

La distribución de música: el impacto del cambio tecnológico

Nuria Domínguez Enfedaque

Resumen: Esta nota tiene como objeto poner de manifiesto las tendencias observadas en el mercado de distribución de música grabada a raíz de la disrupción causada por los cambios tecnológicos.

Palabras clave: Música, distribución, canales, *streaming*.

Códigos JEL: 033; Y10, Z11.

En el año 1999, los ingresos globales de la industria de música grabada alcanzaron la cifra de 23.800 millones de dólares. En 2005, habían disminuido hasta los 20.000 millones de dólares, acumulando una caída del 16% en ese período. El asalto de las facilidades tecnológicas parecía anunciar un declive irrefrenable de las ventas de música grabada, a través de uno u otro dispositivo, ante la imparable ola de las transmisiones de registros musicales eludiendo los derechos de propiedad y el consiguiente pago de un peaje dinerario.

Como ha señalado Gapper (2017), la música se encontraba situada entre las primeras industrias en ser objeto de la disrupción digital y pronto los sellos discográficos se vieron seriamente afectados adversamente en sus corrientes de ingresos. Sin embargo, a pesar de cometer una serie de errores, el sector mantuvo la fe en que la música grabada constituye un producto valioso por el que merece la pena pagar. El éxito alcanzado por Spotify, que, pese a tener una línea de acceso gratuito, ha captado a unos 50 millones de usuarios de pago, refleja el acierto de esa apreciación estratégica.

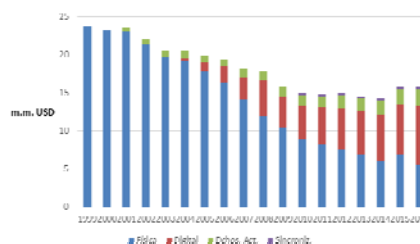
La industria se está recuperando en los últimos años, logrando, de hecho, invertir la tendencia continuada de descenso de los ingresos, aunque esté aún lejos de las cifras de 1999 (gráfico 1)¹. A pesar de los incrementos registrados en los años 2015 y 2016, no resulta fácil recuperar de golpe la caída del 40% sufrida por los ingresos entre 1999 y 2014 (IFPI, 2017, pág. 11; Fildes, 2017).

De manera simultánea a esa evolución de los ingresos totales, la composición de estos se ha ido alterando de manera muy significativa (gráfico 1). Así, mientras que en 1999 la totalidad de los ingresos correspondía a la venta de productos con soporte físico, en 2016, estos representan poco más de un tercio, en tanto que la distribución digital, esencialmente a través del *streaming*, es la forma predominante, con un 50% del total. Los ingresos por derechos de actuación, con un 14%, y los de sincronización, con un 2%, completan el reparto.

Las previsiones para el año 2029 difundidas por Goldman Sachs (Gapper, 2017) apuntan hacia un dominio casi absoluto del *streaming*, con cerca de un 90% del total. La entrada de importantes operadores como Amazon en el negocio da idea de su potencial (Nicolaou, 2017).

Por otro lado, por lo que respecta a las descargas digitales de pago, su época, como destaca The Economist (2016), ha sido corta: ya en 2015 el gasto en suscripciones a servicios de *streaming* fue superior al de descargas digitales.

Gráfico 1. Ingresos globales de la industria de la música grabada



Fuente: IFPI (2017) y elaboración propia.

Referencias bibliográficas

FILDES, N. (2017): “Revenue generated by streaming music services surged 60% in 2016”, *Financial Times*, 25 de abril.

GAPPER, J. (2017): “How the music industry came back to life”, *Financial Times*, 5 de abril.

IFPI (2017): “Global Music Report 2017: annual state of the industry”.

NICOLAOU, A. (2017): “Amazon is mainstreaming on music in bid for digital leadership”, *Financial Times*, 26 de abril.

THE ECONOMIST (2016): “When life gives you lemons”, 7 de mayo.

¹ Hay que tener en cuenta, además, que las cifras del gráfico están expresadas a precios corrientes.

