

Gener de 2024. Informe sectorial

Les indústries musicals

a Catalunya

Les indústries musicals a Catalunya. Informe sectorial

ACCIÓ | Generalitat de Catalunya



Els continguts d'aquest document estan subjectes a una llicència Creative Commons. Si no s'indica el contrari, se'n permet la reproducció, distribució i comunicació pública sempre que se'n citi l'autor, no se'n faci un ús comercial i no se'n distribueixin obres derivades. Podeu consultar un resum dels termes de la llicència a:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

L'ús de marques i logotips en el present informe és merament informatiu. Les marques i logotips esmentats pertanyen als seus respectius titulars i en cap cas són titularitat d'ACCIÓ. Aquesta és una representació il·lustrativa parcial de les empreses, organitzacions i entitats que formen part de l'ecosistema de la música. Poden haver-hi empreses, organitzacions i entitats que no han estat incloses en l'estudi.

Realització



Unitat d'Estratègia i Intel·ligència Competitiva d'ACCIÓ
Unitat d'Inversió i Empreses Estrangeres d'ACCIÓ



BCN Music Lab

CLUSTER | DEVELOPMENT Cluster Development

Barcelona, gener de 2024



Fem avui l'empresa del demà

Índex de continguts

1. L'àmbit de la música

Definició de la indústria de la música

La indústria de la música a escala global

Principals players al món

2. El sector de la música a Catalunya

Definició del sector a Catalunya (segmentació, verticals del sector i tecnologies involucrades)

Cadena de valor, ecosistema i mapa d'agents

Talent

Dades clau del mapeig i quantificació del sector a Catalunya

Descripció de la cadena des de l'òptica tecnològica

3. Tendències de negoci i tecnològiques

Tendències globals de negoci i tecnològiques

Tendències clau específiques per segments de negoci

Oportunitats de negoci i de l'ecosistema relacionades amb la innovació i sostenibilitat

Oportunitats d'atracció d'inversió a partir de l'anàlisi dels principals players i la possible identificació de gaps a la cadena de valor

4. Benchmarking internacional

5. Conclusions i recomanacions finals

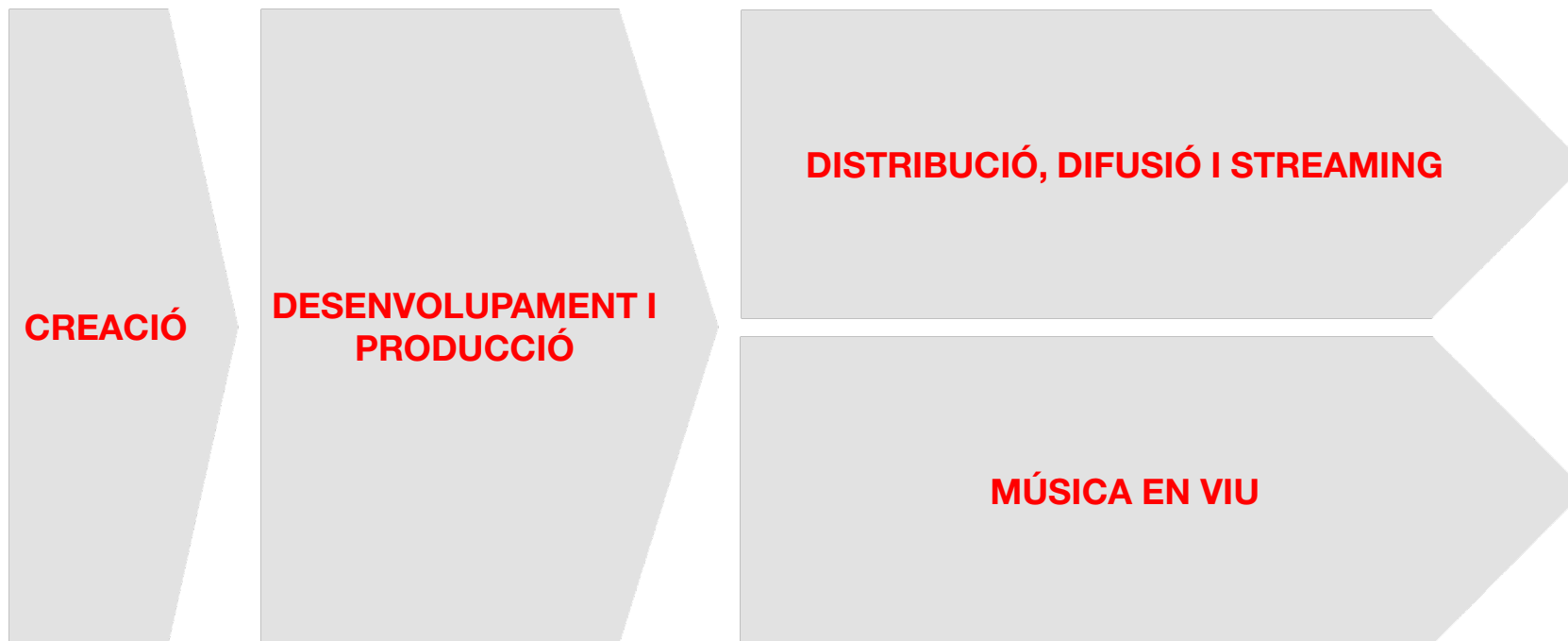
Definició dels principals reptes estratègics pel sector

Proposta d'àrees de treball

1. L'àmbit de la música

Definició de la indústria de la música

Fases de creació i desenvolupament dels continguts creatius



SEGMENTS DE MERCAT

PARTICULAR
(finalitat oci i entreteniment,
cultural)

PROFESSIONAL
(finalitat comunicativa, publicitat)

Definició de la indústria de la música

Principals segments de les indústries musicals, diferenciant-los segons usuari o client final (B2B o B2C), model d'ingressos (venda de suports, *streaming* o venda d'entrades) o finalitat del contingut musical (artístic, entreteniment, comunicatiu...).

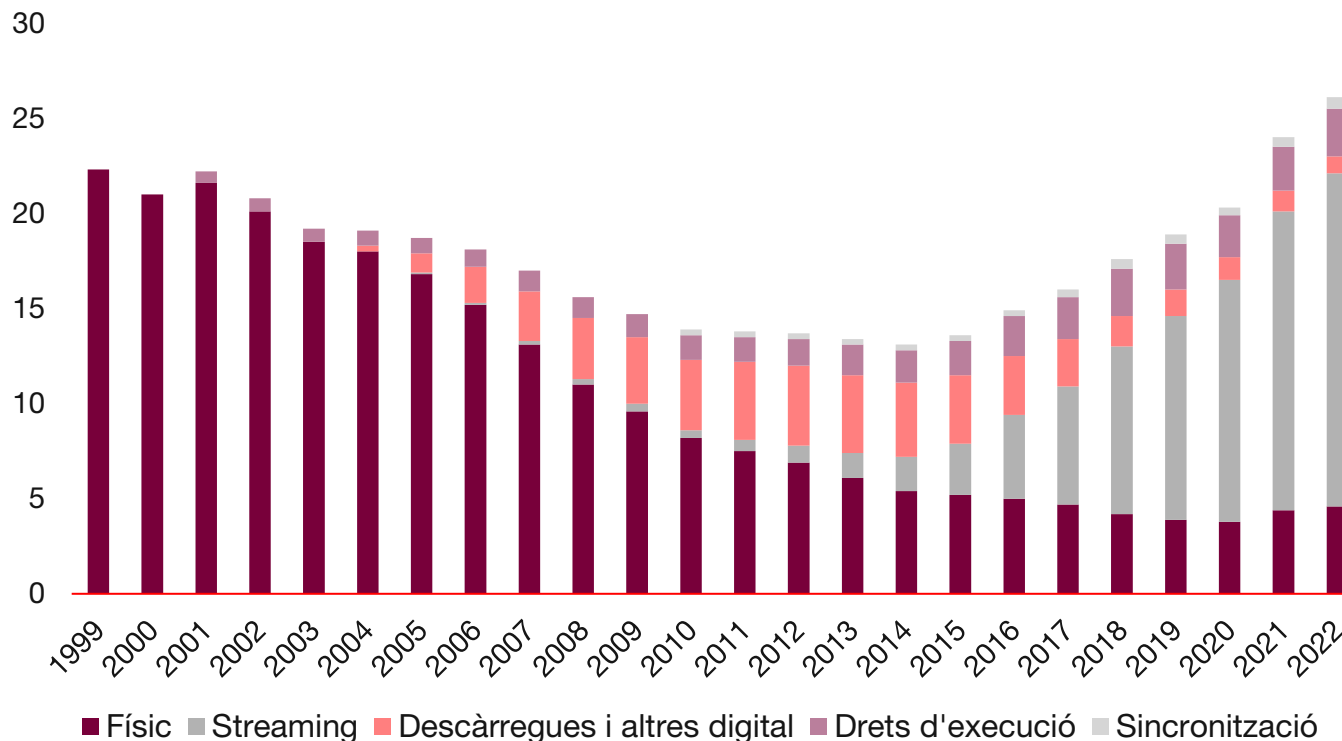


La indústria de la música a escala global: la música gravada

La indústria musical discogràfica genera **més de 26.000 milions de dòlars a escala mundial**, amb un creixement anualitzat de gairebé el 10% des del 2015.

- La indústria de la música vinculada a l'àmbit discogràfic ha crescut arreu del món, amb un **creixement de gairebé el 9% l'últim any**.
- El creixement prové dels ingressos via **streaming**, que ja **representen més del 65% del total d'ingressos de la indústria**.

Evolució de les vendes globals de la indústria discogràfica
(en bilions de dòlars)

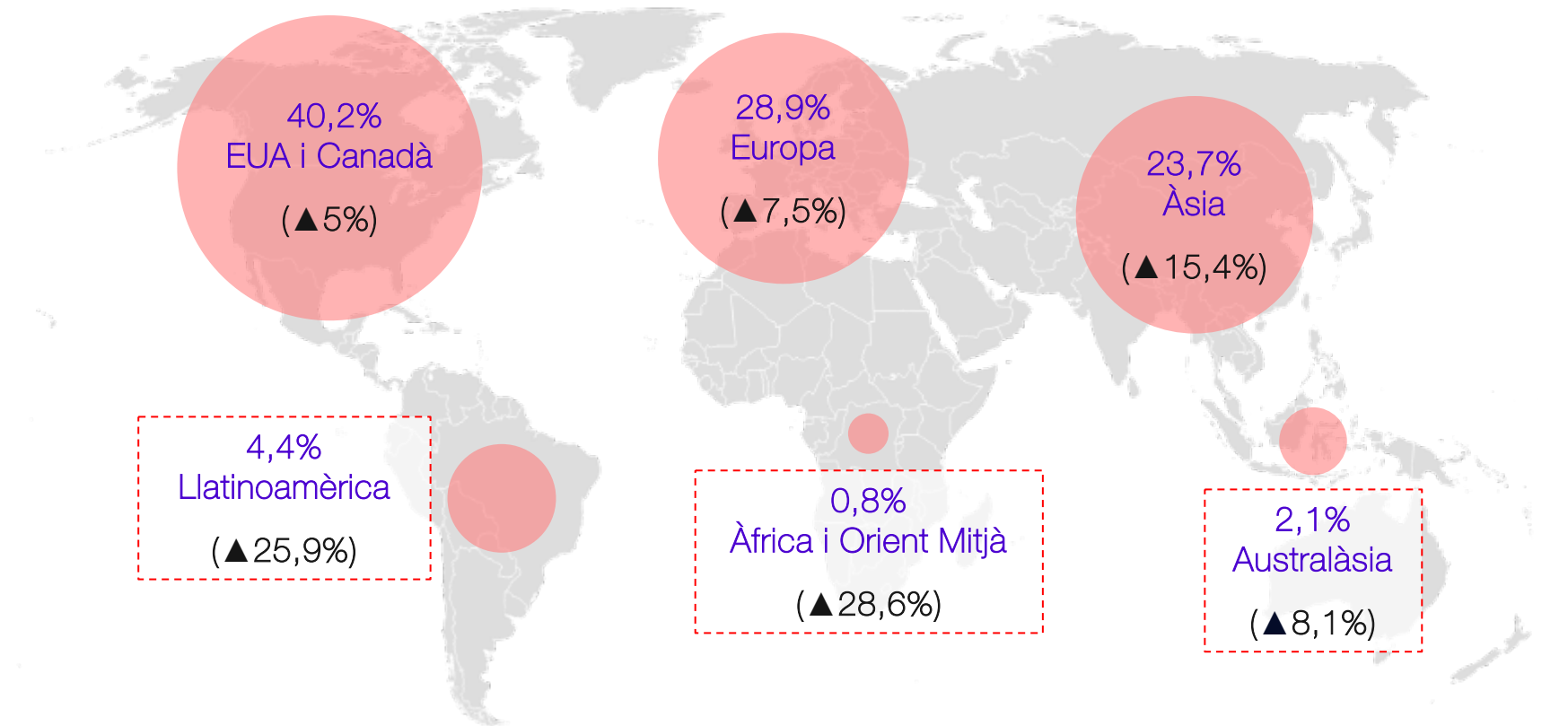


Font: Global Music Report 2023 (IFPI)

La indústria de la música a escala global: la música gravada l'any 2022

Tot i que els creixements més rellevants venen de mercats com Llatinoamèrica o Àfrica i Orient Mitjà, els EUA i Orient Mitjà, els EUA concentren més del 38% del mercat global, seguit de més lluny per Japó (9%).

Quota de mercat en música gravada de les principals regions geogràfiques l'any 2022 (evolució respecte l'any 2021)



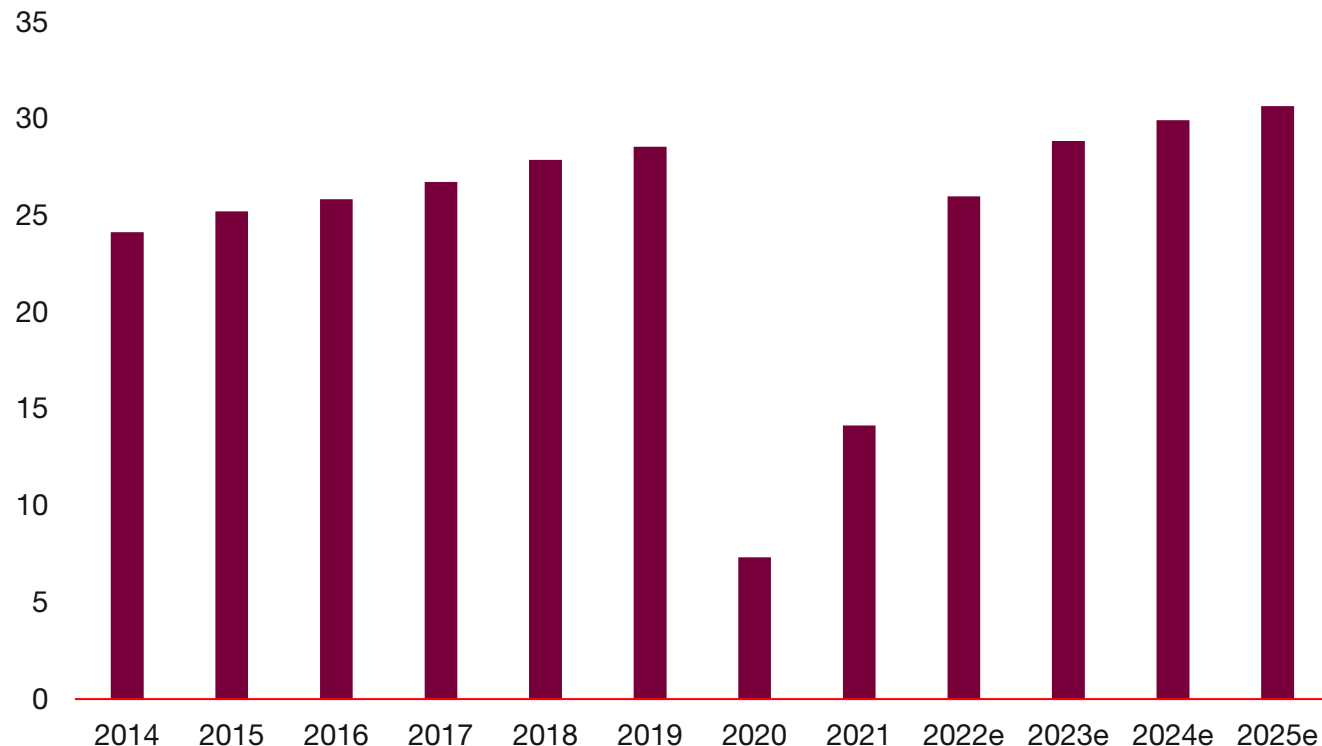
Font: Elaboració pròpia a partir de dades dels reports de Global Music Report – IFPI (anys 2022, 2021 i 2020)

La indústria de la música a escala global: la música en viu

La indústria musical en viu mou el mateix volum que la música reproduïda, amb un total de **més de 26 bilions de dòlars a escala mundial**.

- La música en viu va patir de manera directa els efectes dels confinaments a escala mundial per la pandèmia COVID, efectes que encara es van fer notar durant el 2021.
- **L'any 2022 es preveu una recuperació de les xifres anteriors a la pandèmia, estimant un creixement el 2025 de fins a 30 bilions de dòlars**, sobretot dels ingressos per la venda d'entrades a concerts i festivals.

Evució de les vendes globals de la indústria de la música en viu (en bilions de dòlars)



Font: Statista

Principals *players* al món: alt grau de concentració i indústria dominada per *players* dels EUA, excepte en *streaming*



Desenvolupament i producció

69% de quota del mercat mundial



UNIVERSAL MUSIC GROUP



Difusió i *streaming*

+59% de quota del mercat mundial
(en subscriptors)



Música en viu

+20% de quota del mercat mundial



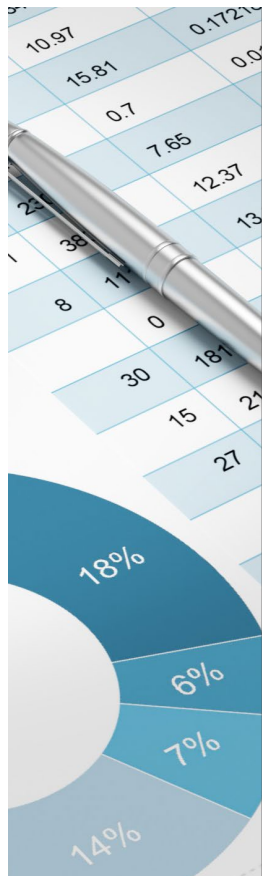
Empreses amb seu a Europa

Notes: Representació parcial no exhaustiva

Font: elaboració pròpia a partir d'estudis i notícies del sector; Music Business Worldwide, Reports dels inversors de les empreses cotitzades

2. El sector de la música a Catalunya

Les indústries musicals a Catalunya baten nous rècords després de la pandèmia



379
empreses

Any 2023



854 M€
de facturació



4.088
treballadors

Font: Elaboració pròpia a partir de la construcció i anàlisi d'un llistat d'empreses relacionades amb les indústries musicals, amb les dades disponibles al registre mercantil a partir de les aplicacions SABI Online i Orbis (dades de 2022 o últimes dades disponibles i entrevistes per a l'estimació del dimensionament)

El sector musical català: 379 empreses i un volum de negoci que supera els 850 M€

379 empreses



- El 2023, a Catalunya hi ha un total de **379 empreses** que es dediquen a l'àmbit de la música.
- El **55%** de les empreses estan ubicades a la ciutat de Barcelona.
- D'entre les 379 empreses, **53** són empreses que estan especialitzades en **tecnologia per a la música (music tech)**.

854 M€ de facturació



- Les indústries de la música facturen **854 M€** a Catalunya.
- 16 de les 379 empreses de l'àmbit de la música català aglutinen el **50,6%** de la facturació total.

Startups



29 de les empreses de l'àmbit de la música català són **startups**.

Estrangeres



Un **4,5%** de les empreses de l'àmbit de la música català són **estrangeres**.

4.088 treballadors



- Les indústries de la música ocupen **4.088 persones** a Catalunya.
- El **50,4%** de l'ocupació total de l'àmbit de la música es concentra en 27 de les 379 empreses presents a Catalunya.

Font: Elaboració pròpia a partir de la construcció i anàlisi d'un llistat d'empreses relacionades amb les indústries musicals, amb les dades disponibles al registre mercantil a partir de les aplicacions SABI Online i Orbis (dades de 2022 o últimes dades disponibles i entrevistes per a l'estimació del dimensionament)

Les indústries musicals a Catalunya: 379 empreses i 854 M€ de volum de negoci

	# Empreses	% Empreses	Total Facturació (M €)	% Facturació	Total treballadors	% Treballadors
Música en viu	194	51%	697,8 M €	82%	2.973	73%
Música gravada	103	27%	90,9 M €	10%	722	18%
Corporatiu	35	9%	33,0 M €	4%	244	6%
Àmbit transversal	47	13%	32,4 M €	4%	149	3%
Total general	379	100%	854,1 M €	100%	4.088	100%

Nota: No s'inclouen autònoms ni societats vinculades amb artistes, grups o conjunts musicals. Sí que s'ha inclòs empreses que tot i no tenir una especialització en música, en aquest segment tenen un volum de negoci rellevant, però només s'ha sumat facturació i treballadors estimats de la música

Font: Elaboració pròpia a partir de la construcció i anàlisi d'un llistat d'empreses relacionades amb les indústries musicals, amb les dades disponibles al registre mercantil a partir de les aplicacions SABI Online i Orbis (dades de 2022 o últimes dades disponibles i entrevistes per a l'estimació del dimensionament)

El segment de la música en viu aglutina la major proporció d'empreses, facturació i treballadors

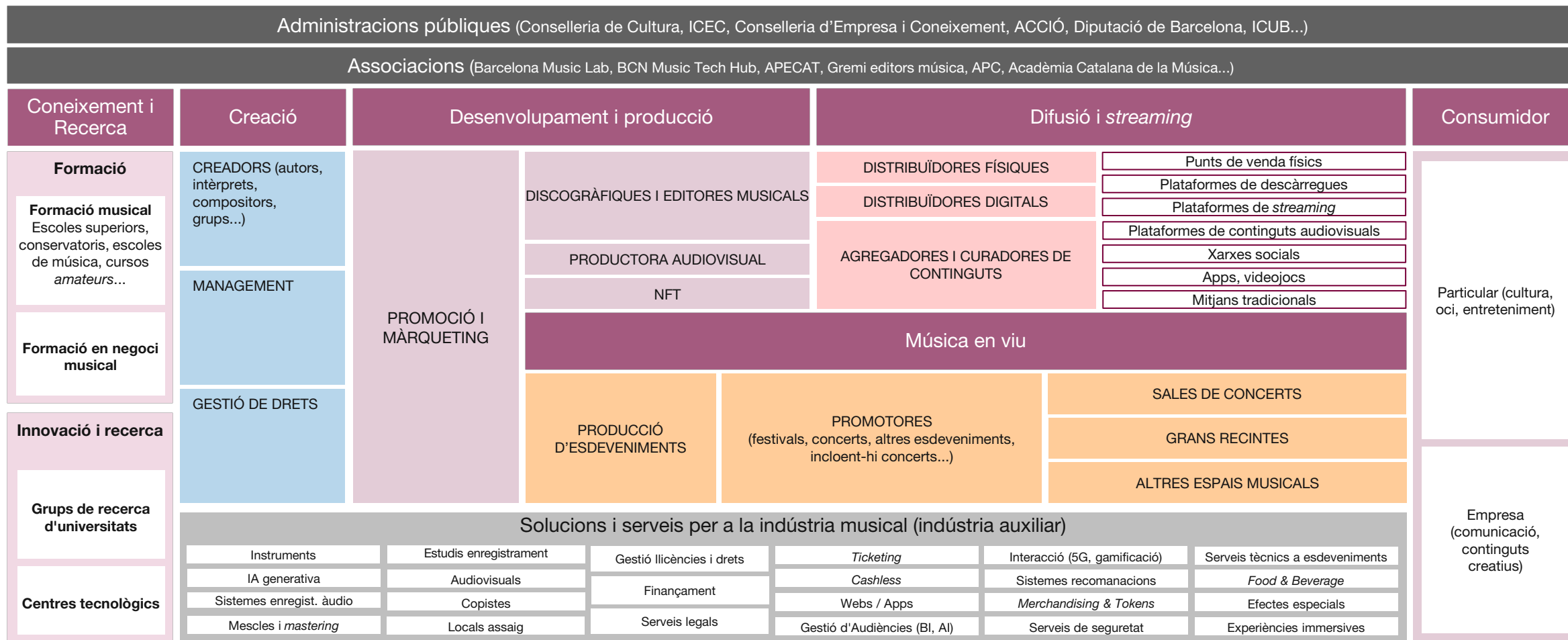
15

Segment i activitat empresarial	N. Empreses	% Emp.	Total Facturació (M €)	% Fact.	Total treballadors	% Treb.
Música en viu	194	51%	697,8 M €	82%	2.973	73%
Indústria auxiliar per a la música en viu	85	22%	99,2 M €	12%	927	23%
Promotores de concerts i festivals	46	12%	331,7 M €	39%	604	15%
Sales de concerts i espais musicals privats	39	10%	158,4 M €	18%	1.086	26%
Producció d'esdeveniments	21	6%	85,2 M €	10%	207	5%
<i>Ticketing</i>	3	1%	23,3 M €	3%	149	4%
Música gravada	103	27%	90,9 M €	10%	722	18%
Discogràfica i editores musicals	38	10%	24,0 M €	3%	174	4%
Indústria auxiliar música gravada	27	7%	48,7 M €	6%	370	9%
Distribució, agregador i curador contingut	21	6%	12,4 M €	1%	103	3%
Sales de gravació musical	17	4%	5,8 M €	0%	75	2%
Corporatiu	35	9%	33,0 M €	4%	244	6%
Àmbit transversal	47	13%	32,4 M €	4%	149	3%
<i>Management</i>	19	5%	24,9 M €	3%	39	0%
Instruments i solucions per a la creació musical	18	5%	5,4 M €	1%	61	2%
Altres empreses auxiliars indústria musical	10	3%	2,1 M €	0%	49	1%
Total general	379	100%	854,1 M €	100%	4.088	100%

Nota: No s'inclouen autònoms ni societats vinculades a artistes, grups o conjunts musicals. Sí que s'inclouen empreses que tot i no tenir una especialització en música, en aquest segment tenen un volum de negoci rellevant, però només s'ha sumat facturació i treballadors estimats de la música

Font: Elaboració pròpia a partir de la construcció i anàlisi d'un llistat d'empreses relacionades amb les indústries musicals, amb les dades disponibles al registre mercantil a partir de les aplicacions SABI Online i Orbis (dades de 2022 o últimes dades disponibles i entrevistes per a l'estimació del dimensionament)

Definició del sector de les indústries musicals a Catalunya



Definició del sector de les indústries musicals a Catalunya



Notes: representació parcial no exhaustiva

Font: ACCIÓ

Fem avui l'empresa del demà

Casos d'èxit de les indústries musicals a Catalunya: música en viu

Cas d'èxit de promotores de concerts i festivals



- Promotora del festival Cruilla, focalitzat en públic local.
- Facturació 2022: 10 M€.
- Equip de 30 persones fixes.
- Línies de negoci complementàries: representació d'artistes i organització de cicles de música i concerts puntuals més locals al llarg de l'any.

<https://www.cruillabarcelona.com/>



- Busquen oferir la millor experiència a l'usuari: limitació de nombre d'assistents per dia, estratègies de fidelització, activitats complementàries tenint en compte els interessos del públic (per exemple, monòlegs d'humoristes).
- Gestió de les audiències en el centre: clau per a conèixer bé el públic i els seus interessos i adaptar l'oferta del festival i altres activitats als interessos del públic més local. A partir de la connexió i el coneixement del públic, possibilitat d'oferir noves experiències i activitats al llarg de l'any (per exemple, projectes singulars com el de la Terra Alta o Ressons).
 - Focus en sostenibilitat: primer gran festival amb energia 100% renovable.

Font: entrevista realitzada en el marc del projecte i pàgina web de l'empresa

Casos d'èxit de les indústries musicals a Catalunya: música en viu

Cas d'èxit de promotores de concerts i festivals

sónar

- Promoció i organització de festivals principalment a BCN + Lisboa + Istanbul.
- 30% del públic és internacional (+100 països).
- 30 anys.
- Facturació: 12 M€ + OFFSónar.
- Treballadors: 26 persones (època festival +100).
- Entrada grup inversor del sector financer el 2018.

<https://www.sonar.es>



- Públic 100% focalitzat en continguts i artistes programats. Alt interès en la tecnologia. Programació amb enfocament clarament artístic i cultural. Busquen “essència Sonar”, més enllà de tendències en cançons i artistes actuals.
- Organització de Sónar +D com a espai de trobada per a compartir experiències en tecnologia i música, a través de grups de treball, networking, seminaris, etc. Combinació públic final i públic professional com a element diferencial.
 - Internacionalització del festival a través de llicències. Actualment, Lisboa i Istanbul.

Font: entrevista realitzada en el marc del projecte i pàgina web de l'empresa

Ecosistema del sector de la música a Catalunya

Polítiques públiques i instruments públics de foment



Organitzacions empresarials i associacions del sector



Altres iniciatives en àmbits més transversals



Universitats i entitats formatives (creació, tecnologia i negoci)



Organitzacions professionals



Equipaments de referència



Altres iniciatives estratègiques per a la promoció de la música



Notes: Representació parcial no exhaustiva
Font: ACCIÓ

Fem avui l'empresa del demà

Espai Àudio: l'aposta de l'Estat per marcar un punt d'inflexió per al sector

ESPAI ÀUDIO

Té l'objectiu de potenciar, internacionalitzar i permetre un millor finançament del sector de l'àudio espanyol

Transformació de les dinàmiques de finançament local

160 M€ en crèdits procedents de fons europeus de recuperació

Impuls a una major protecció de la propietat intel·lectual i dels drets d'autor

Adequació del **marc regulatori** a la realitat digital i reforç de les **bones pràctiques**

Evolució semestral del decurs del seu desenvolupament

Grup de treball interministerial que comptarà amb el suport del Comissionat per al PERTE de la Nova Economia de la Llengua

FÒRUM DE L'ESPAI ÀUDIO

Buscarà consolidar i vertebrar els actors de l'ecosistema

Estarà integrat per representants de les empreses i associacions de l'àudio a Espanya



FÒRUM IBEROAMERICÀ ÀUDIO

Facilitarà les col·laboracions i coproduccions amb l'Amèrica Llatina

S'ha ideat per tal d'impulsar la coproducció de continguts sonors i estrènyer les xarxes entre els països iberoamericans

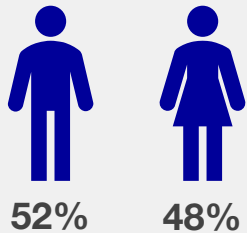
Font: ACCIÓ a partir de La Vanguardia

Catalunya disposa d'una àmplia oferta d'estudis relacionats amb l'àmbit de la música

Estudiants matriculats en màsters i graus universitaris relacionats amb l'àmbit de la música el curs 2022-2023

A Catalunya, **492 estudiants** s'han matriculat en màsters i graus relacionats amb l'àmbit de la música el curs 2022-2023

Per sexes la distribució dels **estudiants catalans** és:



Del total de **persones matriculades a l'Estat** en màsters i graus relacionats amb l'àmbit de la música, el **42%** són dones.

Graus i màsters universitaris:

- Musicologia.
- Musicologia, Educació Musical i Interpretació de la Música Antiga.
- Producció de Música i So per a la Indústria de l'Entreteniment.
- Música com a Art Interdisciplinària.
- Tecnologies del So i de la Música (*Sound and Music Computing*).



UNIVERSITAT DE BARCELONA



UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI

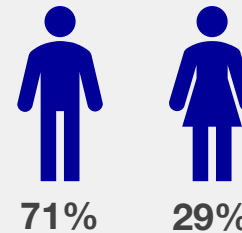
UAB
Universitat Autònoma de Barcelona

upf. Universitat Pompeu Fabra
Barcelona

Estudiants matriculats en graus i cicles formatius relacionats amb l'àmbit de la música a Catalunya el curs 2020-2021

A Catalunya, **2.980 estudiants** s'han matriculat en graus i cicles formatius relacionats amb l'àmbit de la música el curs 2020-2021

Per sexes la distribució dels **estudiants catalans** és:



Graus i cicles formatius:

- Vídeo, discjòquei i so.
- Realització de projectes d'audiovisuals i espectacles.
- So per a audiovisuals i espectacles.
- Producció d'audiovisuals i espectacles.

Catalunya és la llar de diversos centres de formació capdavanters en l'àmbit de la música.



Des de la seva fundació el 1837, el **Conservatori del Liceu** ha crescut fins a consolidar-se com a centre de referència en l'ensenyament musical en tots els seus nivells educatius. Gestiona l'activitat acadèmica del Centre Superior, del Centre Professional i de les escoles de música vinculades.

TALLER DE MÚSICS

El **Taller de Músics** és molt més que una entitat pionera en la difusió del jazz, el flamenc i les músiques populars modernes. Ha confeccionat, al llarg dels seus més de 40 anys de recorregut, un sistema propi d'educació, creació, producció i difusió musical.



L'**Escola Superior de Música de Catalunya (ESMUC)** és una institució educativa musical de referència arreu del país. Compta amb més de 900 estudiants matriculats a les diferents especialitats de grau, màsters i postgraus, formació continuada i cursos d'extensió que s'hi ofereixen.



L'**International Music Business (IMB) School** és la primera escola de negocis dedicada en exclusiva a la formació en el negoci de la música. Té com a propòsit principal professionalitzar el talent i connectar-lo amb el sector de la música perquè en lideri el futur.

Font: ACCIÓ

Factors diferencials de les indústries musicals a Catalunya

Referència en creació musical

- Artistes reconeguts a escala global.
- Centres de formació de referència com el Conservatori Liceu, l'ESMUC i el Taller de Músics.



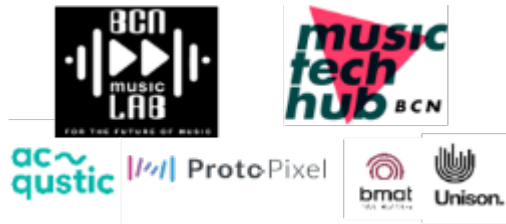
Potència en música en viu

- +170 empreses de música en viu.
- Festivals referents amb +50% internacional.
- Barcelona, ubicació mundial privilegiada festivals música.



Empreses MUSIC TECH i iniciatives per connectar ecosistema

- +50 empreses de tecnologia per a la música.
- BCN Music Lab que traccionen projectes clau per a la innovació al sector.
- BCN Music Tech Hub espai de trobada *music tech* i aliances EUR.



Ecosistema de recerca de referència

- MTG centre tractor, segon grup de referència a Europa.
- Principal origen de startups rellevants en el sector.
- Alineament iniciatives IA transversals.

Principals conclusions del mapatge de les indústries musicals a Catalunya



1 Posicionament diferencial en baula creació + formació musical (Conservatori del Liceu, ESMUC i Taller de Músics).

2 Sector indústries musicals: pes predominant del segment música en viu.

- El 51% de les empreses i el 82% de la facturació provenen de la música en viu.
- Posicionament internacional de promotores pioneres, +30% públic internacional i llicències internacionals (Primavera, Sónar).
- No tenen pressupost R+D.
- Poden ser bons aparadors i *early adopters* de tecnologia (en viu).
- Procés “filialització” important del segment en viu. Possible amenaça en poder de decisió en algunes funcions?
- El sector discogràfic havia estat rellevant, però ara part grans *majors* (amb direcció vinclè català) i les que tenen poder decisió local molt enfocats contingut català.

3 Empreses amb tecnologia per al sector musical.

- +50 empreses i facturació >60 M€, però 1 startup concentra 1/3 vendes.
- Els casos diferencials són generats per l'ecosistema de recerca.
- Gairebé totes formen part de la indústria auxiliar de la música.

4 L'ecosistema de coneixement i recerca és l'actiu diferencial del sector a escala internacional.

- Font principal de generació de startups fins ara.
- Capacitats en àrees de coneixement clau en el futur de la indústria musical (sobretot IA), però poca "connexió" amb el sector.
- El MTG és un centre tractor, considerat com a segon grup de referència a Europa, darrere d'IRCAM.
- Equips de recerca punters de *big tech* desenvolupant IA a Barcelona.
- Un gran nombre d'iniciatives que agreguen capacitats científiques i tecnològiques en IA que caldria aprofitar.

Cadena de valor de les indústries musicals a Catalunya des del punt de vista tecnològic



Catalunya destaca pel seu ecosistema de recerca relacionat amb la música i tecnologies clau aplicables a la música

CONeixEMENT I RECERCA

- Grups de recerca universitaris
 - 2 Grups de recerca universitaris especialitzats en àmbit música, destacant MTG com a grup de recerca referent a escala mundial
 - Varietat de grups de recerca en tecnologies i àmbits de recerca transversals, especialment vinculades a IA i processament de senyal
 - No s'observa orientació al sector de la música tot i tractar-se de tecnologies transversals que podrien aplicar-se al sector
 - En àmbit IA, menor posició competitiva vs capacitat inversió R+D big tech que tenen volums molt més elevats de recursos i dades
- Presència equips de recerca de Big Tech + Empreses clau sector: potència Barcelona i històric music tech: Apple, Amazon Science, Microsoft i Dolby Research
- Iniciatives estratègiques al voltant de IA, que centra el 90% de la recerca i innovació tecnològica per a la música
 - AIRA: Aliança de Recerca en Intel·ligència Artificial a Catalunya (coordinada CVC)
 - Xarxa R+D+I 2022 (AGAUR, coordinat per CVC): fomentar creació startups IA
 - Deep Learning Symposium BCN – Espai de trobada recercadors de referència catalans situats arreu del món, organitzat per UPC

Font: ACCIÓ

8 grups de recerca universitaris i centres tecnològics + 4 equips de grups de recerca *Big Tech*



MTG: grup de recerca de referència internacional en àmbit de la música

CONeixEMENT I RECERCA



Universitat
Pompeu Fabra
Barcelona

MTG
Music Technology
Group

GRUP DE RECERCA DE REFERÈNCIA A ESCALA INTERNACIONAL (CONSIDERAT 2N A EUROPA EN DIMENSIÓ I IMPACTE RECERCA)

- +1M€ pressupost - 50 col·laboradors
- Xavier Serra – Director, un dels referents internacionals en música i tecnologia
- Focus tecnològic en IA aplicada a diferents àrees música
- Àrees de recerca:
 - Producció i generació de continguts (com fer música, musicologia)
 - Anàlisi (ex. Recomanacions, tracking..)
 - Sistemes per a l'educació i benestar persona
- Projectes internacionals amb grans empreses MNC àmbit de la música
- Part rellevant projectes de transferència a empreses + ingressos llicències
- Spin-offs: BMAT, Voctro Labs, Reactable, MusiMuni Labs (Índia)
- Xarxa forta d'Alumni que treballa en recerca i desenvolupament a empreses de referència mundial del sector

Font: ACCIÓ i entrevistes

Iniciatives al voltant de tecnologies transversals clau per a la música com IA i DL

CONeixEMENT I RECErCA



ALIANÇA DE RECERCA EN INTEL·LIGÈNCIA ARTIFICIAL A CATALUNYA

- Objectiu: impulsar la recerca científica i l'atracció i retenció de talent, i accelerar la transformació de coneixement en solucions basades en IA a Catalunya
- S'emmarca en eix estratègic de recerca de l'estratègia de IA de Catalunya (Catalonia.AI), com un dels 4 pilars que estableix aquesta iniciativa
- AIRA s'impulsa per part la Generalitat de Catalunya, s'estableix com un espai de treball cooperatiu, coordinat pel CVC i està formada pel CVC, el BSC-CNS, l'IDEAI-UPC, l'IIIA-CSIC i l'IRI-CSIC-UPC

XARXA R+D+I EN INTEL·LIGÈNCIA ARTIFICIAL

- Objectiu: Fomentar la creació de startups en IA a Catalunya
- Coordinada per CVC; amb ajuts d'AGAUR
- Pressupost de 2 Milions d'euros a executar entre 2023 i 2025
- Possible eix de desenvolupament: creació verticals d'aplicació

Font: ACCIÓ, <https://airacat.eu>, <https://agaur.gencat.cat> i entrevistes

Iniciatives al voltant de tecnologies transversals clau per a la música com IA i DL

CONeixEMENT I RECErCA



Deep Learning Barcelona Symposium

Session 1:

Chair: Petia radeva (UB-CVC)

10:30 - Víctor García (Microsoft) - [Equivariant Diffusion for Molecule Generation in 3D](#) (ICML 2022)

10:45 - Eleonora Gualdoni (UPF) - [What's in a name? A large-scale computational study on how competition between names affects naming variation.](#) (EMNLP 2022)

11:00 - Pedro Ramoneda (UPF - MTG) - [Score Difficulty Analysis for Piano Performance Education based on Fingering](#) (ICASSP 2022)

11:15 - Javier Romero (Meta) - [AutoAvatar: Autoregressive Neural Fields for Dynamic Avatar Modeling](#) (ECCV)

11:30 - Albert Mosella-Montoro (UPC - Epic Games) - [SkinningNet: Two-Stream Graph Convolutional Neural Network for Skinning Prediction of Synthetic Characters](#) (CVPR 2022)

11:45 - Àgata Lapedriza (UOC) - [Interpreting Face Inference Models using Hierarchical Network Dissection](#) (IJCV)

Session 2:

Chair: Coloma Ballester (UPF)

12:30 - Xavier Suau (Apple) - [Self-Conditioning Pre-Trained Language Models](#) (ICML 2022)

12:45 - Ariadna Sánchez (Amazon) - [Unify and conquer: How phonetic feature representation affects Polyglot Text-to-Speech \(TTS\)](#) (Interspeech 2022)

13:00 - Pau Rodríguez (Apple) - [Multi-label Iterated Learning for Image Classification with Label Ambiguity](#) (CVPR 2022)

13:15 - Adrià Recasens (DeepMind) - [Multiagent off-screen behavior prediction in football](#) (Scientific Reports)

Espai de trobada
anual de
recercadors
catalans en Deep
Learning (local +
int'l)

Platinum Sponsors

Meta AI

Silver Sponsors

AIRA Artificial Intelligence Research Alliance
Apple Intelligence - Espai d'Altre

CITEK

eHealth Center
 UOC Universitat Oberta de Catalunya
UOC eHealth Center

Font: ACCIÓ i <https://sites.google.com/view/dlbcn2022/program/talks?authuser=0>

Més interès per la innovació i la tecnologia

EMPRESSES DE LES INDÚSTRIES MUSICALS QUE INVERTEIXEN EN EL DESENVOLUPAMENT DE TECNOLOGIES PER A LA MÚSICA

- Part del sector música en viu referent es construeix en tradició - creació musical amb base tecnològica (per exemple, el Sónar).
- Interès creixent en oportunitats de tecnologia i innovació en la música: convergeixen iniciatives que busquen 1) connectar *music tech* amb sector musical i 2) posicionar Barcelona com a ecosistema de referència *music tech* a escala internacional (BCN Music Lab, BCN Music Tech Hub, Art & Science...).
- Alguns exemples d'empreses que ja estan desenvolupant o invertint en R+D per a noves tecnologies: plataforma distribució continguts Sonosuite, inversió en startups RV Blanco y Negro.
- Principal rol del sector en desenvolupament de recerca i tecnologia és com a banc de proves, aparador de noves solucions (Sónar +D), o facilitador de contactes.

- >50 empreses amb facturació >60 M€, gairebé totes elles formen part de la indústria auxiliar de la música.
- Casos d'èxit, procedeixen d'ecosistema recerca (Music Technology Group, Eurecat - Media Technologies) amb *spin-off* de referència a escala internacional (BMAT, Dolby Research).
 - La meitat de les empreses facturen menys de 500.000.
 - Possible capacitat creixement per grups d'investigació amb coneixement transversal tecnologies clau (IA generativa, processament de senyal...).
- Els principals àmbits de solucions tecnològiques ofertes per empreses tenen més a veure amb el segment de música gravada i creació de continguts (70% de les empreses) que amb el segment música en viu.
 - Potencial per connectar el sistema *music tech* amb les indústries musicals tradicionals.
 - Oportunitat de traccionar solucions en música en viu (realitats immersives, connexió audiències, gestió comunitats fans...).

**PURE PLAYERS -
EMPRESSES *MUSIC TECH* - AMB SOLUCIONS TECNOLÒGIQUES
PER A LA INDÚSTRIA DE LA MÚSICA**

Font: ACCIÓ

Les empreses de tecnologia per a la música a Catalunya

55 empreses en actiu, la major part proporcionant solucions i serveis especialitzats per a la indústria musical

Empresa		Activitat	Rang de facturació	Empresa		Activitat	Rang de facturació
	BMAT	Gestió de llicències i drets d'autor	>10 M €		Antara Music	Distribució i curació de continguts	1-3 M €
	Sonosuite	Software per a la distribució de continguts digitals	>10 M €	padcelona	Padcelona	Solucions experiències en viu	1-3 M €
	Ditec	Serveis avançats per producció esdeveniment	3-10 M €		Xceed	Solucions per a la promoció d'artistes	1-3 M €
	Onebox	Ticketing	3-10 M €		Infanova	Solucions per a la producció i gravació	1-3 M €
	Mood Media	Solucions per al segment corporatiu	1-3 M €		Unison Rights	Gestió de llicències i drets d'autor	1-3 M €
	Led Dream	Solucions d'il·luminació	1-3 M €		Broomx Technologies	Experiències immersives	0,3-1 M €
	Zeta Audiovisual	Equipaments de sistemes audiovisuals	1-3 M €		Mide	Solucions per a la promoció d'artistes	0,3-1 M €
	Amate Audio	Equipament àudio	1-3 M €		Vottun	Solucions web3	0,3-1 M €
	Cutoff	Solucions per a la Producció i gravació	1-3 M €		Protopixel	Il·luminació avançada per a esdeveniments en viu	0,3-1 M €

Notes: Representació parcial no exhaustiva, només es llisten les top 18 empreses

Font: ACCIÓ

Cas d'èxit: *music tech* - solucions tecnològiques per a la indústria de la música



- Activitat: tecnologia i software basats en IA per monitoratge música.
 - Facturació: 17,5 M€ (80% negoci internacional).
 - Treballadors: 200 persones (5 persones en R+D).
- Creada el 2005 *spin-off* UPF - Music Technology Group.
 - Propietat de 5 socis + desembre 2022 entra nou inversor.
 - Creixen primer amb solucions per a monitorar la música a mitjans tradicionals (TV i ràdio), evolucionen i ofereixen dades a diferents tipus de clients per a ajustar la captació de drets i ingressos que es generen.
 - Tipus de clients principals.
 - Entitats de gestió de drets.
 - Discogràfiques (suport en monitoratge música àmbit *publishing*).
 - Televisions i ràdios.
 - Únics en oferir tots els serveis des d'una mateixa empresa.

**PURE PLAYERS -
EMPRESSES *MUSIC TECH* - AMB SOLUCIONS TECNOLÒGIQUES
PER A LA INDÚSTRIA DE LA MÚSICA**

Font: Entrevistes

Dissociació de l'ecosistema de recerca i players tecnològics de les indústries musicals a Catalunya



Font: ACCIÓ

3. Tendències de negoci i tecnològiques en indústries musicals

Tendències globals de negoci i tecnològiques en les indústries musicals

DESINTERMEDIACIÓ DE LA CADENA

Artista busca relació més directa i major proporció ingressos, i desapareixen fases i agents intermediaris de la cadena

PLAYERS AMB MÉS PODER

Grans empreses desenvolupen cada cop més parts de la cadena de valor, incrementant poder de negociació

ROL CREIXENT NOUS PLAYERS BIG TECH I SECTOR FINANCER

Liderant recerca en tecnologies (especialment IA), competint amb majors en generació i distribució continguts, invertint en adquisició catàlegs i negocis música en viu...

INCREMENT DEL PES DE LA TECNOLOGIA I IMPACTE IA

En totes les parts de la cadena de valor (creació, contractualització, merchandising, distribució...)

Tendències globals de negoci i tecnològiques en les indústries musicals

DESINTERMEDIACIÓ DE LA CADENA

L'artista busca major % ingressos i s'eliminen fases intermediàries

PLAYERS AMB MÉS PODER

Les grans empreses entren en més parts del negoci

ROL CREIXENT NOUS PLAYERS BIG TECH I SECTOR FINANCER

Big tech: lideren la recerca en tecnologia (IA) i competeixen en generació i distribució de continguts

Financer: inverteixen en adquisició de catàlegs i música en viu

INCREMENT DEL PES DE LA TECNOLOGIA I IMPACTE DE LA IA

Rellevància de la intel·ligència artificial

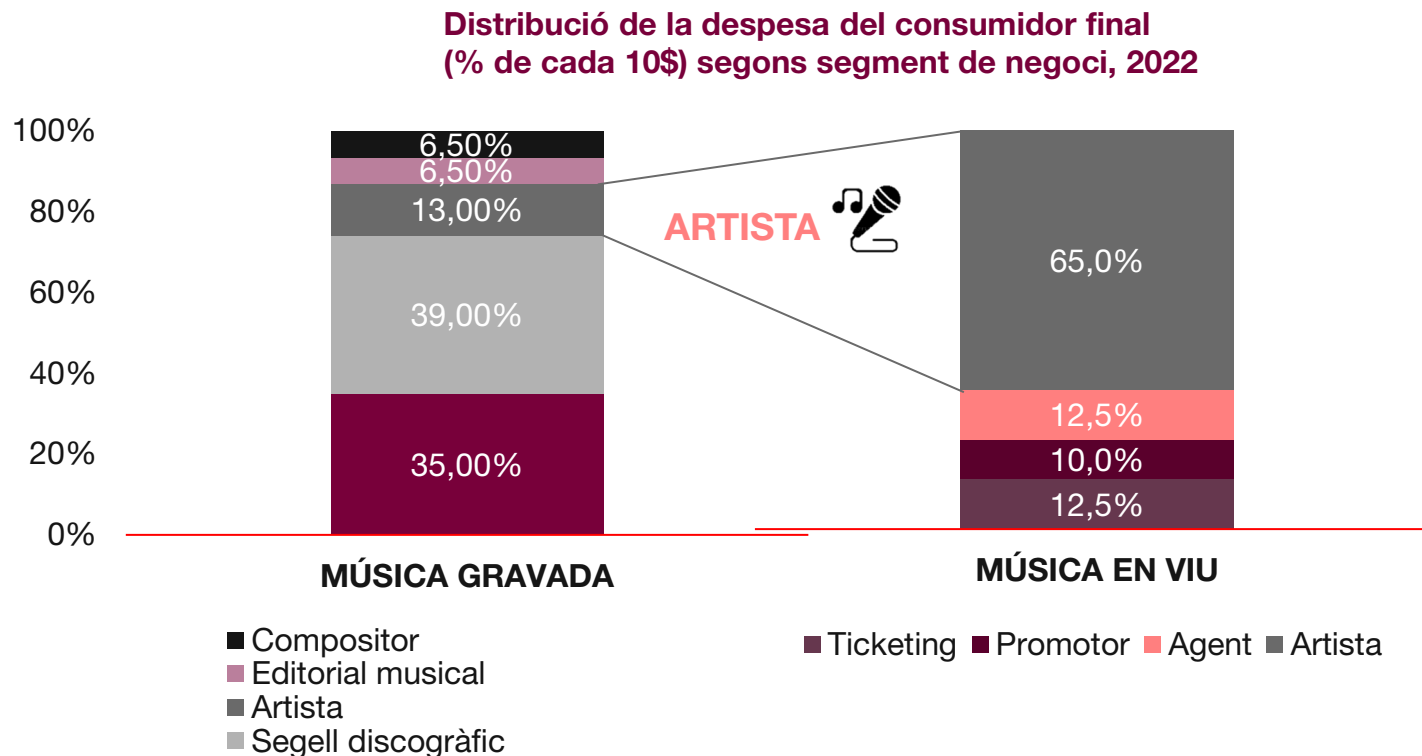
Major pes tecnologia en tota la cadena

Tendències globals de negoci i tecnològiques en les indústries musicals

DESINTERMEDIACIÓ DE LA CADENA

- Mentre que en música gravada els segells discogràfics obtenen els majors ingressos (seguits per les plataformes de *streaming*), en música en viu, el % més gran es queda en mans de l'artista
- Model *streaming* porta a un preu "per cançó" on s'iguali el valor de l'artista, mentre que els ingressos de la música en viu són per l'artista i l'experiència que es viu.
- **Això porta l'artista a potenciar les àrees amb més % d'ingressos (música en viu) i a buscar un vincle més directe amb el "fan".**

L'artista busca més % ingressos i desapareixen fases i agents intermediaris



Font: Elaboració pròpia a partir de Goldman Sachs, 2022

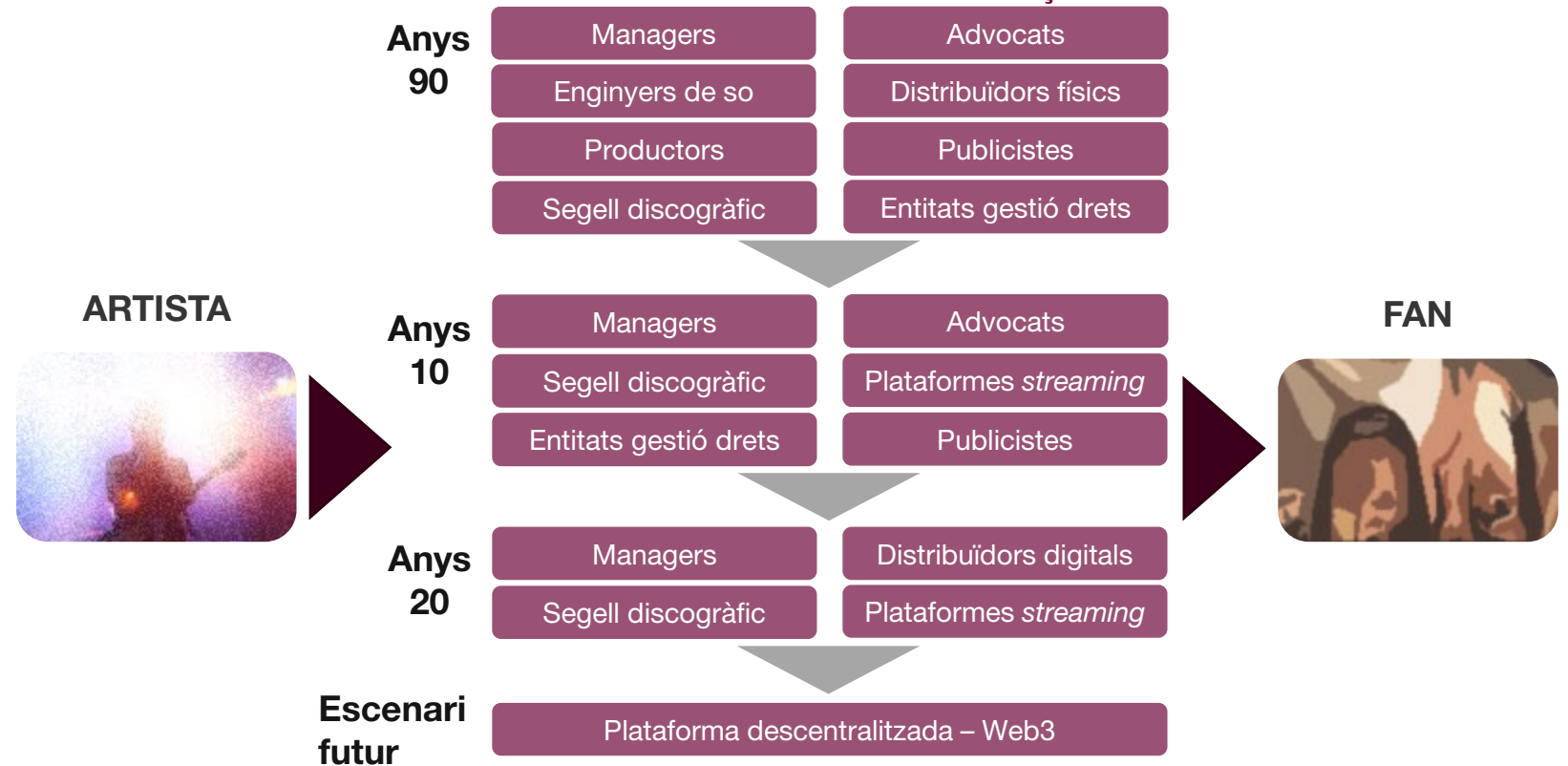
Tendències globals de negoci i tecnològiques en les indústries musicals

DESINTERMEDIACIÓ DE LA CADENA

- La cadena de valor tendeix a la desintermediació, especialment en el segment de la música gravada.
- Amb el creixement de la distribució digital, però també l'aparició d'eines de suport a la producció de la música, que pot utilitzar el mateix artista, així com xarxes socials, i, en un futur, plataformes en base a tecnologia web3, desapareixen figures intermediàries i es tendeix a una relació cada cop més directa entre l'artista i el "fan".

L'artista busca major % ingressos i desapareixen fases i agents intermediaris

Evolució dels intermediaris de la cadena de valor en el llançament d'un nou disc



Font: <https://medium.com/>

Tendències globals de negoci i tecnològiques en les indústries musicals

PLAYERS AMB MÉS PODER

- **Rol de les grans empreses esdevé difús:** encara que major part del negoci vingui d'un segment de negoci, entren a desenvolupar activitats en els altres segments.
- **Segells discogràfics** entren cada cop més en l'àmbit de la música en viu i en tot el que tingui a veure amb experiències al voltant de l'artista i la seva connexió amb el consumidor final.
- **Plataformes de streaming, promotores musicals** entren en l'àrea de management i en alguns casos en la producció musical.

Font: Entrevistes i pàgina web de l'empresa

Grans empreses entren en més parts del negoci

Exemples rol música en viu per part de segells discogràfics



Universal Music Spain té almenys 2 àmbits d'activitat que transcendeixen el segment de música gravada:

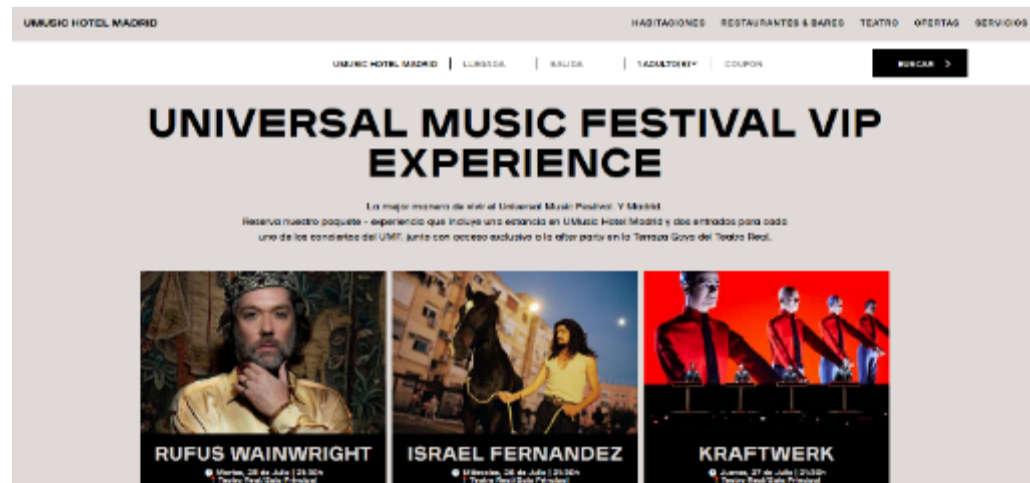


Activitat de management i promoció de concerts.

Organitza entre d'altres l'Universal Music Festival.



“Universal Music hotels”, que funcionen com a espais però també per oferir experiència integral als fans.



Fem avui l'empresa del demà

Tendències globals de negoci i tecnològiques en les indústries musicals

PLAYERS AMB MÉS PODER

- **Rol de les grans empreses esdevé difús:** encara que major part del negoci vingui d'un segment de negoci, entren a desenvolupar activitats en els altres segments
- **Segells discogràfics** entren cada cop més en l'àmbit de la música en viu i en tot el que tingui a veure amb experiències al voltant de l'artista i la seva connexió amb el consumidor final
- **Plataformes de streaming, promotores musicals** entren en l'àrea de management i en alguns casos en la producció musical

Font: Entrevistes i pàgina web de l'empresa

Grans empreses entren en més parts del negoci

Exemples rol música en viu per part de segells discogràfics



WARNER MUSIC SPAIN | THE MUSIC STATION PRINCE PIRO | THE MUSIC STATION
 ¡BIENVENIDO A LA ESTACIÓN!
 VEN A DISFRUTAR MÚSICA, EVENTOS Y EXPERIENCIAS
 THE MUSIC STATION EL NUEVO ICONO DE MADRID
 CALENDARIO | INFO VIDEO

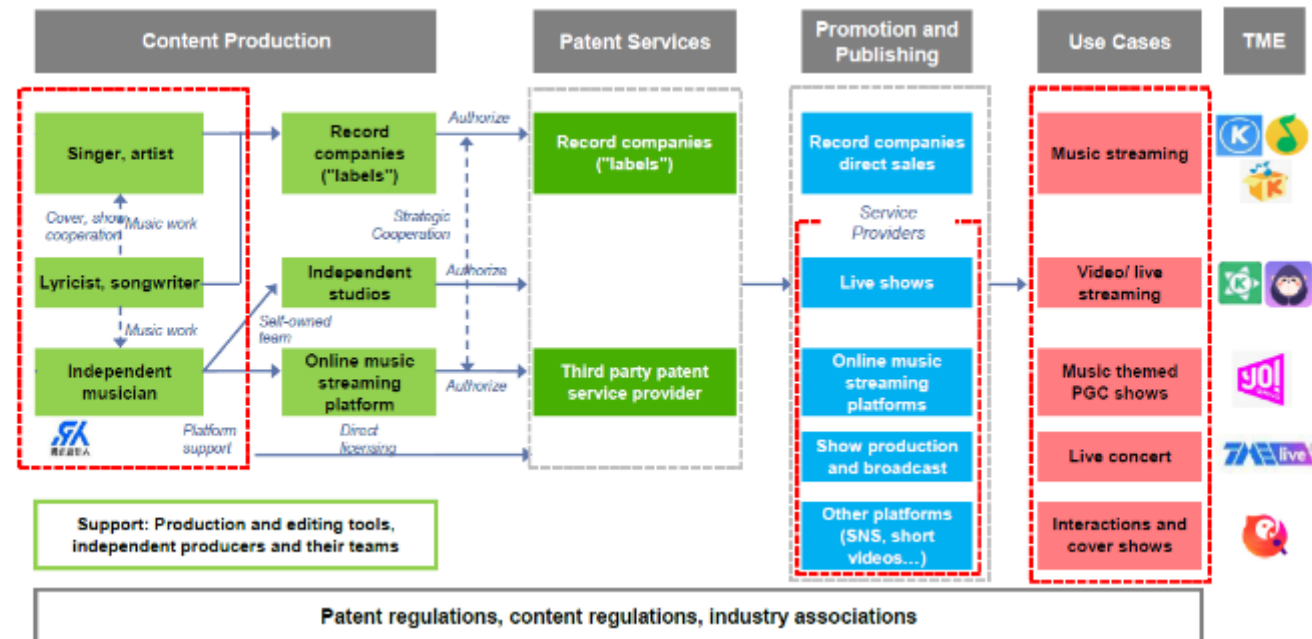
Tendències globals de negoci i tecnològiques en les indústries musicals

PLAYERS AMB MÉS PODER

- **Rol de les grans empreses esdevé difús:** encara que major part del negoci vingui d'un segment de negoci, entren a desenvolupar activitats en els altres segments
- **Segells discogràfics** entren cada cop més en l'àmbit de la música en viu i en tot el que tingui a veure amb experiències al voltant de l'artista i la seva connexió amb el consumidor final
- **Plataformes de streaming, promotores musicals** entren en l'àrea de management i en alguns casos en la producció musical

Grans empreses entren en més parts del negoci

Exemple de Tencent Music: des del streaming, a la producció de continguts i la promoció i edició musical



Font: Goldman Sachs, 2022

Tendències globals de negoci i tecnològiques en les indústries musicals

ROL CREIXENT NOUS PLAYERS BIG TECH I SECTOR FINANCER

Big tech: lideren la recerca (IA) i competeixen en generació i distribució de continguts

Financer: inverteixen en adquisició de catàlegs i música en viu



BIG TECH + XARXES SOCIALS

- Lideratge en recerca i desenvolupament de tecnologies clau de la música (IA - DL, parla, so...).
- Entrada en generació de contingut i desenvolupament serveis de *streaming*.
- Desenvolupament de noves solucions per a artistes – competència a les *majors*.
- Espai clau per a obtenir informació de consumidors + identificar artistes emergents.

SECTOR FINANCER

- Financerització de la gestió de drets amb compra de catàlegs.
- Adquisició d'empreses de l'àmbit de la música en viu.



Notes: Representació parcial no exhaustiva

Font: ACCIÓ

Fem avui l'**empresa** del demà

Tendències globals de negoci i tecnològiques en les indústries musicals

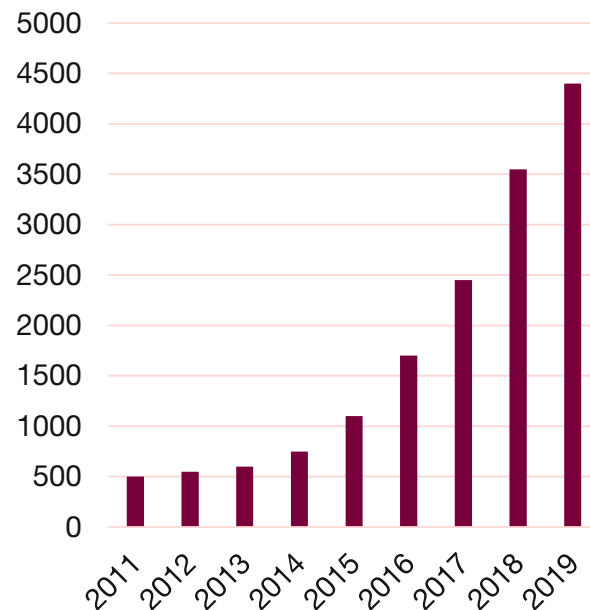
ROL CREIXENT NOUS PLAYERS BIG TECH I SECTOR FINANCER

- **Les grans empreses tecnològiques** (Apple, Google, Microsoft, Meta, Amazon) **lideren la inversió en recerca tecnològica**, especialment en l'àmbit la intel·ligència artificial, que és clau per al desenvolupament de noves solucions en música, tant amb recerca pròpia com amb l'adquisició d'empreses i startups líders en intel·ligència artificial
- En només 10 anys el conjunt de big tech ha multiplicat per 10 el nombre de patents així com el nombre d'adquisicions en aquest àmbit

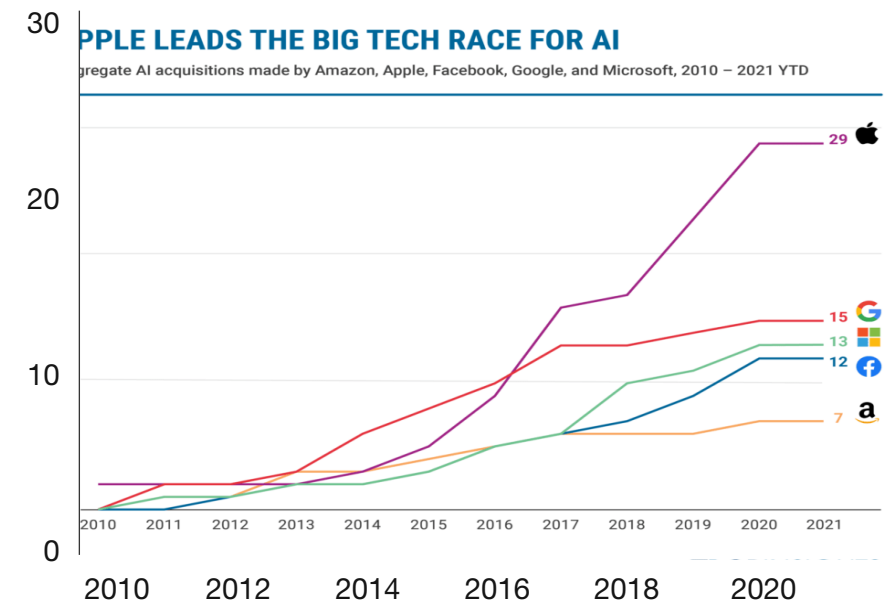
Big tech: lideren la recerca (IA) i competeixen en generació i distribució de continguts

Financer: inverteixen en adquisició de catàlegs i música en viu

Nombre de sol·licituds de patents IA realitzades per Big Tech (2011-19)



Nombre d'adquisicions d'empreses amb solucions IA per Big Tech (2010-21)



Font: CBI Insights

Tendències globals de negoci i tecnològiques en les indústries musicals

ROL CREIXENT NOUS PLAYERS BIG TECH I SECTOR FINANCER

- A més d'invertir en tecnologies transversals que aplicaran en l'àmbit de la música, totes les grans empreses tecnològiques desenvolupen eines i solucions específiques per a **1) generar continguts** i **2) distribuir continguts**.
- 1) Apple Music, Amazon Music, Tencent Music i YouTube Music concentren, darrere Spotify, gairebé el 50% del total de subscriptors de *streaming* de música al món.
- 2) Destaquen les aplicacions d'IA de Meta i Google que a través IA transformen text en música.

Big tech: lideren la recerca (IA) i competeixen en generació i distribució de continguts

Financer: inverteixen en adquisició de catàlegs i música en viu

 **MusicGen**
Juny 2023

MusicGen

This is the demo for [MusicGen](#), a simple and controllable model for music generation presented at: "[Simple and Controllable Music Generation](#)".

[Duplicate Space](#) for longer sequences, more control and no queue.

Describe your music

Condition on a melody (optional) File or Mic

file mic

File

Generated Music

 **MusicLM**
Gener 2023



Font: Statista, Google i Meta

Tendències globals de negoci i tecnològiques en les indústries musicals

ROL CREIXENT NOUS PLAYERS BIG TECH I SECTOR FINANCER

- Les empreses de xarxes socials cada cop tenen un major impacte en l'àmbit de la música.
- **Les xarxes canvien hàbits de consum de la música per part de les generacions més joves:** 1) en lloc de consumir música a Spotify, estan consumint temps en xarxes 2) utilitzen altres fonts per a escoltar i també descobrir música com YouTube o TikTok.
- La viralització té l'origen en xarxes com TikTok: 13 de cada 14 cançons número 1 als US 2022 venien de *trends* virals al TikTok.

Big tech: lideren la recerca (IA) i competeixen en generació i distribució de continguts

Financer: inverteixen en adquisició de catàlegs i música en viu



El cas de TikTok. Des de les xarxes socials, com a plataforma de consum de continguts musicals, ofereix serveis a l'artista i inverteix en generació de música amb intel·ligència artificial

- Desenvolupament d'una prova pilot a Austràlia per a comprovar impacte en consum dels continguts si es retira la música que prové de *majors*.
- Desenvolupament d'una nova línia de negoci per a oferir serveis a l'artista a través de SoundOn.
- Inversió en ByteDance's per a la generació de música a través d'intel·ligència artificial.
- Captació de talent especialitzat en l'àmbit de la música, en *hubs* clau del sector a escala global (Los Angeles als Estats Units i Londres a Regne Unit).



LOS ANGELES | TIKTOK
TIKTOK - LATIN MUSIC
PARTNERSHIPS & OPERATIONS
MANAGER (US)



LONDON, UNITED KINGDOM | TIKTOK
TIKTOK - GLOBAL MUSIC
DISTRIBUTION OPERATION LEAD (UK)

Font: Pàgina web de l'empresa TikTok, Portal Music Business Worldwide

Tendències globals de negoci i tecnològiques en les indústries musicals

ROL CREIXENT NOUS PLAYERS BIG TECH I SECTOR FINANCER

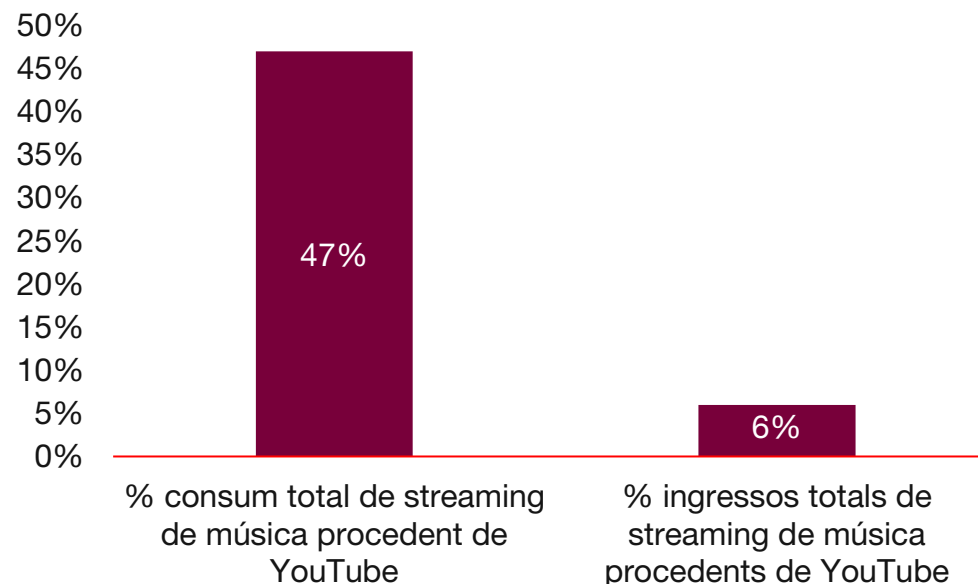
- Les empreses de xarxes socials cada cop tenen un major impacte en l'àmbit de la música
- **Les xarxes canvien hàbits de consum de la música per part de les generacions més joves:** 1) enlloc de consumir música Spotify, estan consumint temps en xarxes 2) utilitzen altres fonts per a escoltar i també descobrir música com YouTube o TikTok
- La viralització ve de la mà de xarxes com TikTok: 13 de cada 14 cançons número 1 als US 2022 venien de trends virals al TikTok

Big tech: lideren la recerca (IA) i competeixen en generació i distribució de continguts

Financer: inverteixen en adquisició de catàlegs i música en viu



YouTube: més de la meitat de consum musical en streaming, però amb molt poca contribució en els ingressos totals de streaming



Font: IFPI

Tendències globals de negoci i tecnològiques en les indústries musicals

ROL CREIXENT NOUS PLAYERS BIG TECH I SECTOR FINANCER

- En poc més de 3 anys, la compra de catàlegs musicals per part de fons d'inversió ha aixecat més de 6.500 milions de dòlars, en destaca la creació de fons específics com Tempo Music Investments o Hipgnosis Songs.
- Amb taxes d'interès mínimes els últims anys, els actius musicals guanyen atractiu financier: rendibilitats del 7%, alternativa a bons corporatius i *cash flows* no correlacionats amb economia global.
- Tot i que la inversió ha estat molt rellevant, sembla que canvis en tipus d'interès i menys oportunitats de catàlegs a adquirir moderaran els nivells d'inversió a futur.

Big tech: lideren la recerca (IA) i competeixen en generació i distribució de continguts

Financer: inverteixen en adquisició de catàlegs i música en viu

Llistat de les principals inversions financeres 2019-2021 en compra de catàlegs de drets musicals

Empreses	Data	Inversió en adquisicions de catàlegs	Exemples catàlegs adquirits
HarbourView / Apollo	Oct. 21	1.000 M\$ (drets musicals i altres actius entreteniment)	
Primary Wave / Oaktree Capital	Juny 21	375 M\$	Prince (\$ no publicat)
BMG / KKR	Abr. 21	1.000 M\$	Ryan Tedder (200 M\$) Neil Young (150 M\$), Red Hot Chili Peppers (140 M\$), Justin Timberlake (100 M\$)
Hipgnosis Songs Fund	Feb. 21	426 M\$ el 2020 + 100 M\$ el 2021	
Round Hill	Nov. 20	291 M\$	
Concord	Ago. 20	600 M\$	
WMG	Des. 19	650 M\$ Llançament de Tempo Music Investments en col·laboració amb Providence Equity Partners	
Primary wave	Nov. 19	+500 M\$ Llançament d'IP Fund 2 (com a continuació del primer IP Fund del 2016, amb més de 300 M\$)	

Font: Elaboració pròpia a partir de Goldman Sachs i Music Business Worldwide

Tendències globals de negoci i tecnològiques en les indústries musicals

INCREMENT DEL PES DE LA TECNOLOGIA I IMPACTE IA

Rellevància de la intel·ligència artificial

Major pes tecnologia en tota la cadena

CREACIÓ

DESENVOLUPAMENT
I PRODUCCIÓ

DISTRIBUCIÓ,
DIFUSIÓ I STREAMING

MÚSICA EN VIU

Intel·ligència
artificial

5G

Blockchain
(incloent NFT i web3)

Realitats virtuals (RV) i
immersives

“90% de la recerca i innovació que es desenvolupa per a les indústries musicals, o bé passa per la Intel·ligència Artificial (IA) o bé passa per altres tecnologies que necessiten de la IA com a base per a ser competitives”

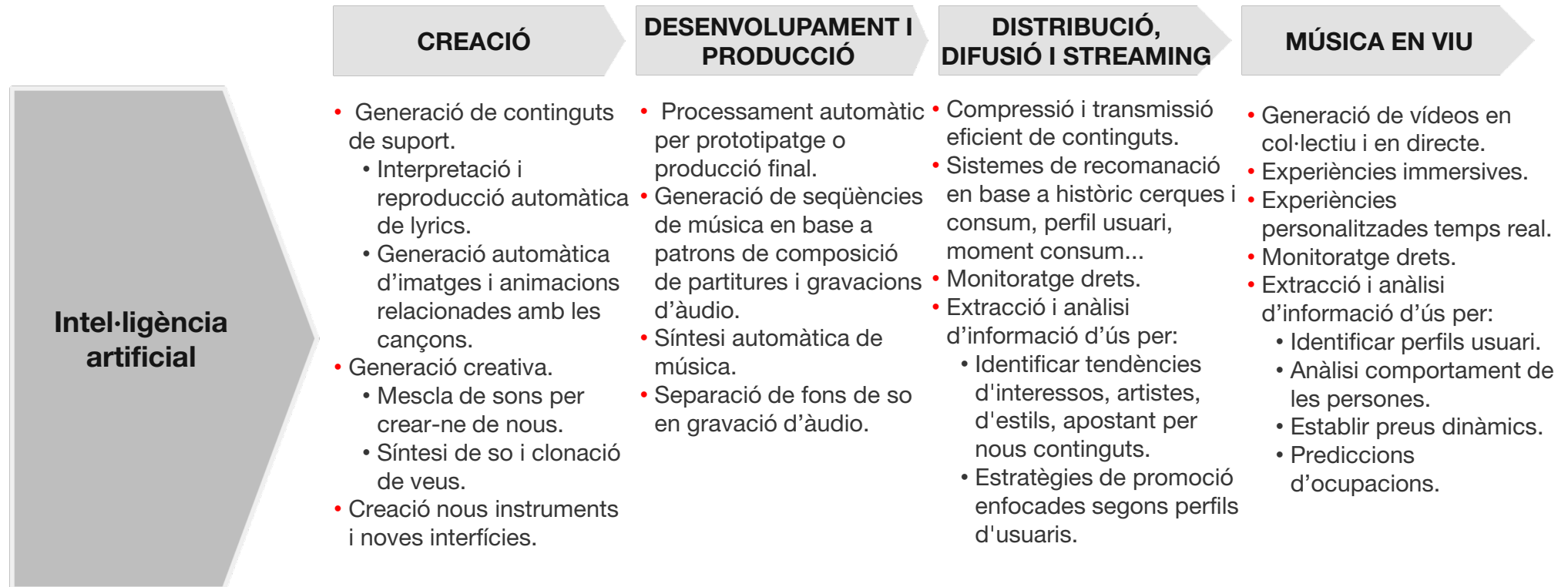
Font: Elaboració pròpia a partir d'entrevistes, articles amb focus tecnològic i Llibre Blanc IA en Indústries culturals a Catalunya

Tendències globals de negoci i tecnològiques en les indústries musicals

INCREMENT DEL PES DE LA TECNOLOGIA I IMPACTE IA

Rellevància de la intel·ligència artificial

Major pes tecnologia en tota la cadena



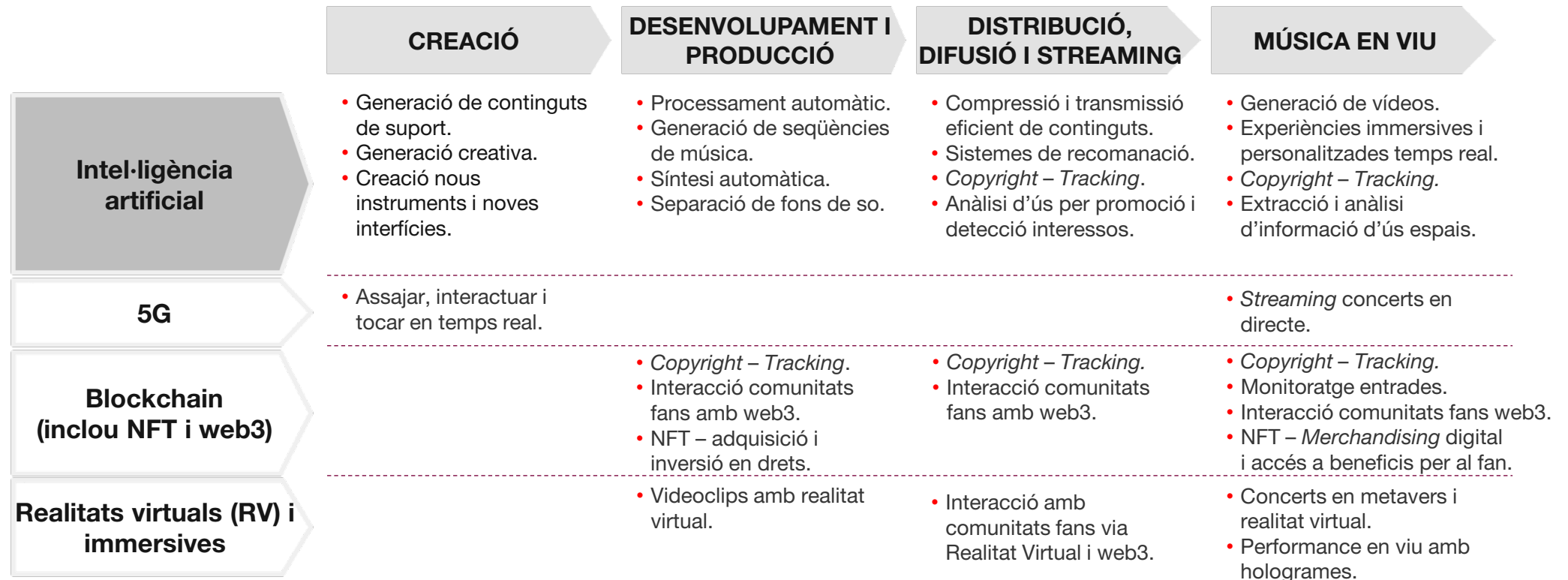
Font: Elaboració pròpia a partir d'entrevistes, articles amb focus tecnològic i Llibre Blanc IA en Indústries culturals a Catalunya

Tendències globals de negoci i tecnològiques en les indústries musicals

INCREMENT DEL PES DE LA TECNOLOGIA I IMPACTE IA

Rellevància de la intel·ligència artificial

Major pes tecnologia en tota la cadena



Font: Elaboració pròpia a partir d'entrevistes, articles amb focus tecnològic i Llibre Blanc IA en Indústries culturals a Catalunya

Tendències globals de negoci i tecnològiques en les indústries musicals

INCREMENT DEL PES DE LA TECNOLOGIA I IMPACTE IA

- Impacte incert de la intel·ligència artificial generativa en la creació de continguts musicals
- Plataformes streaming com Tencent, inverteixen en continguts propis a través IA: Tenen llistes i catàlegs de música generada per IA
- “Empreses com Google tenen la capacitat a curt termini de generar contingut propi a través IA per tot un gènere específic”
- Aquesta incorporació de continguts massius podria baixar valor de catàlegs musicals de segells discogràfics, encara que majors i plataformes streaming comencen a intentar controlar-los com a forma de donar suport a l'artista

Rellevància de la intel·ligència artificial

Major pes tecnologia en tota la cadena

Exemple projectes de col·laboració del Music Technology Group – UPF amb Yamaha, amb aplicacions del software Vocaloid

Creació artista virtual 2016 Hatsune Miku. Arriba a fer performance en “viu”, fent de teloners d'artistes com Lady Gaga

EL FINAL DE SU GIRA POR EUROPA

Tres mil barceloneses pagan 56 euros por el concierto del holograma de Hatsune Miku

El holograma deleitó a sus seguidores con un espectáculo en el que todo estaba controlado, sobre todo el marketing

Reproducció de la interpretació d'una vocalista japonesa emblemàtica: Hibari Misora



Font: Entrevistes i notícies MTG

Tendències clau específiques per segment de negoci



MÚSICA GRAVADA

- Continua procés de concentració de les majors (comprant empreses al llarg de la cadena i segells especialitzats o locals)
- Majors i plataformes de streaming centren part rellevant de l'estratègia al voltant de l'artista (acompanyar carrera musical, maximitzar línies d'ingressos, suport amb eines tecnològiques procés creatiu, etc.)
- Oportunitats de creixement streaming (reestructuració tarifes + major nivells de subscripció, molt marge a recórrer vs audiovisual com Netflix) i en curació de continguts per creixement constant de cançons a les plataformes
- Noves línies de negoci per part *players* com live music, xarxes socials, NFT, etc.

Font: Elaboració pròpia a partir de l'anàlisi d'estudis del sector, entrevistes i reports de les empreses cotitzades

Tendències clau específiques per segment de negoci



MÚSICA GRAVADA

- Continua procés de concentració de les majors (comprant empreses al llarg de la cadena i segells especialitzats o locals)
- Majors i plataformes de streaming centren part rellevant de l'estratègia al voltant de l'artista (acompanyar carrera musical, maximitzar línies d'ingressos, suport amb eines tecnològiques procés creatiu, etc.)
- Oportunitats de creixement streaming (reestructuració tarifes + major nivells de subscripció, molt marge a recórrer vs audiovisual com Netflix) i en curació de continguts per creixement constant de cançons a les plataformes
- **Noves línies de negoci per part *players* com live music, xarxes socials, NFT, etc.**

Noves línies de negoci per part de Sony Music Group a escala global: Merchandising, podcasting o live music



Business Expansion Initiatives Over MRP

Expanding Our Capabilities and Value Proposition to Provide The Best-In-Class Services to Our Artists



Font: Elaboració pròpia a partir de l'anàlisi d'estudis del sector, entrevistes i reports de les empreses cotitzades

Tendències clau específiques per segment de negoci



MÚSICA GRAVADA

- Continua procés de concentració de les *majors* (adquirint empreses al llarg de la cadena i segells especialitzats o locals).
- *Majors* i plataformes de *streaming* centren part rellevant de l'estratègia al voltant de l'artista (acompanyar carrera musical, maximitzar línies d'ingressos, suport amb eines tecnològiques procés creatiu, etc.).
- Oportunitats de creixement *streaming* (reestructuració tarifes + nivells més alts de subscripció, molt marge per recórrer vs audiovisual com Netflix) i en curació de continguts per creixement constant de cançons a les plataformes.
- Noves línies de negoci per part *Players* com live music, xarxes socials, NFT, etc.



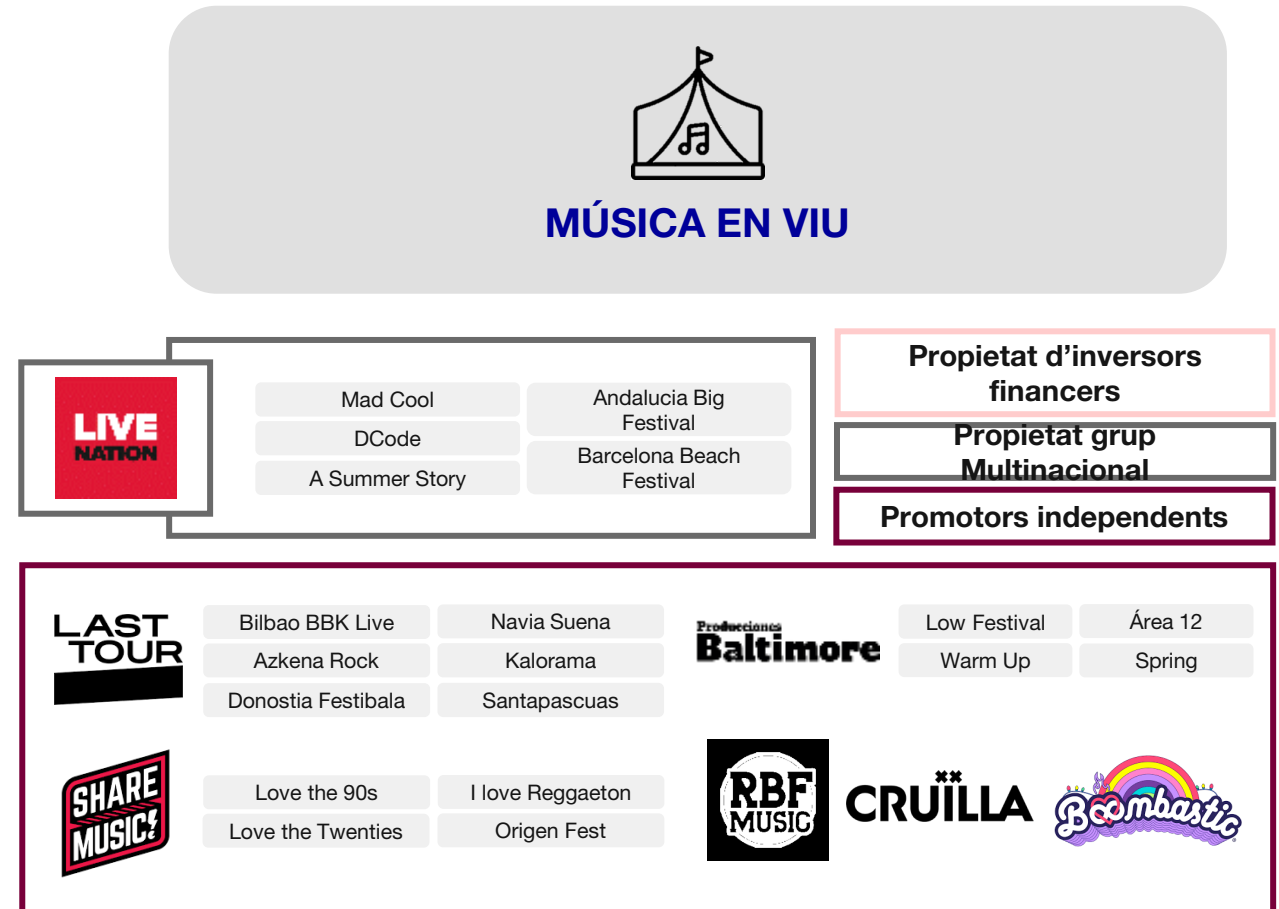
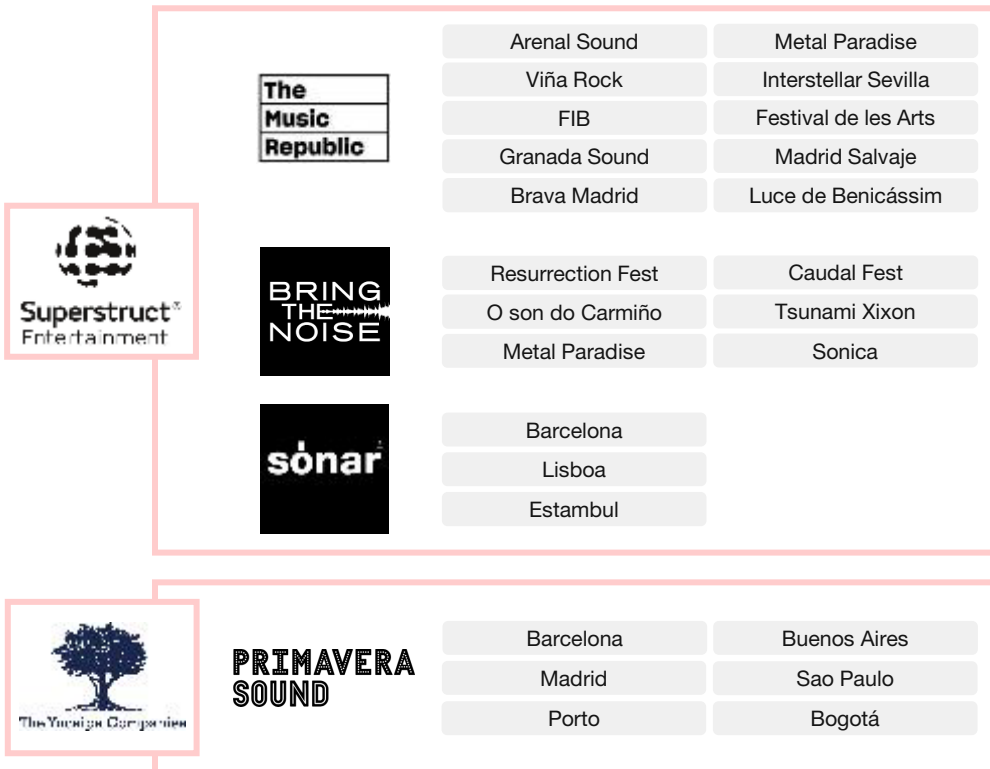
MÚSICA EN VIU

- Alt procés de concentració del sector, a escala internacional i amb elevat impacte en mercat espanyol (promogut per grans empreses promotores com Live Nation o empreses del sector financer).
- Recuperació i creixement màxim del mercat els anys 2022 i 2023 per recuperació pandèmia covid i major interès consumidor d'esdeveniments en viu.
- Focus en adaptar formats d'esdeveniment en viu en àmbits o mercats més locals i en altres mercats internacionals (dimensió, tipus d'artistes, activitats complementàries, entorn, etc.).
- Tendència internacional a controlar els espais musicals (tant per ubicar concerts o festivals propis com de tercers).

Font: Elaboració pròpia a partir de l'anàlisi d'estudis del sector, entrevistes i reports de les empreses cotitzades

Tendències clau específiques per segment de negoci

Concentració de promotors de concerts i festivals a Espanya en inversors financers i Multinacionals: < 10 empreses a Espanya concentren +50 festivals



Font: Elaboració pròpia a partir de www.eldiario.es, febrer 2023

Oportunitats de negoci per a l'empresa catalana



MÚSICA GRAVADA

- Solucions de curació de continguts per a facilitar la selecció personalitzada als usuaris de plataformes de *streaming*.
- Plataformes NFT – Web 3 per a facilitar vincle directe fan amb artista/grup musical.
- Solucions tecnològiques per a facilitar els processos de creació i producció musical als artistes.
- Solucions per a monitorar l'ús i reproducció de les cançons en qualsevol mitjà o espai.
- Solucions tecnològiques per a fer seguiment i captar nous interessos del públic quant a artistes, així com marques que s'hi puguin relacionar.



MÚSICA EN VIU

- Solucions per a monitorar els interessos dels públics i poder crear esdeveniments personalitzats segons perfils i mercats locals.
- Solucions tecnològiques immersives per a oferir experiències diferencials als assistents a concerts i festivals.
- Solucions tecnològiques per a facilitar el seguiment online d'esdeveniments en viu (*streaming*) i que pugui representar una via d'ingressos addicionals per als promotors (per exemple, per als que no han pogut obtenir entrades per assistir-hi).
- Solucions tecnològiques per a optimitzar cues i gestió de les barres de consumicions en concerts i festivals.
- Solucions per a facilitar interacció entre artista i el públic en directe.
- Solucions d'il·luminació i audiovisuals per a produccions musicals en viu diferencials.
- Productes de *merchandising* específics per a concerts i festivals.
- Productes reciclables o reutilitzables en la realització dels festivals.

Font: Elaboració pròpia a partir anàlisi estudis del sector, entrevistes i reports de les empreses cotitzades

Oportunitats atracció d'inversions estrangeres

A partir fortaleres ecosistema de recerca i innovació i talent, especialment en àmbit digital

- Empreses de tecnologia per la música de referència internacional (“les BMAT” dels principals països: UK, Alemanya – Berlin, França – París, US – Los Angeles i Austin)
- Incubadores especialitzades (Exemple: Universal Music – Abbey Road)
- Laboratoris – grups de recerca relacionats música – IA i parla
 - Grans empreses tecnològiques
 - Segells discogràfics
 - Plataformes de streaming

A partir de la concentració i lideratge internacional de promotores de festivals i concerts i el seu possible rol com a demanda sofisticada

- Empreses de tecnologia per a la música per a esdeveniments en viu (les “protopixel” a escala internacional)

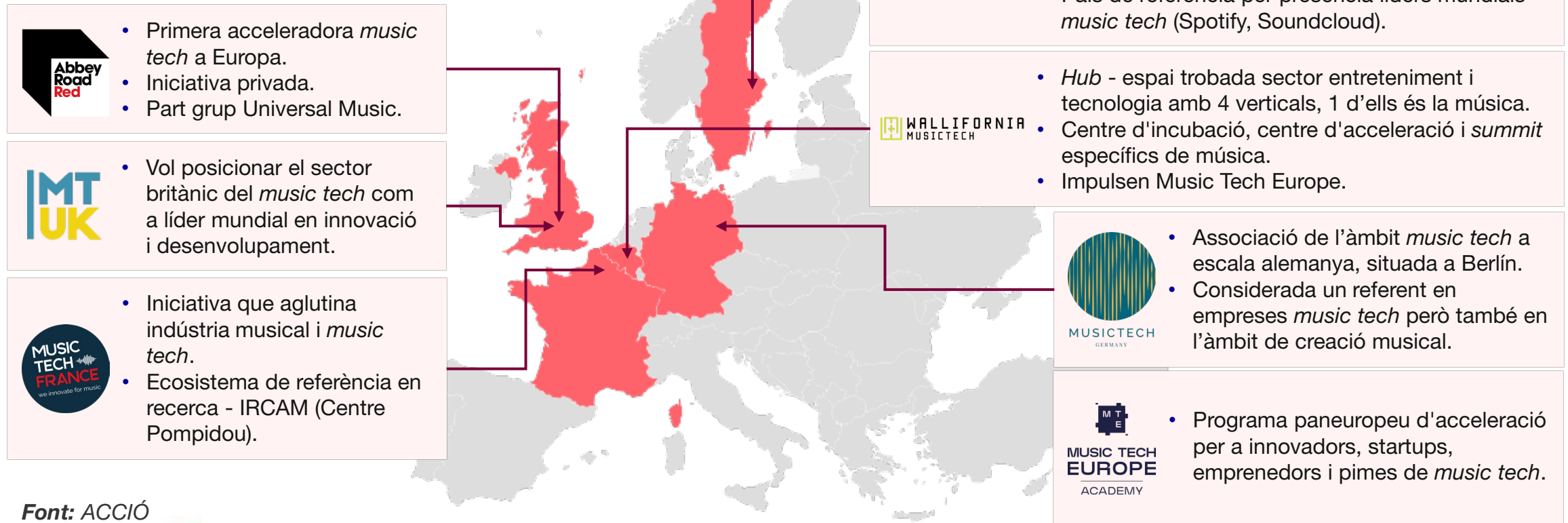
4. Benchmarking internacional

A Catalunya ens hem de centrar en desenvolupar la palanca de capacitats tecnològiques i coneixement



Benchmarking d'iniciatives i ecosistemes de referència de la indústria musical

Les principals iniciatives identificades se situen a Europa, algunes vinculades amb un ecosistema de recerca de referència o bé impulsades per la concentració d'empreses *music tech*.



Font: ACCIÓ

Benchmarking d'iniciatives i ecosistemes de referència de la indústria musical

Les principals iniciatives identificades se situen a **Europa**, algunes vinculades amb un ecosistema de recerca de referència o bé impulsades per la concentració d'empreses *music tech*.

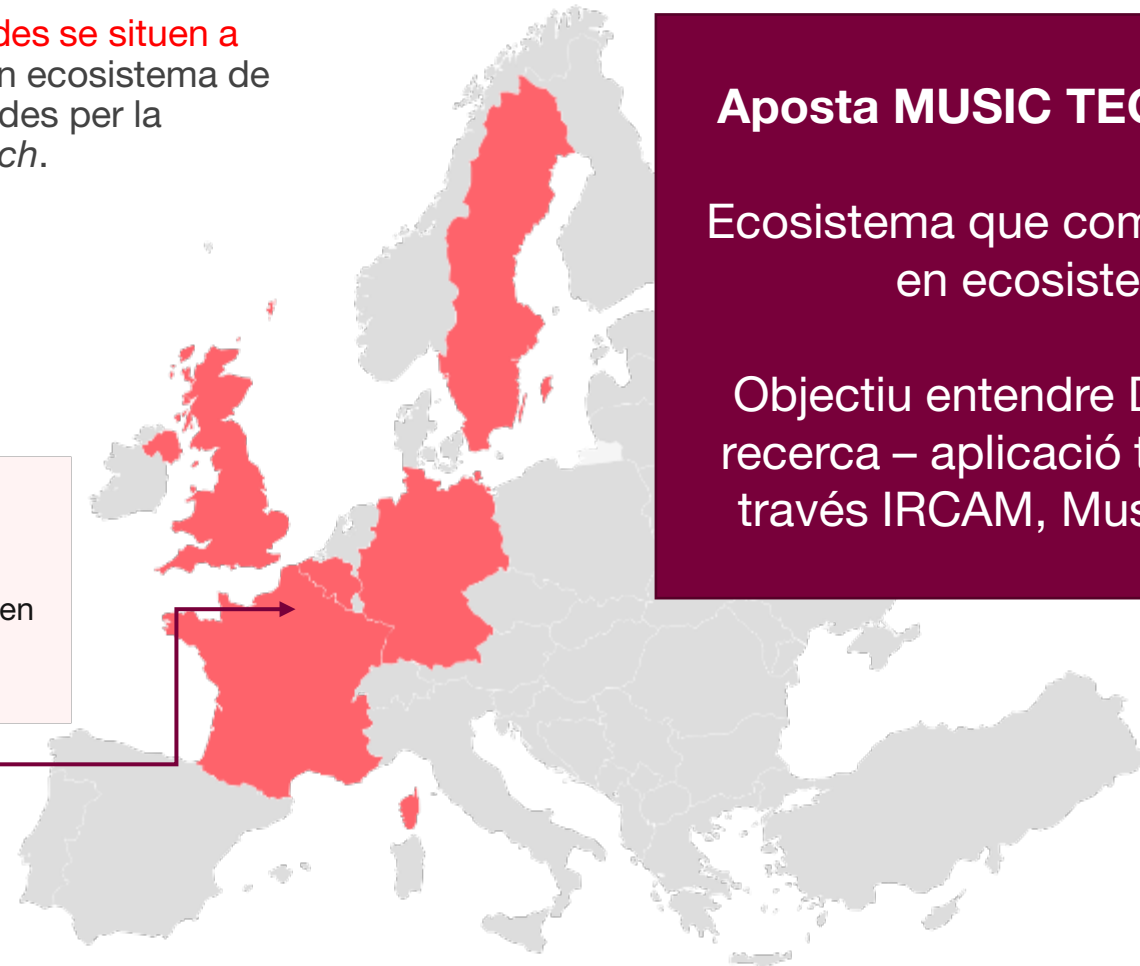
Aposta MUSIC TECH FRANCE + IRCAM

Ecosistema que com Catalunya té fortalesa en ecosistema de recerca

Objectiu entendre Desenvolupament gap recerca – aplicació tecnologia en sector (a través IRCAM, Music Tech, Sony CSL...)



- Iniciativa que aglutina indústria musical i *music tech*.
- Ecosistema de referència en recerca - IRCAM (Centre Pompidou).



Benchmarking d'iniciatives i ecosistemes de referència de la indústria musical: París - França

Music Tech France



- Organització que aglutina indústria musical i music tech a França
- Equip de treball = junta formada per players clau sector (Utopia, IRCAM Amplify, Radio France...)
- +80 socis, 6 partners
- Model 100% finançament privat
- Previst equip dedicat full time en curt termini



- Àrees de treball
 - Organització esdeveniments en l'àmbit de la innovació a la música: Trobades periòdiques en petit comitè per entre 3-4 membres de l'entitat i un Player global de la indústria, trobades temàtiques online, trobades per presentar un dels membres...
 - Ús plataforma Slack entre tota la comunitat per facilitar generació i compartició idees entre l'entitat i seus socis
 - Realització d'estudis i difusió coneixement entre sector
 - Portal ofertes laborals
- Exemple: "Breakfasts" Sessions d'un matí centrats en un convidat: gran empresa o institució que formi part del sector o amb interès en indústria musical. CLAU: 4-5 participants membres seleccionats per convidat
 - Empreses i entitats sector música: Sony CSL, Sony Music, Warner Music, Universal Music, Deezer, SACEM, SNEP...
 - Empreses altres àmbits creatius: Ubisoft
 - Grans corporacions: Air France, Orange, RATP (transports metropolitans)

Font: Entrevista i <https://www.musictechfrance.com/>

Benchmarking d'iniciatives i ecosistemes de referència de la indústria musical: París - França

IRCAM – IRCAM Amplify



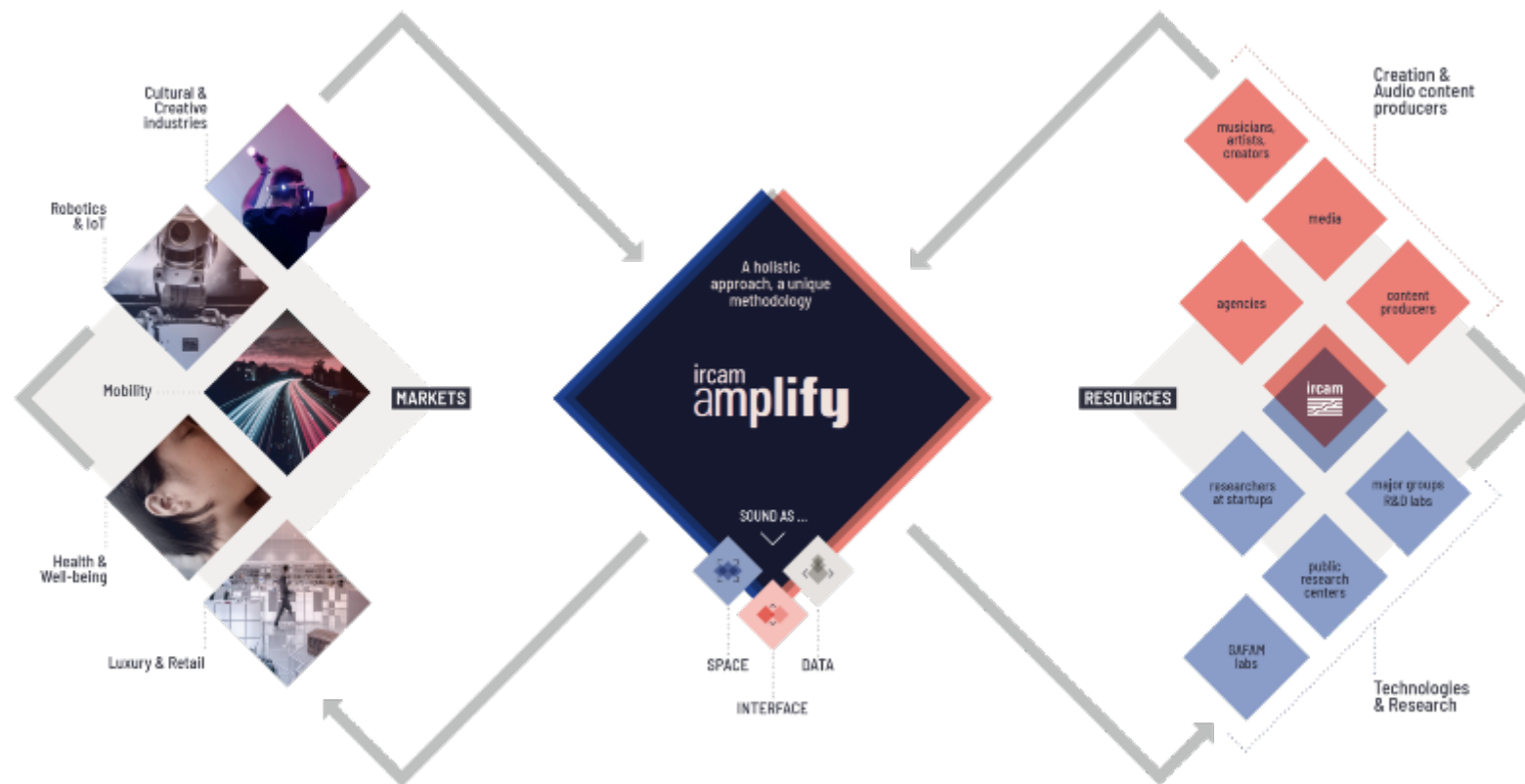
- **IRCAM**, Institute for Research and Coordination in Acoustics/Music, creat 1997, associat amb Centre Pompidou: un dels centres de recerca públic més grans del món dedicat a expressió musical i investigació científica > 120 collaborators
- Organització 2 espais de trobada anuals: **ManiFeste** que combina un festival internacional amb part acadèmica multidisciplinar i **Vertigo forum** que presenta canvis i innovacions tècniques i els seus impactes en creació artística
- **STMS research lab** (Sciences and Technologies for Music and Sound), té el suport del **CNRS** i la **Universitat de la Sorbonne**
 - **IRCAM Amplify** – Entitat jurídica pròpia. Creat 2019, 25 col·laboradors (10-15 desenvolupadors propis)
 - Participa en capital IRCAM, Caisse des Dépôts (entitat pública), Believe (distrib. Digital), ETRE (buss. Angel)
 - Objectiu inicial spin-off per comercialitzar les innovacions en audio de l'IRCAM, no només per música i sectors creatius, sinó també retail, mobilitat, smart cities, etc. So com a espai (disseny del so, 3D audio), so com a interfície (síntesis vocal, nous instruments, interacció amb gest i so), so com a dada (indexació i recomanació música, audio web)
 - Projectes creixents en àmbit experiència – funcionalització de la música (exemple perfums l'Oréal)
 - Evolució a projectes d'innovació. A partir necessitats de mercat, donen resposta a través solucions basades en coneixement IRCAM i/o solucions desenvolupades per IRCAM Amplify
 - Valorant possibilitat nou model de negoci, llicenciant solucions pròpies (exemple 3D audio, espacialització so)

Font: Entrevista i <https://www.ircam.fr/lircam>

Benchmarking d'iniciatives i ecosistemes de referència de la indústria musical: París - França

IRCAM – IRCAM Amplify

ircam
Centre
Pompidou



Font: Entrevista i <https://ircamamplify.com/en/>

Benchmarking d'iniciatives i ecosistemes de referència de la indústria musical: París - França

IRCAM – IRCAM Amplify

ircam
Centre
Pompidou



Interface

SOUND ON

SPICESONS
VICTOR&ROLF

THE INFRARED
SOUND for
VIKTOR & ROLF

THE INFRARED
SOUND
TURNED UP THE HEAT

Listening to a
perfume

Data

Detecting Music
Covers for
Soundaware

Identifying Cover
Versions of Live
Concerts

Font: Entrevista i <https://ircamamplify.com/en/>

Benchmarking d'iniciatives i ecosistemes de referència de la indústria musical: París - França

BPI France

bpifrance

- Banc d'inversió públic de França, ofereix solucions de finançament i inversió adreçades a diferents etapes empresarials (des de creació de l'empresa, a projectes d'innovació, acompanyament al creixement, suport a la internacionalització, etc.)
- Des de 2016 creen programes d'acceleració especialitzats en mercats
- Seguint agenda França 2030, prioritat Ind. Culturals i Creatives, defineixen programa ICC Le French Touch (1,45 M € conjunt del sector ICC), entre els quals programa d'acceleració música i arts escèniques
 - Objectiu programa acceleració: acompanyament en procés de reflexió estratègica per a les empreses
 - 18 mesos, impulsat desembre 2022
 - Cost total: 34-64k / empresa. Cofinançat entre 53% - 65% per BPI (resta a càrrec empresa)
 - 25 empreses participants. Ja establertes, "middle-strand", mínim 200k , 3 anys d'existència, activitat o projecte innovador. Mitjana 3,8M€. Selecció + open call conjuntament amb Ministeri de Cultura
 - Previ inici programa, avaluació model empresa per identificar reptes prioritaris + consens empresa
 - 1 expert intern programa (que busca consultor apropiat per cada empresa i fa follow-up) + 1 consultor extern escollit adhoc per a cada empresa
 - Acompanyament individual (consultoria, entre 3+10 i 10+20 dies, segons dimensió de l'empresa) + Acompanyament col·lectiu (6 dies de formació amb escola de negocis + 6 jornades espais de trobada i experts + webinars online)

Font: Entrevista

Benchmarking d'iniciatives i ecosistemes de referència de la indústria musical: París - França

BPI France

bpifrance

CONSEIL

POUR LES ENTREPRISE DE – DE 10 M€ DE CA

13 jours de conseil

Une mission d'entrée de 3 jours



10 jours de conseil complémentaires

POUR LES ENTREPRISES DE + 10 M€ DE CA

30 jours de conseil

Une mission 360° de 10 jours



20 jours de conseil complémentaires

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

UNIVERSITÉ

6 journées de formation dispensées par

KEDGE
BUSINESS SCHOOL

Stratégie, nouveaux Business Models

Enjeux de la transition énergétique et écologique

Financer et sécuriser son développement

Gouvernance interne et externe

Marque employeur

Leadership

**Enjeux structurants pour l'entreprise,
la transformation digitale
et la transition énergétique et écologique
feront partie intégrante des 6 journées**

ACCOMPAGNEMENT COLLECTIF

**RENCONTRES
FILIÈRE**

4 journées filière

Dédiées aux enjeux spécifiques de la filière
et construites sur mesure avec les partenaires



2 Journées business

pour faire des rencontres professionnelles



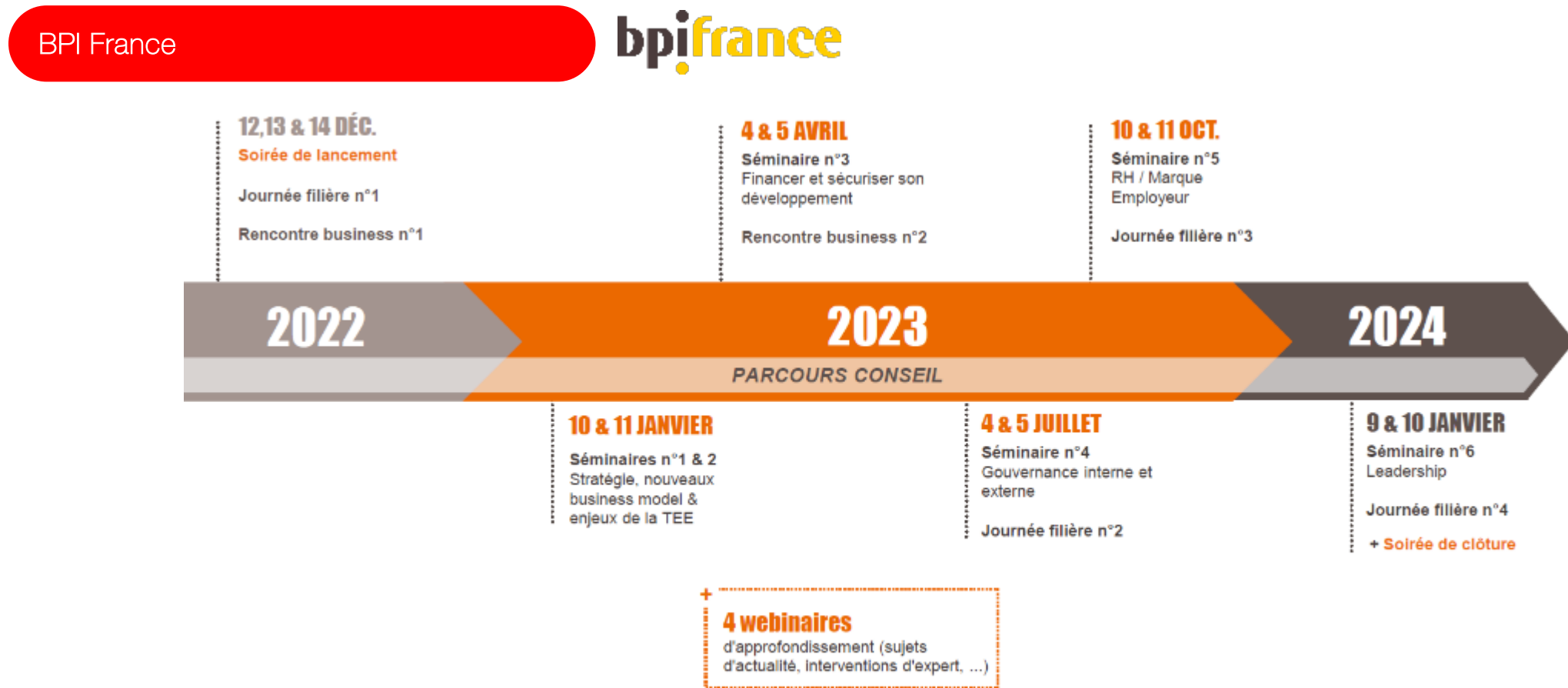
Des temps forts de promotion

4 webinaires « Regards d'experts »

Du partage d'expériences entre pairs

Font: Entrevista

Benchmarking d'iniciatives i ecosistemes de referència de la indústria musical: París - França



Font: Entrevista

Ecosistema a París - França – ecosistema encara en procés de connexió, però amb línies de treball que es complementen

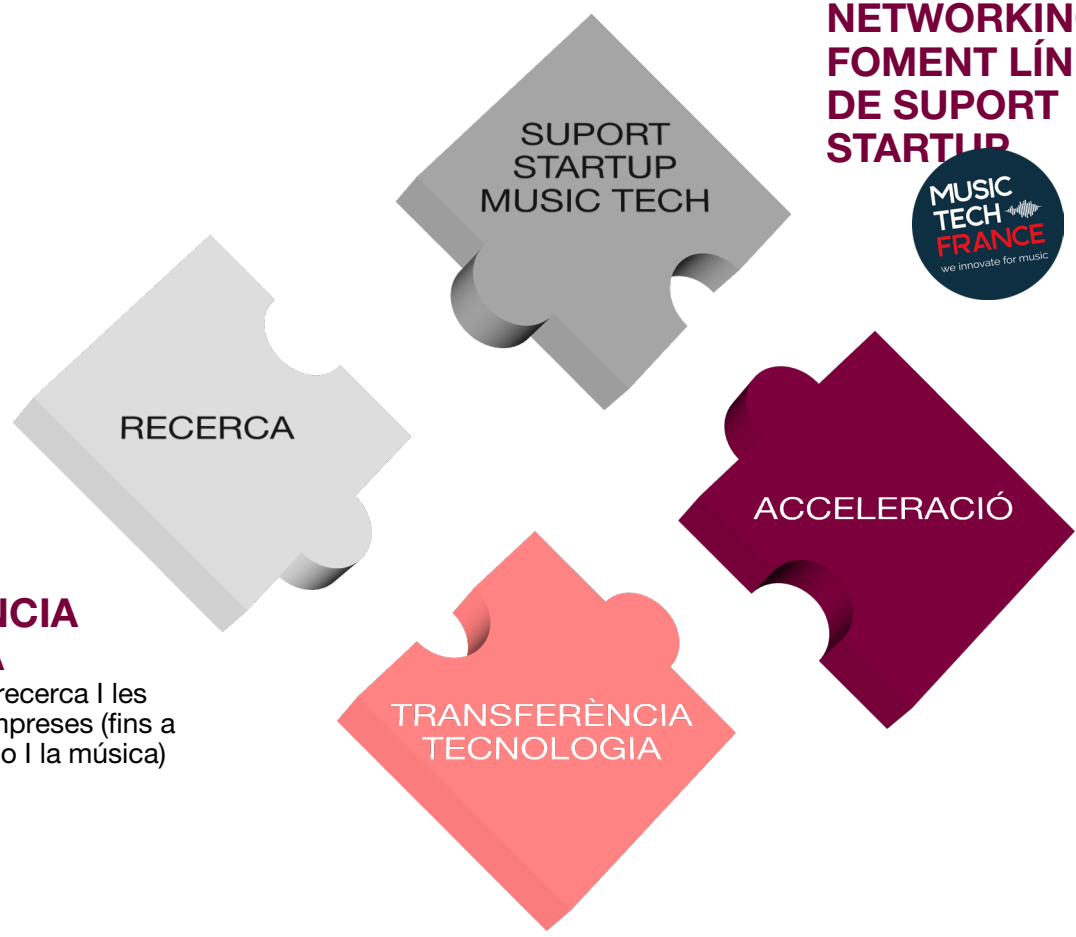
RECERCA

LIDERADA PER IRCAM I SONY CSL, QUE TREBALLEN EN ÀMBITS COMPLEMENTARIS (FUNCIONALITZAIÓ MÚSICA – EINES FOR THE ARTIST)

ircam
Centre
Pompidou



Sony CSL



TRANSFERÈNCIA TECNOLOGIA

Cobrint el gap entre recerca i les necessitats de les empreses (fins a funcionalització del so i la música)

ircam amplify

NETWORKING I FOMENT LÍNIES DE SUPORT STARTUP



cNM Centre national de la musique

ACOMPANYAMENT ESTRATÈGIC - ACCELERACIÓ

bpifrance

ACCIÓ
Catalonia g
Trade & Investment

Generalitat de Catalunya

Font: Elaboració pròpia

Fem avui l'empresa del demà

Conclusions del viatge

- Ecosistema a França encara amb reptes de connexió i coordinació entre tots els players, però amb un pas per davant: entitats complementàries, treballant des de recerca a innovació aplicada, fins suport startup i eines d'acceleració i acompanyament estratègic per a empreses establertes
- IRCAM com a referent però poc connectat amb ecosistema → IRCAM Amplify, dirigit a cobrir gap recerca i necessitats del mercat: des de coneixement IRCAM o d'altres, amb desenvolupadors propis i amb àrea forta en funcionalització de la música, però sempre enfocat a resoldre demandes del mercat
- Innovació se centra en:
 - Technology for artists
 - Functional Music
- Talent vinculat a recerca és pol atracció labs: SONY CSL Paris (on la meitat de l'equip està focalitzat en música)
- Entitats públiques d'acompanyament a l'empresa com BPI, amb programes especialitzats per al sector: Acceleració música i espectacles en viu
- Music Tech France encara amb recorregut curt, però amb massa crítica i voluntat organització i connectar-se amb entitats a nivell europeu
- Rol estratègic d'empreses que son part clau de la cadena de valor i per a les quals tecnologia i innovació és core del negoci, com Deezer i Believe
 - Capacitats pròpies de desenvolupament i innovació
 - Connexió amb ecosistema coneixement i recerca (Deezer amb CSNR, Believe – IRCAM Amplify)

Benchmarking d'iniciatives i ecosistemes de referència de la indústria musical

Wallifornia Musictech (Bèlgica)



- Hub per a connectar startups, professionals i inversor, ubicat a Liège, per al sector entreteniment i tecnologia amb 4 verticals, sent 1 d'ells música
- 3 àrees de treball:
 - Investing: connectar startups amb xarxa VC especialitzats
 - Venturing: organització acceleradores i programes sandbox
 - Connecting: organització esdeveniments a Bèlgica i a escala internacional
- Programa acceleració – 10 setmanes. Organitzat per LeanSquare, VC de Liège junt amb Les Ardentes Music Festival i Universal Music Group – 100% online
 - Mentorship individual amb experts
 - Presentacions en els Wallifornia Summit Demo days
 - Reunions 1 to 1 amb executius indústria i VC's
 - Acompanyament en preparació propostes finançament
- Start-up objectiu del programa d'acceleració
 - Access: Creació, Producció, Broadcasting, Streaming, Curation
 - Fan engagement: audience, user experience, immersive technologies
 - Value: monetization, optimization, monitoring, consulting, licenses & rights, ticketing
 - Smart venues

Font: <https://walliforniamusictech.com>

Benchmarking d'iniciatives i ecosistemes de referència de la indústria musical

MusicTech Germany



- Associació de l'àmbit music tech a nivell alemany, situada a Berlín
- Berlín una de les ciutats europees de referència tant en music tech com en indústries creatives i culturals
 - Aglutina tant empreses hard com software, així com promotors, desenvolupadors i també artistes i institucions de recerca com Fraunhofer IDMT (no ubicat a Berlín)
 - Àrees de treball: dinamització del sector, notorietat i posicionament de la indústria a Alemanya, creació i publicació d'estudis del sector, tallers per a fomentar projectes d'innovació...
 - Altres entitats de referència que formen part ecosistema Berlín: APX (acceleradora també ubicada a Berlín que forma part de xarxa acceleradores amb qui treballa Universal), Berlin Music Commission (xarxa Musica a Berlín) Music Pool Berlin, com a grup que dona assessorament a creadors i nous professionals en l'àmbit de la música, Most wanted: Music (2n esdeveniment en sector música a Alemanya)

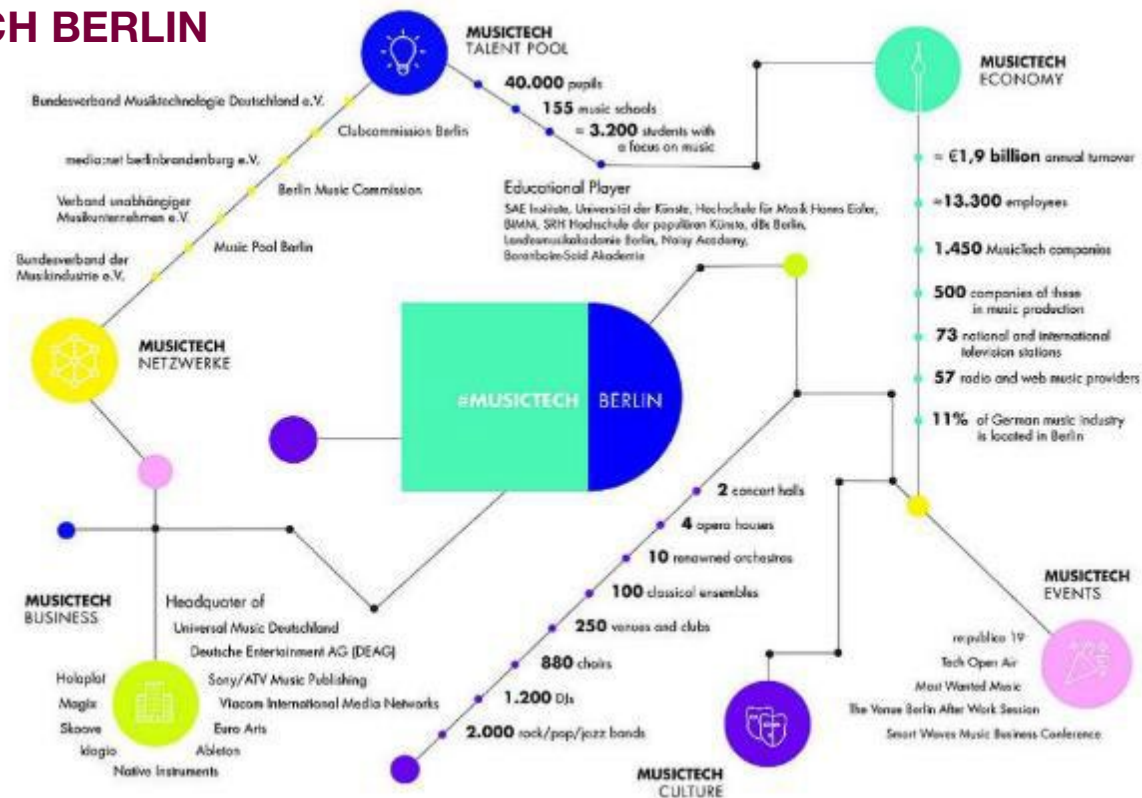
Font: <https://www.music-tech.de/>

Benchmarking d'iniciatives i ecosistemes de referència de la indústria musical

MusicTech Germany



Ecosistema MUSIC TECH BERLIN



Font: <https://www.businesslocationcenter.de/musictech/>

Benchmarking d'iniciatives i ecosistemes de referència de la indústria musical

STHLM Music City (Suècia)

STHLM Music City
where music >< tech meet

- Iniciativa que busca connectar music tech i sector musical. Compta amb suport Invest in Stockholm
- País de referència per presència líders mundials music tech (Spotify, Soundcloud) i 3r autor mundial en # hits (Max Martin, 3r creador després Lennon/McCartney)
- 2016 a regió Estocolm s'identifiquen fins a 25 empreses music tech, amb +1000 treballadors i inversió +560 M \$ (/ 892 M \$ total investments en tech sector)
 - STHLM Music City organitza amb Invest In Stockholm jornades, conferències en Creative Tech
 - Aparador Nordic Music Tech
 - Organització i participació meetups del sector, local i internacional amb partners com Wallifornia
 - Organització amb altres partners music tech europe de Next Stage Challenge (per fomentar noves solucions per reduir impacte pandèmia covid19 en música en viu)

Font: <https://www.investstockholm.com>

Benchmarking d'iniciatives i ecosistemes de referència de la indústria musical

STHLM Music City (Suècia)

STHLM Music City
where music >> tech meet



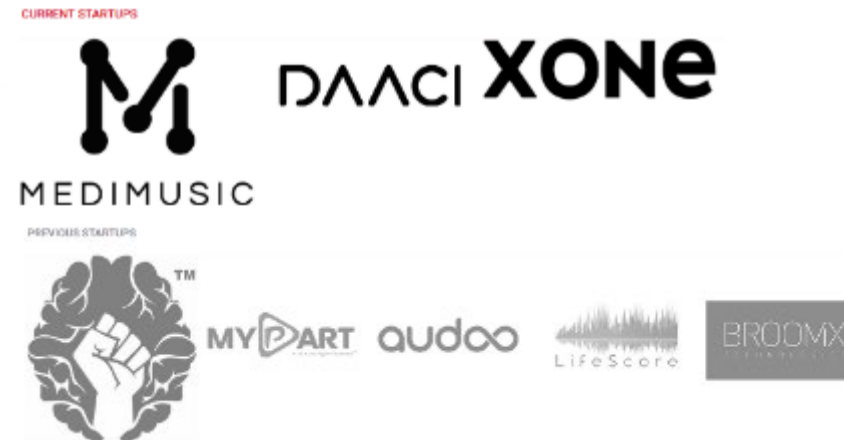
Font: <https://www.investstockholm.com>

Benchmarking d'iniciatives i ecosistemes de referència de la indústria musical

Abbey Road Red (UK)



- Creada el 2015, primera acceleradora music tech a Europa
- Part grup Universal Music (origen en Departament d'Enginyeria i Desenvolupament d'EMI – REDD, des d'on es va crear consoles de gravació modernes, sistema stereo, etc.)
- Incubació de 19 empreses, que han aixecat +80 milions \$ i tenen actualment una valoració de +300 milions \$




- Board format per directius Abbey Road Studios + 11 perfils tech, digital i innovació Universal Group Music (responsables CTO, new digital Business, ecommerce...)
- Xarxa de mentors entre indústries musicals a escala internacional, d'àmbits i baules diferents del sector (streaming com Spotify, grans tecnològiques com Google, empreses music tech com Pandora, recerca com Stanford University...)


Font: <https://www.abbeyroad.com/the-incubator>


Benchmarking d'iniciatives i ecosistemes de referència de la indústria musical


Abbey Road Red (UK)




- 
 - **Six-month** incubation programme **tailored to the precise development needs** of each business

- 
 - **Bespoke aspects** covered include product development & strategy, pitch enhancement, consumer marketing, PR, business planning, legal workshops, business development, technology diligence, industry connections, and much more
 - A suite of more **standardised modules** are also available to help founders and their teams learn about and navigate the complex landscape of the music business, for example a guide to music licensing; marketing best practice etc.
 - Delivered by the Red team and mentors from Abbey Road, UMG and our external network in dynamic formats from workshops to one-on-one coaching and advisory sessions, business development introductions and more

- 
 - We connect start-ups with **key people of influence in the industry**, as well as specialist advisors and Abbey Road Red alumni to inspire, guide and facilitate platform and business development

- 
 - Abbey Road Studios provides each business with an invaluable **brand platform to generate PR** about their business via Red and the Studios' PR agency and social media platforms; we thread our start-ups into our narrative, media story and opportunities, giving each a powerful platform for exposure
 - We also encourage **founders to spend time at the studios**, either hosting meetings or working to build that connection, and to host exclusive events using their studio time allocation
 - The **Abbey Road Red Demo Day** is an **annual showcase event** in Abbey Road's legendary Studio Two, giving each participant in the incubator a platform to pitch to a room of top tier executives from the music industry, press, VC and Angel investors, advisors, marketeers and more

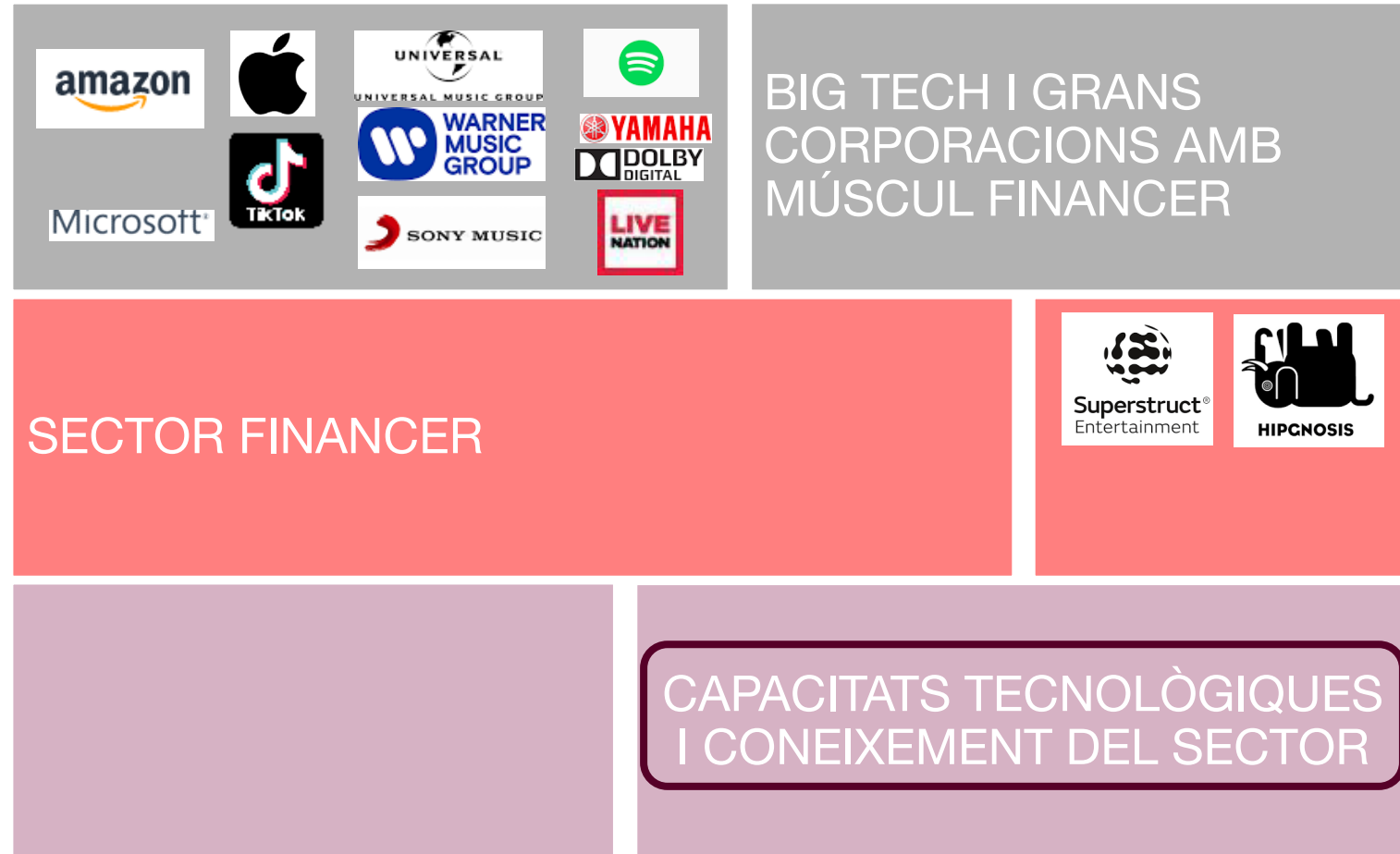
- 
 - In return for the considerable value our programme brings to each participant, we ask for **two per cent** in equity when a start-up joins the programme with an option to invest in a later funding round at market value, as well as the option to add an observational board member with no voting rights

Font: <https://www.abbeyroad.com/the-incubator>

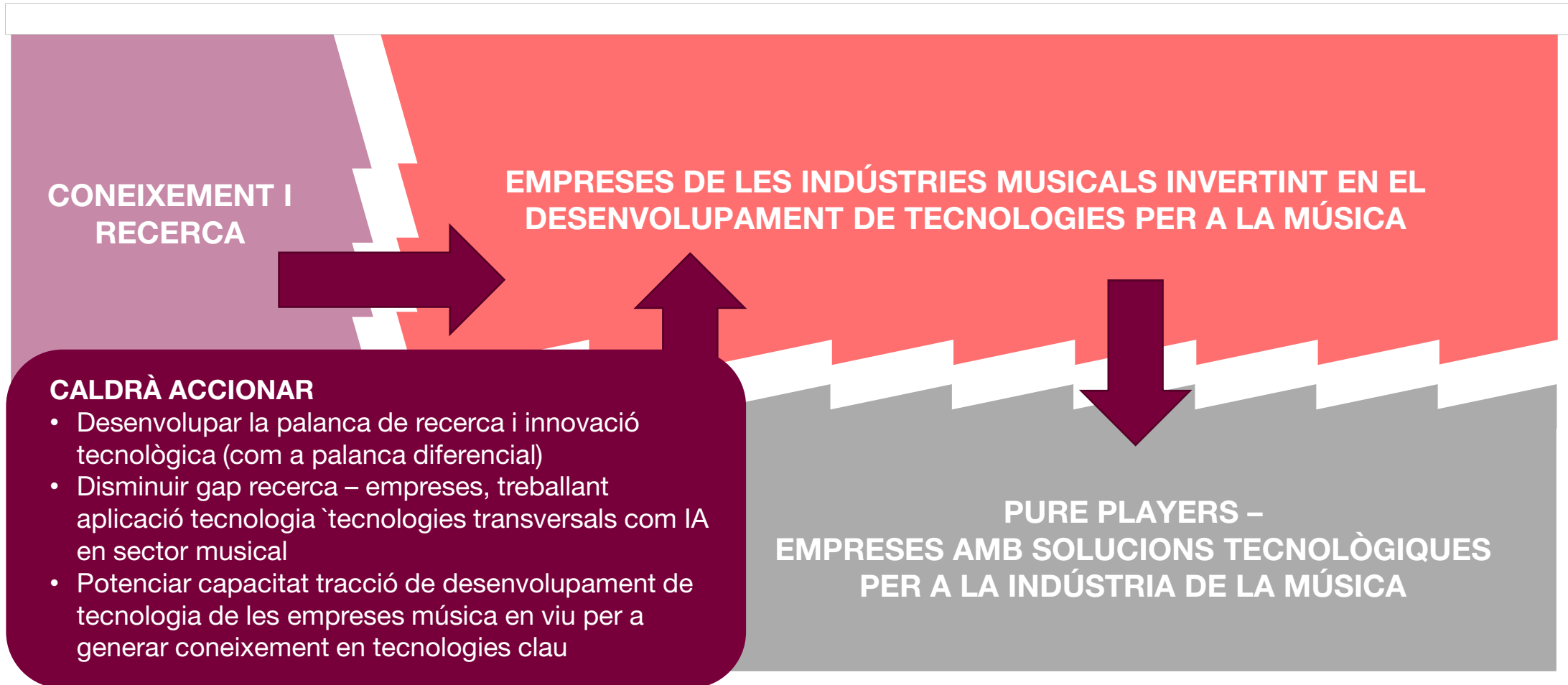
5. Conclusions i recomanacions finals

A Catalunya ens hem de centrar en desenvolupar la palanca de capacitats tecnològiques i coneixement

- Les indústries musicals es poden desenvolupar a partir de tres tipus de palanques: les grans tecnològiques i grans corporacions amb múscul financer, el sector financer o les capacitats tecnològiques i de coneixement del sector
- **A Catalunya ens hem de centrar en desenvolupar la palanca que existeix i és diferencial: les capacitats tecnològiques i coneixement**



Tres grans reptes per a posicionar les indústries musicals com ecosistema d'innovació referent



Font: ACCIÓ

Proposta àrees de treball

Suport dinamització iniciatives del sector cap a projectes d'innovació col·laboratius al sector

- Music tech – com a categoria dins startups, projectes d'innovació, etc.
- Música en viu
- Suport artista (creació i producció)
- Funcionalització de la música

Coordinació TOT ecosistema coneixement i recerca “IRCAM Amplify de tot sistema”

- Coordinar capacitats de tot l'ecosistema (MTG, altres grups de recerca, iniciatives IA transversals i grups de recerca Bigtech)
- Connectar amb necessitats del mercat - projectes d'aplicació
- Generació spinoff

Programa d'acceleració i acompanyament empresarial especialitzat Tech for Music amb escola de negocis

- Empreses locals
- Empreses internacionals (via/eina atracció empreses)

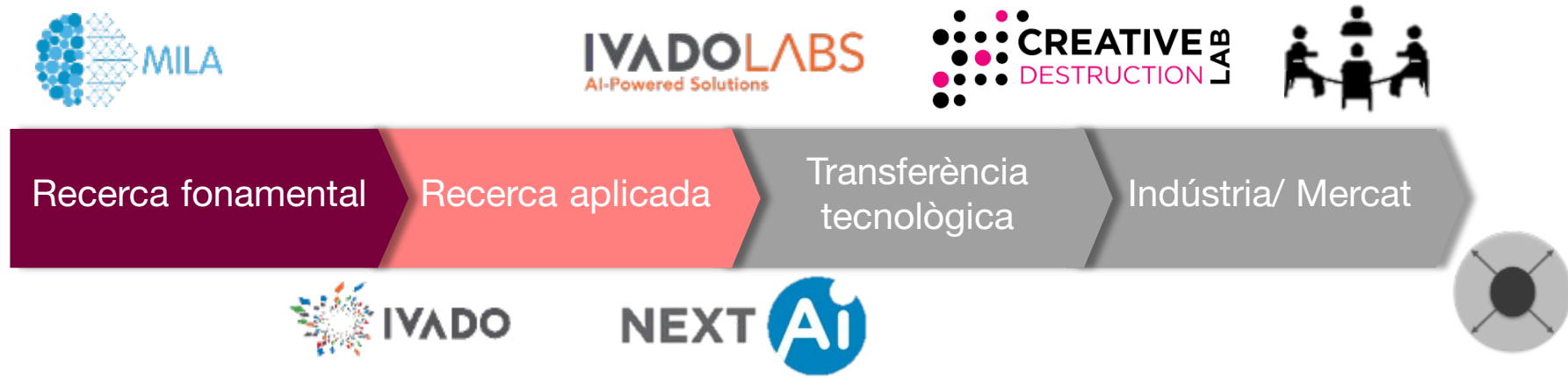
Desenvolupament i estructuració d'instruments financers

- Suport en la inversió i/o adquisició de solucions tecnològiques per a la indústria

Exemple coordinació capacitats ecosistema: Ecosistema IA Montreal - Canadà




Exemple coordinació capacitats ecosistema: Ecosistema IA Montreal - Canadà




TRL >5


IVADO LABS AI-Powered Solutions




CENTRE DE RECHERCHES MATHÉMATIQUES




HEC MONTRÉAL




POLYTECHNIQUE MONTRÉAL




GERAD




CIRRELT




DIRO



t³ techlab



MILA



Université de Montréal

- No fa recerca, la coordina. Finestra única per a la indústria
- Orientat a la solució de reptes tecnològics de la indústria (especialment vinculada al programa nacional SCALE AI, que busca aplicació en Supply Chain Management)

Exemple programa acceleració especialitzat: BPI France

BPI France

bpifrance

CONSEIL

POUR LES ENTREPRISE DE – DE 10 M€ DE CA

13 jours de conseil

Une mission d'entrée de 3 jours



10 jours de conseil complémentaires

POUR LES ENTREPRISES DE + 10 M€ DE CA

30 jours de conseil

Une mission 360° de 10 jours



20 jours de conseil complémentaires

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

UNIVERSITÉ

6 journées de formation dispensées par

KEDGE
BUSINESS SCHOOL

Stratégie, nouveaux Business Models

Enjeux de la transition énergétique et écologique

Financer et sécuriser son développement

Gouvernance interne et externe

Marque employeur

Leadership

**Enjeux structurants pour l'entreprise,
la transformation digitale
et la transition énergétique et écologique
feront partie intégrante des 6 journées**

ACCOMPAGNEMENT COLLECTIF

**RENCONTRES
FILIÈRE**

4 journées filière

Dédiées aux enjeux spécifiques de la filière
et construites sur mesure avec les partenaires



2 journées business

pour faire des rencontres professionnelles

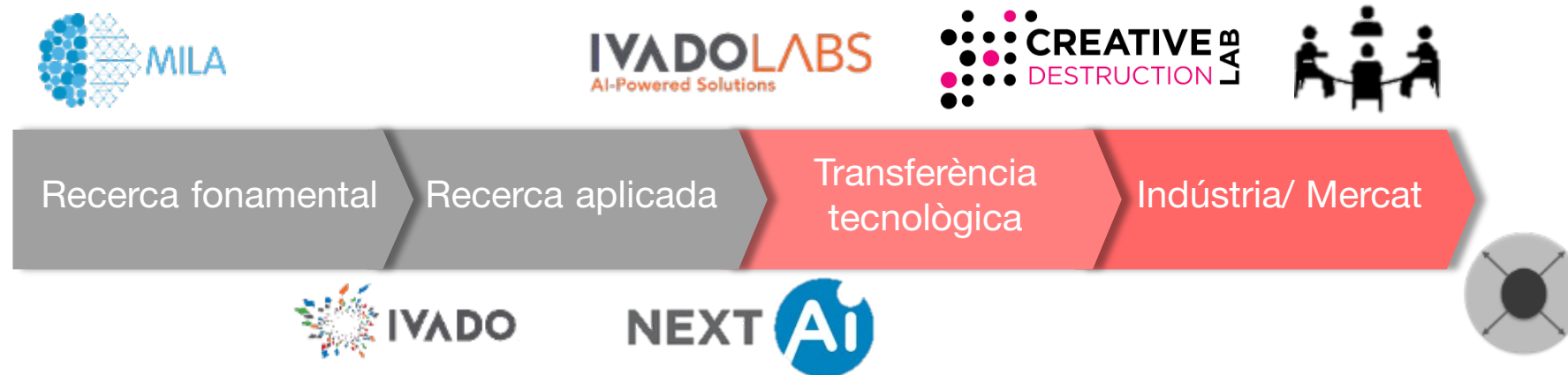


Des temps forts de promotion

4 webinaires « Regards d'experts »
Du partage d'expériences entre pairs

Font: Entrevista

Exemple programa acceleració especialitzat: IA – Montreal - Canadà



Punts clau per l'èxit del programa:

- Liderat per una **escola de negocis de prestigi – HEC Montreal** i especialitzat en un àmbit concret (capta l'interès de la indústria i de la ciència)
- **Mentors provinents de la indústria i de la ciència d'alt nivell**
- **45% de les candidatures provenen de fora del Canadà** → Molta competitivitat i major massa crítica
- 240 candidatures → 50 participants → **30 finalitzen** (procés molt selectiu, 6 empreses cauen a cada sessió -5 sessions-)

Annexos

Metodologia per al mapatge de les indústries musicals a Catalunya

- Integració de bases de dades prèvies vinculades a indústries musicals a Catalunya (mapatge indústries creatives i culturals a Catalunya – Departament de Cultura – ICEC).
- Recerca i incorporació d'empreses de codis sectorials o amb paraules clau relacionades amb les indústries musicals a Catalunya (concerts, música, artistes, discogràfiques, etc.).
- Recerca i incorporació d'empreses startups relacionades amb la música, empreses *music tech* i altres a empreses mencionades / recomanades en entrevistes a Catalunya (estudi ICEC, altres fonts proporcionades per ICEC, socis BCN Music Tech Hub).
- Descàrrega de les dades de totes les empreses amb dades disponibles i d'alguna dels últims 4 anys via les aplicacions SABI Online i Orbis.
 - S'han inclòs empreses que tot i no estar especialitzades en l'àmbit de la música han estat referenciades com a clau del segment tant per dedicació com per volum de negoci absolut en aquest àmbit.
 - No s'han inclòs autònoms ni societats mercantils vinculades a l'activitat de creació musical (artistes, orquestres, grups musicals...).
- Anàlisi individual de les empreses descarregades per a categoritzar l'activitat i segment al qual pertany l'empresa o descartar si no hi ha relació rellevant amb les indústries musicals.
- Dades utilitzades i tractament dades de facturació:
 - Any de facturació: 2022, sempre que les dades per a aquest any fossin disponibles. Si no ho eren, s'ha utilitzat l'última dada disponible.
 - Dades no disponibles (n.d.) estimades en tots els casos.
 - En els casos d'empreses de tall generalista o sense especialització clara en l'àmbit musical, però que tot i així tenen un volum de negoci absolut rellevant en el segment, s'ha estimat el % de facturació i treballadors provinent d'aquest àmbit, a l'hora d'incloure'l en suma total.

Llistat d'entrevistes

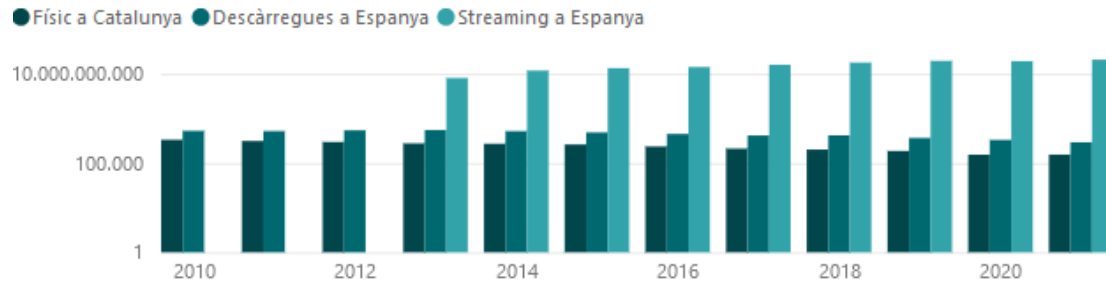
Empresa	Persona de contacte entrevistada	Activitat de l'empresa
SONOSUITE + LA CÚPULA + MUSIC TECH HUB BCN	Jose Luís Zagaceta (director + president BCN Music Tech Hub)	Plataforma per a distribució i agregació continguts
CRUÏLLA	Jordi Herrerueta (director)	Promotora festival Cruïlla
SÓNAR	Ricard Robles (codirector)	Promotora festival Sónar / Sónar +D
EURECAT	Adan Garriga (responsable àrea Media)	Àrea Media technologies (majoritàriament so)
BMAT	Jaume Vintró (COO)	Reconeixement àudio per a monitorar difusió música
UPF - MUSIC TECH. GROUP	Sergi Jordà (professor associat)	Grup de recerca de referència en <i>music tech</i>
UPF - MUSIC TECH. GROUP	Xavier Serra (director)	Grup de recerca de referència en <i>music tech</i>
GUZZU	Arnau Sabaté (fundador i CEO)	Startup – Tecnologia Web3 - Esdeveniments
RAZZMATAZZ	Lluís Torrents (director)	Sala de concerts i espai musical
LA CANADA	Alba Berneda (partner i responsable producció)	Productora audiovisual d'anuncis i videoclips de referència
MOOD MEDIA	Valentina Candeloro (directora de MKT) i Isabel Sola	Servei d'equipaments per a música per a establiments
DOLBY RESEARCH	Joan Serrà (director grup de recerca mundial)	Grup de recerca de Dolby ubicat a Barcelona
FLUGE	Enrique Jiménez	Distribuïdor equipament concerts
CVC	Alicia Fornós	Grup anàlisi i lectura partitures
PRIMAVERA SOUND + SALA APOLO	Albert Guijarro (director)	Promotora festival Primavera Sound + altres Sala de concerts i espai musical
UNISON + SOUND DIPLOMACY	Jordi Puy (director i també president Unison)	Consultoria ciutats en estratègia <i>music city events</i>
SONY MUSIC SPAIN	José Maria Barbat (director Sony Music Spain)	Segell discogràfic MNC
UNIVERSAL MUSIC SPAIN	Narcís Rebollo	Segell discogràfic MNC
LIVE NATION (Oficina BCN)	Pepe Rodríguez (director Barcelona)	Multinacional promotora i <i>ticketing</i>

Agenda del viatge

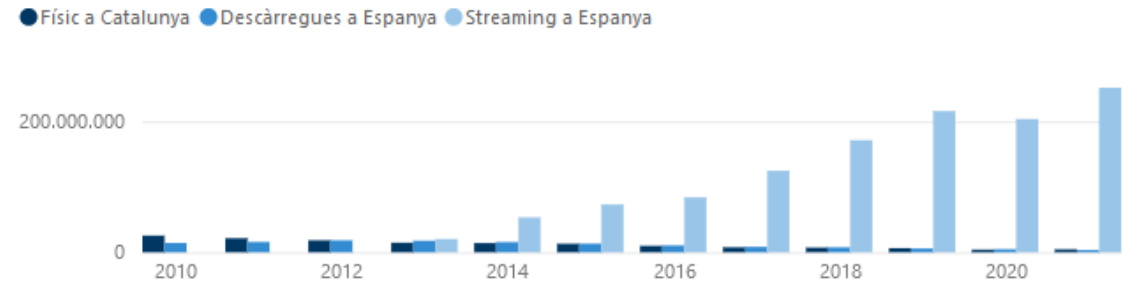
Dimecres 31 de maig	Dijous 1 de juny
<p>Music Tech France</p> <p>Organització que aglutina indústria musical i music tech a França Equip de treball = junta formada per players clau sector (Utopia, IRCAM Amplify, Radio France...) +80 socis, 6 partners Agrupar music tech startups Connectar startups i grans grups (dins i fora del sector de la música) Estructurar el sector Regular meetings per networking, connexió big players dins i fora sector</p>	<p>IRCAM – IRCAM Amplify</p> <p>IRCAM, Institute for Research and Coordination in Acoustics/Music, associat amb Centre Pompidou: un dels centres de recerca públic més grans del món dedicat a expressió musical i investigació científica > 160 collaborators.</p> <p>El 2020, creen Ircam Amplify, una spin-off per comercialitzar les innovacions en àudio de l'IRCAM, no només per música i sectors creatius, però retail, mobilitat, smart cities, etc.</p> <ul style="list-style-type: none"> • So com a espai (disseny del so, 3D audio) • So com a interfície (síntesis vocal, nous instruments, interacció amb gest i so) • So com a dada (indexació i recomanació música, audio web)
<p>BPI France</p> <p>Instrument públic inversió Startups. Té programa específic acceleració "música i espectacles en viu"</p>	<p>Deezer</p> <p>Empresa de les top10 al món en streaming música Capacitats pròpies desenvolupament i innovació Interacció ecosistema</p>
<p>Sony CSL Paris</p> <p>Un dels 4 instituts CSL que té Sony a escala mundial. Complexity science, data science and artificial intelligence applied to language, music, creativity and sustainability</p>	<p>(fora del viatge, Utopia, part de la junta de Music Tech Hub, i perfil amb coneixement de l'ecosistema d'innovació en música de Barcelona)</p>

Dades de consum de la música a Catalunya i a Espanya

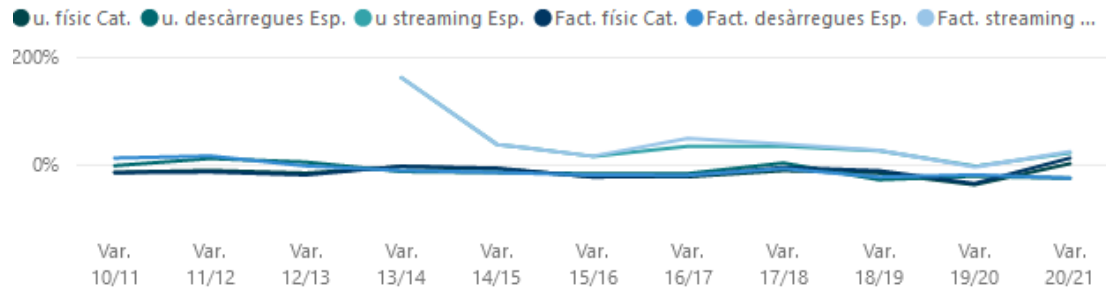
Nombre d'unitats venudes. Font: GFK



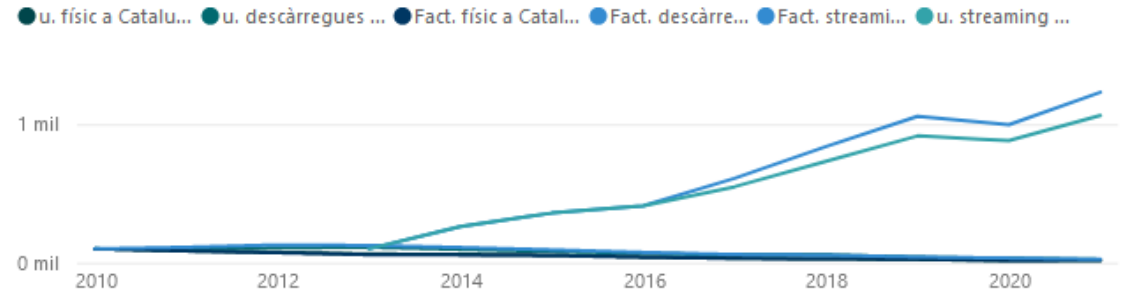
Facturació de la venda de música. Font: GFK



Unitats venudes i facturació. Variació interanual



Unitats venudes i facturació. Variació base 2010=100



Comentaris

"Els hàbits de consum de música han propiciat que tant el nombre de vendes de discos físics com la facturació hagin caigut de forma continuada des de l'any 2010. Segons GFK, i amb una cobertura de dades del 84%, l'any 2010 es van vendre 2,03 milions d'unitats i l'any 2021 se'n van vendre 0,30 milions (amb una certa recuperació respecte de les xifres del 2020).

En canvi, l'evolució de l'streaming (Spotify, etc.) a Espanya gaudeix d'un fort creixement: en els darrers 5 anys ha triplicat la facturació de les escoltes online.


Font: ICEC amb dades GFK i altres

Gràcies!

Passeig de Gràcia, 109
08008 Barcelona

accio.gencat.cat
catalonia.com

 @accio_cat
@Catalonia_TI

 [linkedin.com/company/acciocat/](https://www.linkedin.com/company/acciocat/)
[linkedin.com/company/invest-in-catalonia/](https://www.linkedin.com/company/invest-in-catalonia/)

Més informació sobre el sector, notícies i oportunitats:

<https://www.accio.gencat.cat/ca/sectors/turisme-cultura-oci-esports-restauracio/>

