

MÚSICA

Spotify a la española

El portal de música Yes.fm prepara su salto a Latinoamérica

ROSA JIMÉNEZ CANO
Madrid

Comprar o alquilar. Son las dos opciones en el negocio de la música. Comprar en iTunes o alquilar en Spotify, principalmente. Frente a esos dos grandes faros, hay otros negocios musicales que buscan su espacio. Es el caso de Yes.fm, el sitio español donde la gente puede escuchar música sin necesidad de almacenarla en un aparato.

En octubre, Yes.fm superó los 600.000 abonados. De media, pasan 28 minutos al día escuchando música. "No está nada mal para una empresa de 10 personas", asegura Frédéric Terrien, de origen francés y presidente de la compañía. A diferencia del modelo de tienda a lo iTunes, en Yes.fm no se compra música sino servicio.

A finales de 2007, Terrien reunió a cinco amigos que venían del mundo de la telefonía móvil para crear este servicio musical. "Lo más difícil", recuerda el consejero delegado, "fue convencer a las grandes discográficas: EMI, Warner, Sony y Universal. Tuvimos que explicarles muy bien qué queríamos hacer para que nos confiaran su catálogo de música".

Yes.fm no pretendía vender canciones, sino abonos mensuales, un concepto más nebuloso para que las discográficas vieran ingresos. Para disfrutar de Yes.fm no es necesario instalar ningún programa. Basta con entrar en la página y darse de alta. Tampoco hay límite para escuchar canciones, solo se oye algún anuncio cada media hora, y es gratuito si se reproducen las listas de música, actualizadas a diario y enriquecidas con entrevistas y noticias sobre los cantantes.

Si se quiere disfrutar de música a la carta, entonces hay que pagar siete euros al mes. Para tener acceso total desde el móvil se llega a los 10 euros, igual que en su directa competencia, venida del norte, los suecos de Spotify.

Después de superar las 130.000 descargas de la aplica-



El presidente de Yes.fm, Frédéric Terrien. / CRISTÓBAL MANUEL

Los más de 600.000 abonados consumen música hasta 28 minutos al día

Superada la fiebre de llenar el disco duro, llega la hora de la escucha en línea

ción para iPhone, Terrien comienza a plantearse nuevos retos para 2011.

También mira al continente americano. En su caso, de México para abajo, centrándose en América Latina. "Spotify es un gran servicio, un espejo para nosotros. Pensamos que si en España les hemos plantado cara aguantado el pulso, en Latinoamérica podemos ganar la parti-

da", se ilusiona Terrien. Y es que superada la fiebre de tener todo y llenar el disco duro del ordenador, aunque no se tenga tiempo para escuchar o ver lo descargado, parece que soplan vientos favorables al *streaming* (escuchar música en línea, sin necesidad de almacenarla) y la moda social de compartir recomendaciones de los amigos y el acceso fácil a los contenidos.

A Yes.fm le acecha en España Spotify. Creado por dos suecos afincados en Londres, comenzó en 2008 repartiendo invitaciones de prueba. Lutz Emmerich, responsable del servicio en España, confirma que en octubre superaron los dos millones de personas conectadas.

Una vez popularizado el servicio, Spotify ha prescindido de las invitaciones para crear unas tarifas más claras. Gratis se pueden escuchar 20 horas mensuales; por cinco euros al mes se escucha tanto cuanto se dese-

pero en el ordenador. Para llevar consigo toda la música y en cualquier lugar del mundo, ya sea con o sin conexión, el pago sube a 10 euros.

Pero las cuentas del *streaming* salen menos claras que con la venta. El éxito europeo de Spotify, con más de 15 millones de suscriptores, no le ha dado estabilidad económica, pues de esa cantidad los abonados de pago no pasan del millón, según diversos analistas, insuficientes para empezar a dar beneficios.

Tampoco la publicidad, la otra vía de ingresos, cubre los gastos. La salida en Estados Unidos, que lleva más de un año retrasada, podría aliviar el horizonte del rey del *streaming* musical, y enfrentarse allí al rey de la venta de música, iTunes, que también ha visto que su crecimiento se estanca por la competencia de Amazon y el *streaming*. Quizás la música no sea tanto una propiedad como un servicio.

SERVICIOS

Red.es crea webs para pymes por 24 euros al año

L. R., Barcelona

Ninguna empresa sin web. Este es el objetivo del programa New (<http://www.empresasenred.es>), que ya va por su tercera edición. Pymes, micropymes y autónomos pueden abrir un sitio en Internet por solo 24 euros anuales. Si la quieren más avanzada les costará 275 euros al año.

Desde 2007 este proyecto del Ministerio de Industria a través de Red.es ha sacado del analfabetismo digital a 60.000 negocios para que "descubran todo un mundo de oportunidades para mejorar su gestión y aumentar las ventas".

La oferta básica, por 24 euros al año, incluye el registro y el mantenimiento de un



Ninguna empresa sin web.

nombre de dominio .es y una herramienta que le permite gestionar su página. Además cuenta 10 buzones de correo con 100 megabytes de espacio por buzón; otros tantos de espacio de disco para almacenamiento de la web; un gigabyte de transferencia mensual; acceso a estadísticas; copia de seguridad (*back up*) diaria, acceso a correo por webmail y un filtro *antispam*. La versión avanzada, además, incluye el desarrollo y diseño de una página personalizada donde añadir blogs, buscador... En ambos casos se acompaña de un cupón de 50 euros para dar a conocer el sitio en Internet.



Turismo de León

Purple Weekend: Del 4 al 6 de Diciembre // VII Festival Internacional de Magia de León: Del 25 al 30 de Diciembre
 Semana Santa: Del 15 al 24 de Abril // Cabezadas: Último domingo de Abril
 Fiestas de San Juan y San Pedro: Del 20 al 30 de Junio
 Grandes Fiestas de San Froilán: 5 de Octubre (Cantaderas, tributo de las Cien Doncellas, desfile de carros engalanados y pendones leoneses)



HOTEL 3* desde **25€**

HOTEL 4* desde **30€**

HOTEL 5* desde **45€**

Precios por persona y noche en habitación doble y en régimen de Sólo Alojamiento. No incluye gastos de gestión 5€ por reserva. Precios desde. Pizzas limitadas.



www.viajesecuador.com
902 100 211

www.halconviajes.com
902 300 600

