los ingresos que se destinará a

provisionar los siguientes fondos de la cooperativa:

#### 1. Fondo de desarrollo.

Con una dotación del 1% de los ingresos anuales totales, este fondo garantizará el desarrollo de nuevas líneas de negocio futuras que aporten más ingresos a la cooperativa y por tanto aumenten la base de reparto en el cálculo de los royaties (conciertos en streaming, salas de conciertos, desarrollo de Justifay vídeo, en definitiva cualquiera otra inversión que genere rendimientos directos o indirectos a las BA sin coste asocia-

do para las mismas) y será complementado, en los casos que así lo requieran, por la financiación bancaria de entidades de finanzas éticas.

#### 2. Fondo de BA.

Con una dotación del 1% de los ingresos anuales totales, este fondo intentará ser un apoyo para las BA emergentes o en situación precaria. Los fondos únicamente podrán ir destinados a los BA de forma directa, siendo la Asamblea la que determine la cuantía y condiciones para el acceso a la misma, y siempre con la filosofía de ayuda a las BA más necesitadas por uno u otro motivo. La Asamblea estará obligada al reparto anual de este fondo, no pudiéndose acumular ninguna cantidad para la anualidad siguiente.

#### 5. INGRESOS

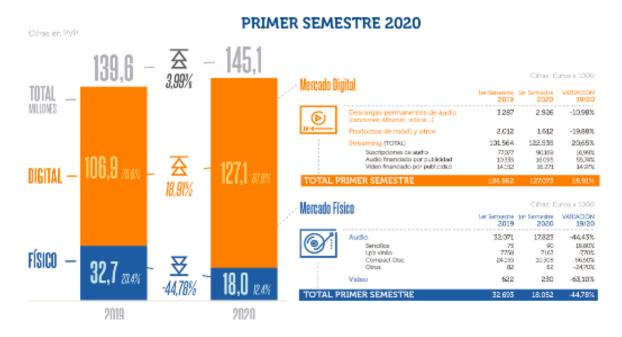
Se consideran inicialmente tres fuentes principales de ingresos:

#### 1. Suscripciones mensuales.

El acceso a los servicios Premium descritos en el apartado de desarrollo de la plataforma supondrá la principal fuente de ingresos de la cooperativa. Con un coste inicial de 8 euros mensuales (impuestos incluidos) el total de ingresos de este apartado vendrá determinado por el número de personas usuarias de pago sobre el total de personas usuarias activas de la plataforma.

En 2019, más de 10.000.000 de personas usaron un servicio de streaming en España, de los cuales más de 3.000.000, un 33% sobre el total, disponen de suscripción de pago<sup>9</sup>. Dada la filosofía de reparto justo y el efecto que esta novedad puede provocar entre las personas usuarias de música en streaming, consideramos que la plataforma puede alcanzar porcentajes superiores de conversión, estableciendo un objetivo inicial del 50% de personas usuarias de pago sobre el total de personas usuarias y con un punto de partida del 40%.

En el primer semestre de 2020 los ingresos procedentes de las personas usuarias de pago aumentaron un 17% con respecto al primer semestre de 2019 y ya constituyen el 71% de los ingresos procedentes del mercado digital<sup>10</sup>.



Según se desprende de los datos de 2019, cada persona usuaria de pago genera una media de 53,12€ anuales en suscripciones de pago en plataformas de streaming musical y con una clara tendencia al alza, tanto en número de personas usuarias como en importe medio de gasto anual.

Tomando estos datos como referencia y una tasa de conversión del 50%, cada 100.000 personas usuarias activas de Justifay (y a falta de definir los diferentes planes de pago disponibles en la plataforma) generarían un total de 2.656.000€ anuales (impuestos incluidos).

MEDIA USUARIOS ACTIVOS	50% USUARIOS SUSCRIP.	INGRESOS PREMIUM /AÑO
50.000	25.000	1.328.000,00€
100.000	50.000	2.656.000,00 €
150.000	75.000	3.984.000,00 €
200.000	100.000	5.312.000,00 €
250.000	125.000	6.640.000,00€
300.000	150.000	7.968.000,00 €
350.000	175.000	9.296.000,00€
400.000	200.000	10.624.000,00 €
450.000	225.000	11.952.000,00€
500.000	250.000	13.280.000,00 €
600.000	300.000	15.936.000,00€
700.000	350.000	18.592.000,00 €
800.000	400.000	21.248.000,00€
900.000	450.000	23.904.000,00 €
1.000.000	500.000	26.560.000,00€
1.500.000	750.000	39.840.000,00 €
2.000.000	1.000.000	53.120.000,00€
2.500.000	1.250.000	66.400.000,00€
3.000.000	1.500.000	79.680.000,00€
3.500.000	1.750.000	92.960.000,00€
4.000.000	2.000.000	106.240.000,00€
4.500.000	2.250.000	119.520.000,00€
5.000.000	2.500.000	132.800.000,00 €

Generar una base sólida en forma de comunidad de personas usuarias que, además de disfrutar de una aplicación de música de calidad, sientan que forman parte de un proyecto justo, es imprescindible para la maximización de la base de reparto y la continuidad futura del proyecto ante los posibles cambios en las tendencias actuales.

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Informe Promusicae año 2019.

<sup>&</sup>lt;sup>10</sup> Informe Promusicae primer semestre 2020.

### 2. Publicidad genérica en la plataforma.

Una segunda fuente de ingresos consiste en la publicidad genérica insertada en la plataforma y que persigue rentabilizar el acceso de aquellas personas usuarias que no disponen de cuenta de pago. En este punto adquieren especial relevancia tanto la ubicación óptima de los módulos publicitarios en la aplicación como el tiempo de interacción de cada persona usuaria con la misma (no se tiene en cuenta el tiempo de reproducción con el dispositivo bloqueado), variables de las que depende el pago de impresiones y clicks desde Google AdSense y Adwords, lo que complica una estimación veraz del importe a ingresar anualmente por este concepto.

Por los datos observados a través de la experiencia de diferentes ejemplos de monetización obtenidos en la red, tomaremos como referencia una horquilla de entre 3€ y 5€ por cada 1.000 impresiones y clicks (el valor final dependerá de la tasa de conversión en clicks).

Es importante destacar que con tal de intentar maximizar la interacción de las personas usuarias con la aplicación se han planteado diferentes iniciativas, que se puntualizan en el apartado de desarrollo de la plataforma.

En un supuesto conservador de 1,5 impresiones por persona usuaria activa al día (incluye la primera de acceso a la aplicación) los ingresos por publicidad genérica ascenderían a:

		IMPORTE F	OR CADA 1.000 IMPE	RESIONES
		3€	4€	5€
MEDIA USUARIOS ACTIVOS	IMPRESIONES/AÑO	ING	GRESOS TOTALES / AÑ	io
50.000	27.375.000	82.125,00€	109.500,00€	136.875,00€
100.000	54.750.000	164.250,00 €	219.000,00€	273.750,00 €
150.000	82.125.000	246.375,00 €	328.500,00 €	410.625,00 €
200.000	109.500.000	328.500,00 €	438.000,00€	547.500,00 €
250.000	136.875.000	410.625,00 €	547.500,00€	684.375,00 €
300.000	164.250.000	492.750,00 €	657.000,00€	821.250,00 €
350.000	191.625.000	574.875,00 €	766.500,00€	958.125,00 €
400.000	219.000.000	657.000,00 €	876.000,00€	1.095.000,00€
450.000	246.375.000	739.125,00 €	985.500,00€	1.231.875,00 €
500.000	273.750.000	821.250,00 €	1.095.000,00€	1.368.750,00 €
600.000	328.500.000	985.500,00 €	1.314.000,00€	1.642.500,00€
700.000	383.250.000	1.149.750,00 €	1.533.000,00€	1.916.250,00€
800.000	438.000.000	1.314.000,00 €	1.752.000,00€	2.190.000,00 €
900.000	492.750.000	1.478.250,00 €	1.971.000,00€	2.463.750,00 €
1.000.000	547.500.000	1.642.500,00 €	2.190.000,00€	2.737.500,00 €
1.500.000	821.250.000	2.463.750,00 €	3.285.000,00 €	4.106.250,00 €
2.000.000	1.095.000.000	3.285.000,00 €	4.380.000,00€	5.475.000,00€
2.500.000	1.368.750.000	4.106.250,00 €	5.475.000,00€	6.843.750,00€
3.000.000	1.642.500.000	4.927.500,00 €	6.570.000,00€	8.212.500,00€
3.500.000	1.916.250.000	5.748.750,00 €	7.665.000,00 €	9.581.250,00 €
4.000.000	2.190.000.000	6.570.000,00 €	8.760.000,00 €	10.950.000,00€
4.500.000	2.463.750.000	7.391.250,00 €	9.855.000,00€	12.318.750,00€
5.000.000	2.737.500.000	8.212.500,00 €	10.950.000,00 €	13.687.500,00€

### 3. Publicidad institucional y especializada.

Dada la idiosincrasia del proyecto, la plataforma buscará inversiones publicitarias institucionales y de compañías y entidades relacionadas con el mundo de la música y las finanzas éticas. En función del número de personas usuarias, y por tanto de la visibilidad de la plataforma, se suponen los siguientes ingresos:

MEDIA USUARIOS ACTIVOS	PUBLICIDAD INSTITUCIONAL ANUAL	PUBLICIDAD ESPECIALIZADA ANUAL	TOTAL ANUAL
50.000	24.000,00 €	12.000,00 €	36.000,00 €
100.000	36.000,00 €	12.000,00€	48.000,00 €
150.000	60.000,00 €	24.000,00 €	84.000,00 €
200.000	84.000,00 €	24.000,00 €	108.000,00€
250,000	120.000,00 €	24.000,00 €	144.000,000€
300,000	120.000,00 €	24.000,00 €	144.000,000€
350.000	120.000,00 €	36.000,00 €	156.000,00€
400.000	120.000,00 €	36.000,00 €	156.000,00€
450.000	120.000,00 €	36.000,00 €	156.000,00€
500.000	120.000,00 €	36.000,00 €	156.000,00€
600.000	180.000,00 €	150.000,00 €	330.000,00€
700.000	180.000,00 €	150.000,00 €	330.000,00€
800.000	180.000,00 €	150.000,00 €	330.000,00€
900.000	180.000,00 €	150.000,00 €	330.000,00€
1.000.000	180.000,00 €	150.000,00 €	330.000,00€
1.500.000	320.000,00 €	250.000,00 €	570.000,00€
2.000.000	360.000,00 €	350.000,00 €	710.000,000€
2.500.000	360.000,00 €	400.000,00 €	760.000,00 €
3.000.000	360.000,00 €	500.000,00 €	860.000,00€
3.500.000	360.000,00 €	750.000,00 €	1.110.000,00€
4.000.000	360.000,00 €	750.000,00 €	1.110.000,00€
4.500.000	360.000,00 €	1.000.000,00 €	1.360.000,00€
5.000.000	500.000,00 €	1.000.000,00 €	1.500.000,00€

### 6. PROYECCIÓN Y OBJETIVO

Como ya se ha visto en los apartados anteriores, el total de personas usuarias de la plataforma es determinante para el cálculo de las partidas de ingresos y costes variables. Por tanto será un escalado del total de personas usuarias activas el que fije el resultado de la cooperativa a repartir en forma de royalties.

La proyección se ha realizado bajo los siguientes supuestos:

- 50% de personas usuarias de pago sobre el total de personas usuarias activas.
- Ingreso anual por persona usuaria de pago: 53,12€.
- Ingresos por cada 1000 impresiones por publicidad de Google y otros proveedores: 4€
- Coste servidor: Externalizado durante 3 meses a coste variable y, posteriormente, un coste

fijo por amortización de inversión en construcción, mantenimiento y ampliación.

TOTAL	USUARIOS	INGRESOS ANUALES				
ACTIVOS	PREMIUM (50%)	PREMIUM PUBLICIDAD GOOGLE		PUBLICIDAD ESPECIALIZ.	TOTAL	
50.000	25.000	1.328.000,00€	109.500,00 €	36.000,00 €	1.473.500,00 €	
100.000	50.000	2.656.000,00€	219.000,00€	48.000,00 €	2.923.000,00 €	
150.000	75.000	3.984.000,00€	328.500,00€	84.000,00€	4.396.500,00€	
200.000	100.000	5.312.000,00€	438.000,00€	108.000,00 €	5.858.000,00 €	
250.000	125.000	6.640.000,00€	547.500,00€	144.000,00€	7.331.500,00€	
300.000	150.000	7.968.000,00€	657.000,00€	144.000,00€	8.769.000,00€	
350.000	175.000	9.296.000,00 €	766.500,00 €	156.000,00 €	10.218.500,00 €	
400.000	200.000	10.624.000,00€	876.000,00€	156.000,00€	11.656.000,00€	
450.000	225.000	11.952.000,00 €	985.500,00€	156.000,00 €	13.093.500,00 €	
500.000	250.000	13.280.000,00 €	1.095.000,00€	156.000,00 €	14.531.000,00 €	
600.000	300.000	15.936.000,00€	1.314.000,00€	330.000,00€	17.580.000,00€	
700.000	350.000	18.592.000,00€	1.533.000,00 €	330.000,00 €	20.455.000,00 €	
800.000	400.000	21.248.000,00€	1.752.000,00€	330.000,00€	23.330.000,00€	
900.000	450.000	23.904.000,00€	1.971.000,00€	330.000,00€	26.205.000,00€	
1.000.000	500.000	26.560.000,00€	2.190.000,00 €	330.000,00 €	29.080.000,00 €	
1.500.000	750.000	39.840.000,00€	3.285.000,00€	570.000,00€	43.695.000,00€	
2.000.000	1.000.000	53.120.000,00 €	4.380.000,00 €	710.000,00 €	58.210.000,00 €	
2.500.000	1.250.000	66.400.000,00€	5.475.000,00 €	760.000,00 €	72.635.000,00 €	
3.000.000	1.500.000	79.680.000,00€	6.570.000,00€	860.000,00 €	87.110.000,00 €	
3.500.000	1.750.000	92.960.000,00 €	7.665.000,00 €	1.110.000,00 €	101.735.000,00 €	
4.000.000	2.000.000	106.240.000,00 €	8.760.000,00 €	1.110.000,00 €	116.110.000,00 €	
4.500.000	2.250.000	119.520.000,00€	9.855.000,00€	1.360.000,00 €	130.735.000,00 €	
5.000.000	2.500.000	132.800.000,00€	10.950.000,00€	1.500.000,00 €	145.250.000,00 €	

IOIA.	OTAL USUARIOS COSTES ANUALES					
ACTIVOS	PREMIUM (50%)	FUNCIONAMIENTO	% S/INCRESOS	SCRVIDOR	TOTAL	% S/INGRESOS
50,000	25.000	446,000,00 €	30,27%	56,400,00 €	547.245,00 €	37,14%
100,000	50.000	446,000,00 €	15,26%	76.800,00 €	616.729,50 €	21,10%
150,000	75.000	535,200,00 €	12,17%	112.600,00 €	706.722/45 €	16,07%
200,000	100.000	535,200,00 €	9,14%	135.600,00 €	788.914,70 €	13,47%
250,000	125,000	642,240,00 €	8,76%	171.600,00 €	890.246,16 €	12,14%
300,000	150.000	642,240,00 €	7,32%	191.800,00 €	982.310,78 €	11,20%
250,000	175.000	770,688,00 €	7,54%	228.400,00 €	1.097.961,86 €	10,74%
400,000	200.000	770,688,00 €	5.51%	249,400,00 €	1.205.918.04 €	10.35%
450,000	225.000	924,825,60 €	7,06%	286,000,00 €	1.338.169,85 €	10,22%
500,000	250.000	924.825,60 €	5,36%	307,000,00 €	1.454.386,83 €	10,08%
600,000	300.000	1.109.790,72 €	5,31%	364,600,00 €	1.637.725,52 €	9,32%
700,000	350,000	1.109.790,72 €	5,43%	410,200,00 €	1.810.638,07 €	8,85%
800,000	400,000	1.331.748,86 €	5,71%	467.800,00 €	2.008.281,88 €	8,61%
900,000	450,000	1.331.748,85 €	5,08%	525,400,00 €	2.219.930,06 €	8,47%
1.000.000	500,000	1.598,098,64 €	5,50%	583,000,00 €	2.446.983,07 €	8,41%
1.500,000	750,000	1.598.098,64 €	3,56%	913.000,00 €	3.009.980,95 €	6,89%
2.000,000	1.000,000	1.598.098,64 €	2,75%	1.243.000,00 €	3.602.109,57 €	6,15%
2.500,000	1.250,000	1.598.098,64 €	2,20%	1.573.000,00 €	4.226.991,52 €	5,82%
3.000,000	1.500.000	1.917.718,35 €	2,20%	1.903.000,00 €	4.888.740,46 €	5,61%
3,500,000	1.750.000	1.917.718,36 €	1,89%	2.233.000,00 €	5.591.958,02 €	5,50%
4.000.000	2.000.000	1.917.718,35 €	1,65%	2.563.000,00 C	6.341.827,77 €	5,46%
4.500,000	2.250.000	1.917.718,36 €	1,47%	2.893.000,00 €	7.144.181,24 €	5,46%
5.000,000	2.500.000	2.301.262,04 €	1,58%	3.223.000,00 €	8.005.578,90 €	5,51%

TOTAL	USUARIOS	FONDOS				
ACTIVO5	PREMIUM (50%)	DESARROLLO	ARTISTAS	RESERVAS	TOTAL	% S/I NGRESOS
50.000	25.000	14.735,00 t	14.735,00 €	3.883,75 €	33.153,/5 t	2,29%
100.000	50.000	29.230,00 €	29,230,00 €	7.307,50 €	65.767,50 €	2,25%
150,000	75.000	43.965,00 t	43,965,00 €	10.991,25 €	98.921,25 t	2,29%
200.000	100.000	58.580,00 €	58.580,00 €	14.545,00 €	131.805,00 €	2,25%
250.000	125.000	73.315,00 €	73.315,00 €	18.328,75 €	164.958,75 €	2,25%
300.000	150.000	87.690,00 €	87.690,00 €	21.922,50 €	197.302,50 €	2,25%
350.000	175.000	102.185,00 €	102,185,00 €	25.546,25 €	229.916,25 €	2,25%
400.000	200.000	116.560,00 t	116,560,00 €	29.140,00 €	262,260,00 €	2,29%
450.000	225.000	130.935,00 €	130.935,00 €	32.733,75 €	294.603,75 €	2,25%
500,000	250,000	145.310,00 t	145,310,00 €	36.327,50 €	328.947,50 t	2,29%
600.000	300.000	175.800,00 €	175,800,00 €	43.950,00 €	395,550,00 €	2,25%
700.000	350.000	204.550,00 €	204,550,00 €	51.137,50 €	460.237,50 €	2,25%
800.000	400.000	233.300,00 €	233,300,00 €	58.325,00 €	524.925,00 €	2,25%
900.000	450.000	262.050,00 €	262,050,00 €	65.512,50 €	589.612,50 €	2,25%
1.000.000	300,000	290.800,00 c	290,800,00 €	72,700,00 €	654.300,00 C	2,29%
1.500.000	750.000	436.950,00 €	436,950,00 €	109.237,50 €	983.137,50 €	2,2590
2.000.000	1,000,000	582.100,00 €	582,100,00 €	145.525,00 €	1.309.725,00 €	2,25%
2.500.000	1,250,000	726.350,00 €	726,350,00 €	181.587,50 €	1.634.287,50 €	2,27%
3.000.000	1,500,000	871.100,00 €	871,100,00 €	217.775,00 €	1.959.975,00 €	2,25%
3.500.000	1.750,000	1.017.350,00 C	1.017.350,00 €	234.337,50 €	2.289.097,50 €	2,29%
4,000,000	2,000,000	1.161.100,00 €	1.161.100,00 €	290.275,00 €	2,612,475,00 €	2,25%
4.500.000	2,250,000	1.307.350,00 €	1.307.350,00 €	326.837,50 €	2.941.537,50 €	2,29%
5,000,000	2,500,000	1.452.500,00 €	1.452.500,00 €	363.125,00 €	3,268,125,00 €	2,25%

TOTAL	USUARIOS		TOTAL A REPARTIR ARTISTAS						
ACTIVOS	PREMIUM (50%)	SGAE	% S/INGRESOS	AIE	% S/INGRESOS	SITZUL	% S/INGRESOS	TOTAL REPARTIDO	% S/INGRES OS
50.000	25.000	129.000 €	8,75%	15.000,00 €	1,02%	749.101 €	50,8%	893.101,25 €	60,61%
100,000	50.000	258.000 €	8,83%	30.000,00 €	1,03%	1.952.503 €	66,8%	2.240.503,00 €	76,65%
150,000	75.000	387.000 €	8,80%	45.000,00 €	1,02%	3.158.856 €	71,8%	3.590.856,30 €	81,68%
200,000	100.000	516.000 €	8,81%	60.000,00 €	1,02%	4.361.280 €	74,4%	4.937.280,31 €	84,28%
250,000	125.000	645.000 £	8,80%	75.000,00 €	1,02%	5.556.295 €	75,8%	6.276.295,09 €	85,61%
300.000	150.000	774.000 €	8,83%	90.000,00 €	1,03%	6.725.387 €	76,7%	7.589.386,72 €	86,55%
350.000	175.000	903.000 €	8,84%	105.000,00 €	1,0326	7.882.622 €	77,1%	8.890.621,89 €	87,01%
400.000	200.000	1.032.000 €	8,85%	120.000,00 €	1,03%	9.035.822 €	77,5%	10.187.821,96 €	87,40%
450.000	225.000	1.161.000 €	8,87%	135.000,00 €	1,03%	10.164.726 €	77,6%	11.460.726,40 €	87,53%
500.000	250.000	1.290.000 €	8,88%	150.000,00 €	1,03%	11.299.666 €	77,8%	12.739.665,67 €	87,67%
600.000	300.000	1.548.000 €	8,81%	180.000,00 €	1,02%	13.818.724 €	78,6%	15.546.724,48 €	88,43%
700.000	350.000	1.806.000 €	8,83%	210.000,00 €	1,03%	16.168.124 €	79,0%	18.184.124,43 €	88,90%
800.000	400.000	2.064.030 €	8,85%	240.000,00 €	1,03%	18,492,793 €	79,3%	20.796.793,12 €	89,14%
900.000	450.000	2.322.000 €	8,86%	270.000,00 €	1,03%	20.803.457 €	79,4%	23.395.457,44 €	89,28%
1.000.000	500.000	2.580.000 €	8,87%	300.000,00 €	1,03%	23.098.717 €	79,4%	25.978.716,93 €	89,34%
1.500.000	750.000	3.870.030 €	8,85%	450.000,00 €	1,03%	35.381.882 €	81,0%	39.701.881,55 €	90,86%
2.000.000	1.000.000	5.160.000 €	8,86%	600.000,00 €	1,03%	47.538.171 €	81,7%	53.298.171,43 €	91,56%
2.500.000	1.250.000	8.450.000 €	8,88%	750.000,00 €	1,03%	59.573.721 €	82,0%	66.773.720,98 €	91,93%
3.000.000	1.500.000	7.740.000 €	8,89%	900.000,00€	1,03%	71.621.285 €	82,2%	80.261.284,54 €	92,14%
3.500.000	1.750.000	9.030.000 €	8,88%	1.050.000,00 €	1,03%	83.774.004 €			92,25%
4.000.000	2.000.000	10.320.000 €	8,89%	1.200.000,00 €	1,03%	95.635.697 €	82,4%	107.155.697,23 €	92,29%
4.500.000	2.250.000	11.610.000 €	8,88%	1.350.000,00 €	1,03%	107.689.281 €	82,4%	120.649.281,26 €	92,29%
5.000.000	2.500.000	12.900.000 €	8,88%	1.500.000,00 €	1,03%	119.576.296 €	82,3%	133.976.296,10 €	92,24%



Bajo estos supuestos el punto de equilibrio financiero se situaría en las 10.000 personas usuarias de pago, punto a partir del cual cualquier incremento se destinaría íntegramente al pago de BA en forma de royalties. El crecimiento moderado y proporcional de los costes de funcionamiento y la inexistencia de beneficio industrial provocan que el porcentaje de ingresos a repartir en forma de royalties se eleve rápidamente, llegando al 50% con 50.000 personas usuarias Premium, alcanzando un 84% con 100.000 y situándose alrededor del 90% a partir de las 250.000. A partir de 1 millón de personas usuarias el % asciende hasta situarse en valores óptimos de reparto por encima del 92% de los ingresos totales de la cooperativa.



En este punto cabe reseñar que las personas y entidades poseedoras de los derechos de explotación, en aras de un beneficio futuro mayor y sintiendo suyo el proyecto, deben asumir el hecho de no recibir ingresos por royalties hasta que la plataforma alcance el equilibrio financiero en cualquier escenario y cifrado en 10.000 personas usuarias de pago para el considerado en esta proyección.

#### • OBJETIVO:

La integración de BA en su propia plataforma junto a la promoción que de ella hagan en RRSS y medios de comunicación son determinantes para el crecimiento de la misma. Si todas las BA y personas y entidades tenedoras de derechos de explotación acaban siendo conscientes de la trascendencia que actualmente adquiere el poder disponer de su propia plataforma en la industria musical digital, y se unen en ella, mayores rendimientos les reportará a todas al aunar a gran parte de sus fans en un escaparate propio. La filosofía de la cooperativa junto a la cercanía de BA a las personas usuarias mediante las diferentes opciones disponibles en la plataforma intentarán generar un sentimiento de pertenencia a una comunidad entre personas usuarias y BA, imprescindible para el crecimiento y sostenimiento del proyecto cooperativo. Actualmente, la plataforma cuenta con el apoyo de las siguientes BA, que aglutinan un total muy considerable de personas seguidoras en redes sociales (puedes consultar el listado completo de BA y número de personas seguidoras en el anexo 1). Con estos números y el efecto bola de nieve previsto, el objetivo de la cooperativa con respecto al número de personas usuarias por meses de actividad es el siguiente:

TOTAL	PLAZO OBJETIVO	
ACTIVOS	PREMIUM	MESES ACTIVIDAD
100.000	50.000	6
200.000	100.000	9
400.000	200.000	12
500.000	250.000	14
1.000.000	500.000	24
2.000.000	1.000.000	36
3.000.000	1.500.000	48

Con los datos expuestos anteriormente sobre el mercado digital en España, las cuotas de mercado objetivo, en base al número total de personas usuarias en España para 2019 y sin valorar la tendencia actual de crecimiento de personas usuarias, sería:

TOTAL PERSO	ONAS USUARIAS	PLAZO OBJETIVO	CUOTA DE MER	CADO PREVISTA
ACTIVAS	PREMIUM	MESES ACTIVIDAD	ACTIVAS	PREMIUM
100.000	50.000	6	1,000%	1,667%
200.000	100.000	9	2,000%	3,333%
400.000	200.000	12	4,000%	6,667%
500.000	250.000	14	5,000%	8,333%
1.000.000	500.000	24	10,000%	16,667%
2.000.000	1.000.000	36	20,000%	33,333%
3.000.000	1.500.000	48	30,000%	50,000%
TOTAL PERSO	NAS USUARIAS ES	PAÑA 2019	10.000.000	
TOTAL PERSO	NAS USUARIAS DE	PAGO ESPAÑA 2019	3.000.000	

### 7. PLAN DE FINANCIACIÓN

Con el objetivo de garantizar una fase inicial de crecimiento sin presiones financieras y/o de liquidez que la pudieran dificultar, el plan de financiación diseñado incluirá tanto la cobertura de la inversión inicial como de los costes de funcionamiento de los 7 primeros meses de actividad de la cooperativa, resultando un total a financiar de 465.000€.

Las fuentes de financiación previstas son:

#### 1. Campaña de micromecenazgo en forma de matchfunding.

Mediante esta modalidad, una o varias entidades que quieran apoyar este proyecto cooperativo de economía social sin ánimo de lucro aportarían la misma cantidad recaudada entre las personas mecenas que realicen las microaportaciones. Entidades como Fiare − Reas − Coop57 − Ministerio Cultura − Fundación Goteo − Fundación Esperanzah −Ayuntamientos − Autonomías − Diputaciones − Federaciones de cooperativas − Etc... podrían estar interesadas en participar en la campaña propuesta de 150.000€, a la que, en caso de lograrse su adhesión, aportarían otros 150.000€ entre el total de entidades/instituciones, alcanzando así casi el 65% del capital necesario previsto inicialmente.

La campaña estará impulsada por todas las BA, instituciones, colectivos musicales y entidades que apoyen inicialmente la plataformall y será coordinada por una pesona profesional del periodismo y experta en RRSS12. Las recompensas más bajas incluirán suscripciones Premium a la plataforma por períodos de tiempo de entre 1 y 4 meses, además de aquellos productos y/o servicios que se acaben de concretar con las BA. Las recompensas de mayor valor (entre 1.000€ y 5.000€) comportarán suscripciones Premium vitalicias y/u otros productos y servicios pendientes de concreción.

El coste asociado a la campaña consistiría principalmente en la potencial merma de ingresos por suscripciones en los primeros meses de actividad, pero que quedaría cubierto mediante la financiación de los gastos de funcionamiento de los 6 primeros

meses ya contemplado en el total a financiar.

En el caso de no alcanzarse un acuerdo con las 5 entidades/instituciones/organismos previstas para colaborar en el matchfunding, la campaña de micromecenazgo al uso aumentaría su importe en la proporción de la merma prevista por la ausencia de cualquiera de ellas.

La campaña o campañas, independientemente de su tipología de crowdfunding o marchfunding, se realizará a través de la plataforma de la fundación Goteo, que por su forma jurídica permite a las personas mecenas desgravarse, en la siguiente declaración de la renta (IRPF), entre el 35% y el 80% del total de la aportación realizada, facilitando así la cantidad prevista de aportaciones de mayor volumen.

#### 2. Subvenciones directas.

El planteamiento del proyecto permite optar a múltiples ayudas de diferentes organismos y entidades, aspirando a un máximo proyectado de 184.000€ (sin contar la posible concesión de la ayuda de la UE por no disponer, por el momento, de partner para el mismo). En su forma de cooperativa integral, que contará con su sede en Valencia, podría ser beneficiaria de diferentes convocatorias de ayudas sobre modernización tecnológica, economía social y solidaria, cooperativas, empleo, etc. En concreto:

#### - "Music Moves Europe" 13

Nacido en 2015, este programa iniciativa de la Comisión Europea puede llegar a alcanzar hasta el 90% de co-financiación de los proyectos aceptados. Mediante estas ayudas la comisión pretende apoyar diferentes iniciativas del sector musical europeo. Según su convocatoria de para la formación del consorcio que decidirá sobre las ayudas a convocar en 2020-2021, las directrices principales expuestas para la selección de proyectos encajan a la perfección con el proyecto de Justifay. Concretamente:

Recuperación digital ("DIGITAL recovery"): adaptándose a las nuevas tendencias emergentes relacionadas con el consumo digital de música, distribución y promoción (por ejemplo, música en directo online) y desarrollando y promocionando modelos de negocio sostenibles que permitan la monetización y garanticen la remuneración de los artistas. La recuperación digital incluye el desarrollo de productos tecnológicos y servicios para la producción, promoción y distribución musicales, así como acciones de capacitación para artistas con el objetivo de que aumenten su competitividad y resiliencia en un mercado cada vez más regido por los avances tecnológicos.

Recuperación justa y resiliente ("JUST and RESILIENT recovery"): sacando mayor partido al potencial de la música como fuerza inconfundible para la cohesión, que contribuye a aumentar la solidaridad, la ciudadanía activa y la cohesión social. Este tema comprende impulsar un mayor papel de las salas de música en directo como creadoras de comunidades; un mejor acceso a la música tanto a nivel educativo como de consumo; y dedicar especial atención a grupos desfavorecidos, una remuneración más justa para los artistas y al equilibrio de género.

Para poder optar a la convocatoria, la cooperativa debería encontrar una entidad socia con representación en el sector musical europeo (pendiente de definir).

El importe al que finalmente se pudiera optar a través de esta ayuda disminuiría considerablemente el importe necesario a financiar mediante el resto de opciones disponibles.

<sup>&</sup>lt;sup>11</sup> Disponibles en los Anexos 1 y 2.

<sup>&</sup>lt;sup>12</sup>Por determinar.

<sup>&</sup>lt;sup>13</sup>https://europacreativa.es/cultura/convocatorias/music-moves-europe-2020-programa-innova-dor-de-apoyo-para-un-ecosistema-musical-sostenible/

- Ayudas para la modernización e innovación de las industrias culturales y creativas mediante proyectos digitales y tecnológicos<sup>14</sup>.

Este programa de la Subsecretaría de Cultura y Deporte ofrece subvenciones para proyectos digitales de la industria cultural hasta un máximo de 100.000€, programa en el que Justifay encajaría a la perfección:

El objetivo que se persigue es poder ofrecer productos y servicios culturales mediante nuevas tecnologías, impulsar la creación y difusión de la oferta cultural, formar gestores y emprendedores culturales, apoyar la creación y consolidación de empresas culturales y creativas, contribuir a la generación de empleo, favorecer la internacionalización del sector, y fomentar la participación y capacidad de decisión de los particulares y empresas en actividades culturales a través del mecenazgo.

El importe previsible a optar, dependiente de la la puntuación total obtenida, sería de 85.000€. Al tratarse de una ayuda sujeta al régimen de Minimis de la UE, el importe solicitado podría variar en función del resto de ayudas obtenidas.

- Subvenciones por constitución de nuevas sociedades laborales, cooperativas, o empresas de inserción (ESCREA)<sup>15</sup>.

Esta línea de subvenciones convocada anualmente por la Generalitat Valenciana otorga hasta un máximo de 6.000€ como ayuda para la constitución de cooperativas, como sería el caso de Justifay.

Al tratarse de una ayuda sujeta al régimen de Minimis de la UE, el importe solicitado podría variar en función del resto de ayudas obtenidas.

- Subvenciones para la incorporación de personas desocupadas como socias trabajadoras de la cooperativa (ESEILS)<sup>16</sup>.

Esta línea de ayudas convocada anualmente por la Generalitat Valenciana otorga hasta un máximo de 12.000€ por incorporación de personas socias trabajadoras. Con la previsión actual de incorporaciones durante los tres primeros meses de funcionamiento, la cooperativa podría optar inicialmente a un total de 18.000€, que se podrían ir incrementando en función de las sucesivas incorporaciones y hasta el límite de la normativa de Minimis para 3 años.

- Subvenciones para la realización de inversiones en cooperativas (ESEMDI)<sup>17</sup>.

Esta línea de ayudas convocada anualmente por la Generalitat Valenciana otorga hasta un máximo de 5.000€ en el caso de inversiones en páginas web + 50% del coste de adquisición de equipos y software personalizado. Con la inversión inicial prevista en equipos informáticos y construcción web, la cooperativa podría optar a una subvención de aproximadamente 11.000€.

Al tratarse de una ayuda sujeta al régimen de Minimis de la UE, el importe solicitado podría variar en función del resto de ayudas obtenidas.

- Ayudas para asistencias técnicas a cooperativas (ESEAST)<sup>18</sup>.

Esta línea de ayudas convocada anualmente por la Generalitat Valenciana otorga

hasta un máximo de 20.000€ o del 50% del coste de contratación en su primer año de personas en puestos de dirección y gerencia. Por las retribuciones brutas establecidas inicialmente por los estatutos de la cooperativa, el importe máximo a optar en esta subvención sería de 12.000€ por puesto directivo a contratar, pudiendo llegar hasta los 24.000€ en el caso de considerar las dos contrataciones previstas de inicio.

Al tratarse de una ayuda sujeta al régimen de Minimis de la UE, el importe solicitado podría variar en función del resto de ayudas obtenidas.

- Subvención Valencia Activa emplea 19.

Esta línea de ayudas convocada anualmente por el Ayuntamiento de Valencia otorga hasta un máximo de 5.000€ por cada contratación indefinida a tiempo completo o conversión en indefinidos de contratos temporales, y pudiendo alcanzar los 7.000€ en el caso de menores de 30 años o de personas pertenecientes a ciertos colectivos en riesgo de exclusión social.

Esta ayuda se solicitaría para las contrataciones iniciales de hasta 8 figuras, alcanzando un total inicial previsto de 40.000€.

Al tratarse de una ayuda sujeta al régimen de Minimis de la UE, el importe solicitado podría variar en función del resto de ayudas obtenidas.

En fases posteriores del proyecto se podrá optar a otras ayudas más específicas, tanto para el desarrollo tecnológico de una arquitectura propia para el servicio de streaming, como para un posible proyecto de internacionalización.

#### 3. Financiación privada de entidades de finanzas éticas.

De cumplirse las previsiones sobre la campaña de mecenazgo y las subvenciones, el proyecto no necesitaría inicialmente de financiación bancaria. No obstante se establece como objetivo la contratación de una línea de crédito con una entidad de finanzas éticas para evitar tensiones de tesorería durante los primeros meses de actividad. En todo caso cualquier tipo de financiación que el proyecto pudiera necesitar se plantearía siempre con alguna de las entidades de la mesa de finanzas éticas de REAS20, con preferencia en FIARE21, entidad de finanzas éticas que encaja a la perfección con la filosofía financiera del proyecto.

<sup>15</sup> http://www.dogv.gva.es/datos/2019/12/05/pdf/2019\_11618.pdf 16 https://www.gva.es/va/inicio/procedimientos?id\_proc=1057&version=amp 17 https://www.gva.es/ va/inicio/procedimientos?id\_proc=329&version=amp 18 https://www.gva.es/es/inicio/procedimientos?id\_proc=328#p\_8

<sup>19</sup> https://www.infosubvenciones.gob.es/bdnstrans/L462508/es/convocatoria/495413 20 https:// www.reasred.org/mesa-finanzas-eticas

<sup>21 &</sup>lt;a href="https://www.fiarebancaetica.coop/quienes-somos">https://www.fiarebancaetica.coop/quienes-somos</a>

# JUSTIFAY MUSIC TOTAL PRESUPUESTADO 465.000 €



CAMPAÑA DE MATCHFUNDING	CONFIRMADO	POR CONFIRMAR	%
Mecenas		150.000 €	32,26%
Entidad 1 matchfunding		30.000 €	6,45%
Entidad 2 matchfunding		30.000 €	6,45%
Entidad 3 matchfunding		30.000 €	6,45%
Entidad 4 matchfunding		30.000 €	6,45%
Entidad 5 matchfunding		30.000 €	6,45%
TOTAL CAMPAÑA		300.000 €	64,52%
SUBVENCIONES	CONFIRMADO	POR CONFIRMAR	%
Ministerio de Cultura		85.000 €	18,28%
Generalitat Valenciana		59.000 €	12,69%
Ajuntament de València		40.000 €	8,60%
TOTAL SUBVENCIONES		184.000 €	39,57%
TOTALES		484.000 €	104,09%

#### 8. PLAN DE MARKETING

#### ANÁLISIS DAFO

#### Debilidades

- Poca capacidad de inversión inicial por nueva creación.
- Inexperiencia en el sector del mercado de distribución digital por nueva creación.
- Complejidad en la toma de decisiones en asamblea por número previsto de personas socias.
- Debilidad negociadora inicial.

#### Amenazas

- Mercado opaco en contratos y cifras.
- Oligolopolio casi monopolistico del mercado internacional de streaming digital.
- Fragmentación del mundo musical.
- Crisis financiera.

#### **Fortalezas**

- Total transparencia en acuerdos y contratos.
- Sistema de reparto justo.
- No beneficio.
- Cooperativa sin valor bursátil.
- Inexistencia de acciones o participaciones que impiden cualquier transmisión por venta.
- Bajos costes estructurales.
- Información exhaustiva sobre pagos de derechos de autoría.
- Posibles partners del proyecto.
- Muy buena aceptación por parte de grupos y artistas.
- Creación de comunidad de seguidores.
- Estructura de servicios a personas socias.
- Posibilidad de desarrollo de multitud de líneas de negocio futuras.
- Posibilidad de que otras BA clonen la idea en sus países.
- Aptitudes, actitudes y bagaje profesional de las implicadas.

#### Oportunidades

- Mercado en crecimiento con más de 10 millones de personas en España que escuchan música en streaming.
- Crecimiento continuado de las personas usuarias de pago por streaming de música en España.
- Disminución de la distribución física respecto al mercado digital.
- Inexistencia de iniciativas similares.
- Descontento de grupos y artistas con las plataformas existentes y su forma de reparto de royalties.
- Concienciación social a raíz de la pandemia actual y de la incipiente crisis financiera.

El plan de marketing inicial, pendiente de desarrollo, deberá desarrollar las fortalezas y oportunidades del proyecto, centrando las iniciativas en dos campos:

#### - RRSS:

Será la persona experta en redes sociales la encargada de desarrollar y coordinar un plan de inversión publicitaria de la cooperativa, que apoyado en la actuación en redes, englobe a todas las BA de la plataforma y coordine sus actuaciones conjuntas en las redes sociales, tanto en el período de la campaña de micromecenazgo inicial como en la captación de personas usuarias durante los primeros meses de actividad.

#### - Medios de comunicación:

Las BA con más relevancia, coordinadas por la entidad o persona encargada de los servicios de comunicación, acudirán a las diferentes convocatorias de medios. La comunicación de estos eventos estará fuertemente relacionado con la emisión de notas de prensa y la persona coordinadora de redes sociales. Las iniciativas en medios se llevarán a cabo tanto para el lanzamiento de la campaña de micromecenazgo como para el de la propia plataforma.

Además las diferentes campañas intentarán contar con la colaboración de algunos de los medios integrantes de la Plataforma de Medios Independientes, a la que, por afinidad con la filosofía del proyecto, se solicitará apoyo en las campañas de redes.

### 9. PLANIFICACIÓN TEMPORAL

	7		•	1					•											e						
	. [	10 11	1 12	_	e.	w	SEI .	No.	7	-	-	A	=	_	-	i.e.	_	-	en.	<b>.</b>	4		140	×	±	r:
DISPLANE STREETS																										
IN JOHN PUBLISHED	38														-7.	1							1		ť,	1
SCID4:100	ż								٠,	×		٠,	X	٦.											7	
NAME OF THE PARTY	y																									1
DESCRIPTION.	y																									14
MINOR DECIDED IN	70								Ī				1						, et			I				
LPL Head Py (Next)	Ŋ.											٠,	٠.,													
несмения															-											
DOD MODE	3													H	H											
ENCHMENDED A	ä																									
STRUCTURE STRUCTURE	¥																									
гиме соот меж.	y																									
PROJECT BENEAUTORS	270																									
PARACASTA IN																										
Die 8 - CTPOWNYSME	¥																	ď					þ		١,	
LEKERANUSIGAL HIGAL	Э																1				ī					
Tar Tar	9													10	N	L	1									
CARMAN	10																									
DESCRIPTION STATEMENT STATEMENT	Ħ												ì													٠.,
PUBLICAND PROVIN														1										1.		
CLH TIPROS AT	3													N				Ų								14
vehichteite																										
PACIFIC DESCRIPTION AND SERVICE	¥																									
ADSENTATION ASSETS	¥											7	1			1							1			
With the Paris of	38																									
STEP AND AN ORDER AND	ij																									
OCHTATECIONES	¥																									
IN CONTINUED	y																									
March Dates																										
CALCULATION PAINS	Ŋ								_		-	_														
SERVICE SUCCESSION	ä							-																		
THE PART OF THE PA	ď	_				_																				

### INTERNACIONALIZACIÓN "DE CÓDIGO ABIERTO"

Acorde con la filosofía del proyecto, el proceso de internacionalización concebido no consistirá en la habitual de expansión comercial internacional, sino en la puesta a disposición del mundo musical como "proyecto de código abierto". De este modo todas las BA de cualquier país podrán disponer del proyecto en su totalidad con tal de poder adaptarlo en su territorio mediante el ajuste de parámetros como los precios de suscripción, con tal de que se ajusten más al poder adquisitivo de la zona y que podría beneficiar tanto a personas usuarias como a grupos y artistas.

Será la Asamblea de Justifay Music en España la que se encargue de certificar que la primera nueva plataforma creada a nivel internacional cumple con los requisitos de reparto justo que impulsaron este proyecto. Tras este filtro previo la plataforma estará autorizada al uso de la marca comercial internacional de Justifay, que adquirirá el nombre de Justify.

Tras la primera puesta en marcha a nivel internacional se generará una cooperativa de segundo grado, Justifay Internacional, que englobará a todas las cooperativas (u otras formas jurídicas análogas internacionales) que usen la marca comercial Justify. Algunas de las principales funciones de esta agrupación internacional consistirán en:

- Conformar un espacio internacional de intercambio de ideas que puedan mejorar cualquier aspecto del proyecto en las plataformas territoriales.
- Generar propuestas de nuevas líneas de negocio para todas las plataformas nacionales.
- Certificar el cumplimiento de la filosofía Justifay en las solicitudes de entrada de plataformas de nuevos territorios.
- Consensuar un sistema único de acceso para aquellas personas usuarias que, pagando un suplemento mensual, quisieran tener acceso a las plataformas de territorios diferentes al de su suscripción.

La aportación para su puesta en funcionamiento debería llegar de las cooperativas socias iniciales, estableciendo a su vez una aportación similar para cada cooperativa que quisiera acceder con posterioridad.

Serán las propias BA de la plataforma las que, en un primer momento, y a través de sus conexiones internacionales, den a conocer el proyecto al resto de personas relacionadas con el mundo de la música y que pudieran estar interesadas en reproducir el proyecto en sus respectivos territorios.

# ¿JUSTIFAY VÍDEO?

No es difícil observar que el modelo que se ha desarrollado sería totalmente extrapolable al streaming de vídeo. En este ámbito, al igual que ocurre en el mercado musical, son los escaparates como Youtube los que deciden cuánto y cómo se reparten los ingresos entre las personas y entidades creadoras de contenido, aun siendo las que realmente conforman el valor real de cualquier plataforma.

En este sentido, el proyecto, siguiendo su modelo de "código abierto", será ofrecido a varios posibles partners que, en su condición de grandes generadores de contenidos audiovisuales, quieran replicar el modelo musical de Justifay en el streaming de vídeo.

# ¿QUIÉNES SOMOS?

# PERSONAS SOCIAS FUNDADORAS (PENDIENTE DE AMPLIACIÓN A TANTAS COMO SE QUIERAN SUMAR):

#### Fran Gascón

Valencia, 1981.

Vocalista y manager en varios proyectos musicales (2003 - 2011), desarrolla su carrera profesional en el mundo musical, acumulando más de 15 años de experiencia en el sector: labores de promoción y producción en conciertos y festivales, organización de presentaciones de nuevos discos, servicios de acompañamiento de artistas, diseño, asesoramiento y fabricación de merchandising, programación de pequeños conciertos, etc. En 2010 se incorpora como parte de la plantilla del sello discográfico independiente Maldito Records, de la que se desvincula en 2014 para pasar a desempeñar la función de road manager de la banda Los Zigarros, con la que sigue trabajando en la actualidad.

fran.gascon@justifay.com

### Iván Martínez

Mislata (Valencia), 1981.

Técnico Superior en Sonido. De la vieja escuela, Iván ahonda en sus conocimientos a través de sus experiencias, comenzando su etapa profesional con los profesionales de la música como técnico de directos. Se reubica en el mundo de la televisión con Mediapro, donde ha participado en la producción técnica in situ de las retransmisiones de los eventos deportivos de mayor repercusión mundial como Finales de Champions League y trabajando con el departamento de Broadcast del Comité Olímpico para las Olimpiadas de Londres 2012, Sochi 2014, Río 2016 y Pyeongchang 2018. Ahora, por consecuencia de una enfermedad, desarrolla sus funciones para el Departamento Técnico de Sistemas de Sonido para Atresmedia.

ivan.martinez@justifay.com

#### Natxo Tamarit

1977. Valencia.

Músico multinstrumentista, compositor, arreglista y productor, con 26 años de experiencia en el sector musical y de espectáculos, giras, estudios de grabación, composición para publicidad y teatro (Premio Max 2018). Durante años ha colaborado con todo tipo de grupos y solistas del panorama musical nacional como: Tequila, Sole Giménez, Ariel Rot, The X, Aurora & The Betrayers, Johnny B Zero o Los Zigarros, entre otros muchos, siendo con éstos últimos con quienes lleva grabando y girando desde 2013, llegando a ser teloneros de Fito & Fitipaldis durante toda la gira "Huyendo conmigo de mí" de 2015, o de The Rolling Stones en el Estadi Olímpic Lluís Companys de Barcelona en su gira "No Filter Tour" de 2017.

natxo.tamarit@justifay.com

#### Manuel Ballesteros

1980. Mislata (Valencia).

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Valencia (1997-2001) y en Ciencias Actuariales y Financieras por la Universidad de Barcelona (2001-2003). Tras una etapa laboral en la intermediación financiera desarrolla sus principales etapas laborales como gestor de compras en el tercer sector y como director financiero en el sector de la producción audiovisual. En los últimos 7 años, y en la actualidad, realiza las funciones de gerencia como socio trabajador de la cooperativa laboral Alternativas económicas SCCL, editora de la revista homónima<sup>22</sup>. manuel.ballesteros@justifay.com

22 https://alternativaseconomicas.coop

# "Miserias del 'streaming': un músico gana 80 euros al mes por ocho millones de escuchas."



# NINGUNA PLATAFORMA VALE NADA SIN TU MÚSICA.

# LA SOLUCIÓN ESTÁ EN TU MANO.

sumate@justifay.com





www.justifay.com sumate@justifay.com