

Pais: **Chile**
Fecha: **2014-11-10**
Medio: **Estrategia**

Sección: **Ambito Empresarial**
Página(s):14

Baja el Pulso de la Industria de Conciertos Masivos en Chile

A pesar de que hoy Chile es una parada obligada para cualquier músico que ponga un pie en Sudamérica, la industria ha comenzado a notar una alarmante baja tanto en la afluencia de público como en las ventas. A ello se suma la incertidumbre sobre el nuevo sistema de tributación que, en este momento, se discute con el SII.

Hoy pasan por Chile artistas con los que antes ni nos atrevíamos a soñar; Roger Waters, The Cure o Paul McCartney son vivos ejemplos de ello. Esto da la ilusión de que la industria de los espectáculos musicales masivos está en auge. Y claro, existe una mejor parrilla de artistas, pero la afluencia de público y las ventas vienen disminuyendo desde el 2013. ¿Cómo se explica una situación tan ambivalente? A continuación, diversos ejecutivos de la industria dan su interpretación del actual escenario.

Bajan Ventas

Según el más reciente informe del INE –en conjunto con el Consejo Nacional de la Cultura y las Artes CNCA–, tanto el número de funciones pagadas como la asistencia a estos disminuyó considerablemente entre el 2012 y el 2013. Además, según Jorge Ramírez, gerente general de la Asociación Gremial de Empresas Productoras de Entretenimiento y Cultura (Agepec), “las ventas del año 2014 han experimentado una baja importante de entre un 15% a un 20% comparadas con mismo período 2013. Los datos son elocuentes; 291 eventos en 2012; 257 en 2013 y una proyección de 233 para 2014”.

Por otro lado, desde DG Medios observan que sus ventas “han ido en ascenso”, pero que, al mismo tiempo, “el 2014 fue un año que tuvo menos conciertos debido al mundial; las giras mundiales se detuvieron dos meses”.

Alfredo Alonso, socio de la productora Bizarro, indica a su vez que, aunque notan un 40% de aumento en sus ventas en comparación al 2013, les “está yendo mejor que al resto del mercado”, a lo que agrega que “durante crisis o desaceleraciones, el gasto en entretenimiento crece”.

Desaceleración, sobreoferta y producto suntuario

Ramírez, en tanto, agrega que los factores de dichas bajas pasan por tres factores: “desaceleración, sobreoferta y que se trata de un producto suntuario”. Más aún, el ejecutivo de la asociación gremial y dueño de Multimúsica advierte sobre un sombrío escenario: “Si la facturación ha estado en niveles históricos de US\$100 millones a US\$125 millones al año, los factores anteriores podrían hacer caer hasta un 35% esta cifra. Por ende, el campo laboral que hoy emplea de 100 a 1000 personas por evento –desde una pequeña sala hasta un Estadio– podría generar un desempleo muy complejo en esta industria”.

A ello, Ramírez suma la “todavía difusa postura del SII sobre la normativa que grava los impuestos a los artistas internacionales. De prosperar la idea de imponer tributos a insumos como carga o pasajes –que son un gasto y no un ingreso– la caída podría ser muy relevante”.

Christian Fernández, de Fénix Entertainment, advierte que en la industria están “haciendo lo imposible para mantener

los flujos de gente... y justo en ese contexto aparece toda esta situación de los impuestos, de que quieren cobrar renta sobre gastos. No queremos terminar contra la pared y vernos obligados a aumentar los precios. Sabemos que eso es un tiro en la sien". A ello, Alonso –de la productora Bizarro– agrega que "el precio de las entradas subirá por efecto de las tributaciones adicionales. Eso, o se harán menos conciertos".

También existe, según Fernández, una sobreoferta de artistas: "hoy en día, los artistas que se quieren ganar el pan tienen que salir a tocar, estar arriba de la tarima", pero a la vez "hay muy pocos que están casados con productoras". Ello complica la organización o la fijación de shows, en tanto basta con una mejor o más cómoda oferta para que el músico cambie de opinión.

Variaciones en los precios

Sobre las variaciones en los precios, Ramírez acota que "el alza del dólar ha sido un tema muy sensible. Desde, por ejemplo, \$480 a niveles de incluso \$600. Eso es un 20% de alza que no hay modo de que finalmente no se traspase a precio. La inmensa mayoría de un costo artístico internacional es en dólares: honorarios, carga, pasajes".