Spotify volverá a subir sus precios en breve

Spotify se convirtió, en su lanzamiento, en el gran catalizador de la música digital, una promesa de acceso global que transformó la industria para siempre, demostrando que el modelo de streaming no solo era posible, sino también un gran acierto. Sin embargo, el tiempo ha ido revelando los matices de ese pacto: en un mercado donde la competencia no deja de apretar, las decisiones estratégicas comienzan a tensar cada vez más la relación con sus usuarios. **Spotify, una vez más, se prepara para mover ficha**, y no parece que lo haga a favor de quienes lo han mantenido en la cima.

Según informa el Financial Times, **Spotify aplicará a partir de junio una nueva subida de precios en varios de sus mercados principales, incluidos numerosos países de Europa y América Latina**. Se trata del segundo incremento importante en menos de un año en varios mercados, y afectará tanto a los planes individuales como a los familiares y de estudiantes. Aunque los detalles exactos de cada mercado aún no se han hecho públicos, la tendencia apunta a aumentos de entre uno y dos euros o dólares mensuales. Una medida que Spotify justifica por el aumento de costes operativos y la necesidad de seguir invirtiendo en nuevos contenidos.

Sin embargo, **esta subida no vendrá acompañada de una mejora en la calidad del servicio en su modalidad estándar**. Cuatro años después de anunciar su esperado plan de audio en alta fidelidad (HiFi), los usuarios de Spotify seguirán accediendo a su catálogo con la misma compresión de siempre. Fue en febrero de 2021 cuando la plataforma presentó oficialmente su proyecto para ofrecer sonido de calidad superior, una noticia que generó grandes expectativas. Desde entonces, las promesas se han repetido en varias ocasiones, siempre con vaguedades y sin concretar fechas. La última insinuación tuvo lugar en noviembre de 2024, cuando Spotify volvió a adelantar –otra vez– su plan HiFi, bajo el nombre no oficial de “Supremium”, como también te contamos entonces.

El matiz importante, entonces y ahora, es que ese ansiado audio de alta fidelidad no formará parte del plan básico. Spotify planea ofrecerlo exclusivamente a través de una nueva suscripción premium de precio superior, separando así la calidad sonora del acceso general al catálogo. Esta estrategia contrasta

con la de sus principales competidores: **Apple Music, Amazon Music y Tidal ya ofrecen audio en alta resolución o calidad sin pérdidas dentro de sus planes estándar**, sin cargos adicionales significativos. La diferencia plantea una seria duda sobre el valor comparativo que Spotify está ofreciendo a sus usuarios frente a otras plataformas.

Más allá del audio, Spotify arrastra un historial reciente de polémicas que han afectado a su imagen pública. En 2022, **artistas de la talla de Neil Young, Joni Mitchell y Nils Lofgren retiraron sus catálogos de la plataforma** como protesta por sus políticas de contenido. Estas pérdidas no solo golpearon su reputación, sino que revelaron una tensión latente entre el modelo de negocio de Spotify y las expectativas éticas y artísticas de parte de su comunidad.

La combinación de subidas de precio continuadas, promesas incumplidas sobre mejoras cualitativas y pérdida de confianza de algunos sectores clave plantea un desafío importante para Spotify. Mientras diversifica sus fuentes de ingresos —incursionando en podcasts, audiolibros y otros contenidos—, la plataforma corre el riesgo de erosionar su base de usuarios más leales, especialmente en u**n momento donde la sensibilidad al precio y la exigencia de calidad son más altas que nunca**.

Personalmente, **me pregunto si Spotify no estará agotando la paciencia de quienes, durante años, han aceptado las reglas de su juego**. Subir precios sin ofrecer mejoras palpables, y hacerlo además en un contexto donde la competencia ya entrega más por menos, parece un movimiento arriesgado. Quizá la verdadera pregunta sea cuánto tiempo más podrá sostener su liderazgo sin reforzar aquello que originalmente le dio sentido: ofrecer a todos la mejor música posible, sin concesiones.

MUY COMPUTER