Kazumasa Izawa,
Presidente de JASRAC

PROYECTOS PARA CONSTRUIR LAS INFRAESTRUCTURAS DEL MAÑANA

Dado que los ingresos digitales han aumentado considerablemente en los últimos cinco años, JASRAC, la sociedad musical japonesa, ha trabajado activamente para reforzar su infraestructura a través de diversos proyectos diseñados para gestionar el creciente volumen de transacciones y garantizar la precisión de los datos.

Entre los proyectos clave, JASRAC y otras OGC de la región de Asia-Pacífico han unido sus fuerzas en torno al *Global Digital Service Data Exchange* (GDSDX). El GDSDX es una plataforma común para compartir datos de obras previamente identificadas para la música utilizada por los servicios digitales, con miras a que la plataforma sea utilizada por todas las sociedades musicales miembros de la CISAC en el futuro.

Para JASRAC, este proyecto está diseñado para responder a la explosión del volumen de obras musicales utilizadas por los servicios digitales, que debilita la capacidad de las OGC para rastrear e identificar todos los usos de forma más eficiente y menos laboriosa. JASRAC financia los costes de desarrollo de este proyecto.

Otro proyecto importante para la sociedad es KENDRIX, una plataforma de intercambio de datos que permitirá a los creadores protegerse frente a la suplantación de identidad y otras prácticas abusivas, certificando la existencia de sus obras. La versión beta cerrada de KENDRIX se puso en marcha en junio de 2022 y su lanzamiento oficial está previsto para octubre de 2022.

En ese momento, KENDRIX contará con un sistema de verificación de identidad en línea (eKYC) que permitirá a los creadores solicitar la afiliación a JASRAC y registrar sus obras a través de formularios. Este servicio está disponible de forma gratuita para los creadores, afiliados o no a JASRAC.

Además, para mejorar la calidad de los datos sobre las ejecuciones públicas, JASRAC ha probado la tecnología Audoo Audio Meter en un gran número de discotecas y clubes de Tokio. Un dispositivo identifica automáticamente las canciones mediante la tecnología de huellas digitales.

Todos estos proyectos persiguen el mismo objetivo: mejorar la calidad de los datos mediante las tecnologías más modernas para maximizar el volumen y la exactitud de los derechos repartidos a los miembros de forma rentable.

En total, después de dos años de prueba, JASRAC ha recaudado 116.730 millones de yenes para el ejercicio 2021-22 (abril de 2021 - marzo de 2022), esto es, 4.080 millones de yenes más que para el ejercicio 2020. Es el segundo mayor importe recaudado en la historia de la sociedad, después del ejercicio de 2019. ■

> *Hemos logrado garantizar un alto nivel de reparto de derechos a pesar de la pandemia. Incorporando las tecnologías más novedosas, queremos llevar a cabo nuestra actividad de manera satisfactoria para todos los actores de la industria musical.*
>
> **Kazumasa Izawa,**
> Presidente de JASRAC

Marie Anne Ferry-Fall,
Directora General de ADAGP

FRANCIA: ADAGP FIRMA UN ACUERDO DE COLABORACIÓN HISTÓRICO CON GOOGLE Y SE MOVILIZA EN FAVOR DE LA APLICACIÓN DEL DERECHO DE EXHIBICIÓN

Tras un año 2020 marcado por el apoyo a los artistas en medio de una gran crisis sanitaria, el año 2021 siguió siendo testigo de este apoyo, pero también se ha caracterizado por los grandes logros alcanzados.

La sociedad francesa de artes visuales, ADAGP, ha firmado dos acuerdos históricos de colaboración y de licencia con Google, destinados a apoyar y remunerar a los autores de artes visuales en el ámbito digital. Estos acuerdos tienen una duración de 10 años y cubren tanto un fondo de ayuda como un acuerdo de licencia. Los primeros pagos se realizaron en otoño de 2021, en beneficio de los distintos artistas representados por ADAGP.

Otro gran logro es la consideración efectiva de un derecho de exhibición tanto por parte del gobierno francés como de los lugares de exposición de las obras. En gestación desde 2017, los avances concretos de este derecho comenzaron a dar sus frutos en 2021, un año y medio después de la crisis sanitaria y del cierre de espacios culturales.

La recaudación de 2021 refleja estos avances, con 49 millones de euros recaudados (un 8% más que en 2020) y el pago de derechos a un alto porcentaje de miembros afiliados (casi el 75%). En 2021, ADAGP repartió derechos a 185.000 autores.

Los ingresos procedentes del derecho de participación, en particular, aumentaron considerablemente en 2021, alcanzando los 16,1 millones de euros (+40% en comparación con 2020), claro indicio, en Francia y en el resto del mundo, de la rápida recuperación del mercado del arte tras largos meses de crisis sanitaria. Desde 2020, ADAGP participa como observador en el Comité Permanente de Derecho de Autor y Derechos Conexos (SCCR) de la OMPI. De este modo, contribuye en la elaboración de *tool kits* para promover el derecho de participación en los países que desean introducirlo o aplicarlo de forma más eficaz. ■

> *2021 ha sido un año muy satisfactorio en muchos aspectos, tanto por la materialización de nuestros acuerdos con Google como por los avances sobre el derecho de exhibición, aplicado en diversos museos y centros de arte; aunque todavía queda un largo camino por recorrer.*
>
> **Marie Anne Ferry-Fall,**
> Directora General de ADAGP

Victor Bozhinov,
Director de cine y Presidente
del Consejo de Filmautor

Ivan Dimitrov,
Director General
de Musicautor

LAS SOCIEDADES SE UNEN PARA EXIGIR UN CAMBIO EN BULGARIA

Los autores búlgaros tienen uno de los niveles de remuneración más bajos de Europa. Esto se debe en gran parte a la incapacidad del Estado de crear un entorno favorable para el desarrollo profesional de los artistas. La crisis de la COVID sólo ha empeorado la situación.

Bulgaria dedica 0,09 € y 0,065 € por habitante para los derechos pagados a los creadores audiovisuales y de música, respectivamente, según los datos recogidos por la CISAC en 2021. A pesar de ello, las sociedades miembros de la CISAC registraron un aumento de sus recaudaciones en 2021. Musicautor aumentó la recaudación un 8%, con un incremento de los ingresos digitales del 222% gracias a los acuerdos de licencia firmados con Tidal, Deezer, Facebook, Instagram y TikTok, pero también con un importante operador móvil nacional para el servicio HBO GO. Los derechos de la categoría en vivo también se recuperaron, con una progresión del 45%.

Con el fin de lograr un crecimiento más sostenible, Musicautor y Filmautor, junto con Artisautor, lanzaron en 2021 la Alianza para el Desarrollo de las Fuerzas Creativas (ARTS). Su objetivo es apoyar a las instituciones pertinentes y contribuir al desarrollo económico, garantizando al mismo tiempo transparencia, equidad y mejores condiciones para los creadores.

Esta campaña pone de manifiesto las bajísimas tarifas del sector de la radiodifusión, que no han cambiado desde 2001. También pretende resolver las contradicciones existentes en el marco jurídico de la gestión colectiva, especialmente la capacidad de los usuarios de eludir completamente el pago de derechos por la retransmisión de obras. Los creadores también afrontan la deficiente aplicación de la legislación y la ineficacia del procedimiento de resolución de litigios sobre tarifas con los usuarios.

El gobierno es lento a la hora de actuar. Por ejemplo, en 2021 la UE inició un procedimiento de infracción contra Bulgaria por no implementar a tiempo la Directiva sobre derechos de autor ni la Directiva sobre radiodifusión. A día de hoy, las autoridades no han tomado ninguna medida.

La nueva campaña se ve respaldada por los datos. En una encuesta realizada en 2021 por Filmautor y Gallup International, el 75% de los encuestados afirmaban que no podían negociar su remuneración y que la única opción que les ofrecían era el pago de una primera cantidad a tanto alzado; el 95% de los encuestados afirmaban que la gestión colectiva les proporcionaba una mejor protección de sus derechos. ARTS también ha recibido el apoyo de numerosos artistas de renombre, que han llamado al gobierno a tomar medidas urgentes en un contundente vídeo. ■

> *Creamos música y películas a pesar del desequilibrio existente entre los diferentes actores de la cadena de creación.*
>
> **Victor Bozhinov,**
> Director de cine y
> Presidente del Consejo
> de Filmautor

> *El objetivo de ARTS es lograr la implementación de una política de estado focalizada que refleje los derechos y los intereses de todos los actores de las industrias creativas.*
>
> **Ivan Dimitrov,**
> Director General
> de Musicautor

Cesar Cuadra,
Director General de ATN

ATN
Sociedad de Directores Audiovisuales, Guionistas y Dramaturgos

CHILE: CONVERTIR EL NUEVO DERECHO DE REMUNERACIÓN EN INGRESOS PARA LOS CREADORES AUDIOVISUALES

En 2016, la sociedad chilena ATN contribuyó a una victoria legislativa histórica y obtuvo un derecho de remuneración irrenunciable para los creadores audiovisuales. Tras este logro, ATN ha desempeñado un papel fundamental para garantizar la aplicación de este derecho y el pago de las sumas correspondientes a sus miembros.

Gracias a sus esfuerzos, en 2021, la sociedad registró por primera vez una recaudación por un total de 670 mil euros para sus creadores audiovisuales miembros.

En 2016, se promulgó la famosa "Ley Ricardo Larraín" (nº 20.959) en Chile, que reconoce un derecho de remuneración irrenunciable e intransferible en beneficio de los directores y guionistas.

Lograr la adopción de la ley fue una cosa, pero garantizar su aplicación fue otra distinta y ATN tuvo que adoptar una serie de medidas para garantizar el respeto del nuevo derecho.

Primero tuvo que desarrollar un sistema de tarifas moderno y objetivo. Esta misión se encomendó a la Facultad de Economía y Negocios (FEN) de la Universidad de Chile. Basándose en la intensidad del uso y la amplitud del repertorio, el sistema de tarifas permite establecer unas tarifas justas y adecuadas para los usuarios correspondientes.

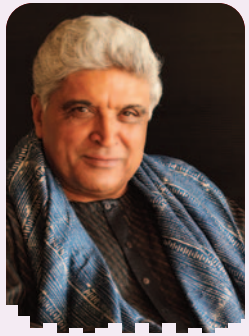
Sobre la base de estas tarifas, se mantuvo una intensa negociación entre ATN y las organizaciones de usuarios, teniendo también en cuenta el espíritu de la legislación chilena de propiedad intelectual que fomenta el compromiso entre ambas partes. Finalmente, el 11 de octubre de 2019 se llegó a un acuerdo sobre las tarifas con la Asociación de Operadores de Televisión por Suscripción (Acceso TV) gracias a lo cual, la ley se tradujo en una realidad económica.

No obstante, este acuerdo no supuso el fin de esta historia. Posteriormente, ATN tuvo que hacer frente a diversos recursos judiciales presentados por los operadores de televisión en abierto, alentados por los sindicatos de trabajadores. Estos se superaron con rotundo éxito, obteniendo sentencias favorables tanto ante el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia - ratificadas por la Corte Suprema de Justicia- como ante el Tribunal Constitucional.

Estas victorias judiciales vienen a reforzar la legitimidad del sistema de tarifas frente a la continua resistencia de los principales canales de televisión abierta en Chile. Este sistema constituye ahora la base de otras acciones civiles entabladas por ATN contra dichos canales. ■

Para ATN es muy gratificante haber desempeñado un papel tan importante para ayudar a los autores audiovisuales a participar del éxito de sus obras gracias a la gestión colectiva. Esto es lo que nos motiva para forjar el respeto de este nuevo derecho por el que hemos luchado durante tantos años.

Cesar Cuadra,
Director General de ATN



Javed Akhtar,
Presidente de IPRS

INDIA: AUMENTO MASIVO DE LA RECAUDACIÓN Y AYUDAS COVID DE IPRS

La sociedad musical india IPRS desempeñó un papel esencial apoyando a sus miembros durante la crisis de la COVID que provocó el fin repentino de espectáculos en vivo, conciertos, rodajes y eventos presenciales.

Afortunadamente, surgieron nuevas oportunidades para generar ingresos con el aumento del consumo de música digital, contribuyendo a que IPRS incrementara sus ingresos en un 82% hasta los 3.000 millones de rupias (40 millones de dólares) en 2021. IPRS comenzó a repartir los derechos cada mes, en lugar de cada trimestre como lo hacía anteriormente, y registró su mayor nivel de reparto de derechos realizado en un año, que ascendió a 2.100 millones de rupias (28 millones de dólares), un 15% más que en 2020.

Además, se asignaron fondos adicionales de ayuda de emergencia a los miembros. En el marco de su *Member Welfare Initiative*, IPRS concedió 97 millones de rupias (1,3 millones de dólares) en diferentes entregas desde abril de 2020 hasta marzo de 2022 y financió las necesidades médicas de sus miembros enfermos.

Multiplicando las iniciativas en beneficio de sus miembros, IPRS organizó talleres, cursos de formación en línea y seminarios web en toda la India, y programas de capacitación sobre las últimas tecnologías y tendencias para desarrollar su carrera. Las iniciativas de sensibilización para captar nuevos miembros permitieron aumentar en un 30% el número de adhesiones en 2021-2022.

En el plano tecnológico, IPRS lanzó su nuevo portal destinado a los miembros, con tecnología de BackOffice. Este permite a los miembros verificar sus datos personales y sus obras y compartir las consultas de manera centralizada y también mejora la transparencia.

A pesar del fuerte crecimiento de las recaudaciones, IPRS sigue afrontando problemas de licenciamiento, ya que muchos de los principales usuarios, incluidos los servicios OTT nacionales, los principales organismos de radiodifusión y las emisoras de radio, se niegan a pagar derechos por el uso de obras musicales. La insuficiencia de los datos proporcionados por la industria india de radiodifusión provoca problemas de eficacia y dificulta la recaudación y el reparto de derechos.

Javed Akhtar, Presidente de IPRS, señala: «Además de apoyar a sus 3.900 miembros con fondos de ayuda de emergencia, IPRS también contribuyó a garantizar la subsistencia de numerosos creadores que en ese momento no contaban entre sus miembros. Muchos de nuestros miembros en mejor situación económica se ofrecieron a mitigar las deficiencias financieras de los creadores más golpeados por la crisis de la pandemia. En ese momento trascendimos el horizonte y nos convertimos en un ejemplo entusiasta de humanidad y de fraternidad para el mundo. A fin de cuentas, en la esencia de toda obra creativa se encuentran las huellas indelebles de la compasión y la solidaridad. ■

> *IPRS no sólo ha conseguido superar los duros golpes de la pandemia; también ha proporcionado apoyo financiero a muchos de sus miembros más golpeados aumentando sus ingresos en un 82%. Esto ha sido posible gracias a nuestra capacidad para hacer lo necesario en estos tiempos difíciles y, bajo la dirección del Sr. Rakesh Nigam, Director General de IPRS, todo nuestro equipo merece una mención especial por ello.*
>
> **Javed Akhtar,**
> Presidente de IPRS

Jotam Matariro,
Director General
de CAPASSO

CAPASSO
THE MECHANICAL RIGHTS HUB

CAPASSO DESARROLLA SU PLATAFORMA REGIONAL DE LICENCIAMIENTO Y MEJORA SUS SERVICIOS

CAPASSO es una agencia sudafricana de licenciamiento de derechos digitales que recauda y reparte las sumas debidas a sus miembros y que está a la vanguardia de las acciones de educación de sus miembros directos e indirectos, de los editores y de sus 25 OGC socias en África.

La sociedad ha logrado grandes avances en los últimos seis años, alcanzando un total de 9.143 miembros (7.540 autores y compositores y 1.603 editores). CAPASSO representa directa e indirectamente más de 7 millones de obras.

CAPASSO gestiona una plataforma regional de licenciamiento que ha firmado acuerdos de licencia con los principales proveedores de servicios digitales del mundo, como Apple, Spotify, YouTube, TikTok, Deezer, Boomplay y Tidal. Además, está poniendo en marcha una de las primeras plataformas regionales de licencias para el vídeo bajo demanda.

Los repartos eficientes y transparentes son esenciales para la misión de CAPASSO. A pesar de las dificultades que planteó la pandemia de COVID, la sociedad siguió repartiendo derechos cada trimestre. Durante los confinamientos, creó un Fondo de Ayuda de 2 millones de rands para ayudar a sus miembros en dificultades financieras.

En septiembre de 2021, CAPASSO lanzó un portal en línea que acelera y mejora la eficacia de las notificaciones de utilización, un proceso que antes se realizaba manualmente. También se mejoró el registro de miembros y otros servicios.

Gracias a los cursos de formación virtuales y presenciales sobre el uso de su portal ofrecidos a sus sociedades hermanas COSOTA y NASCAM, el número de obras registradas aumentó y, por ende, la remuneración de los creadores también.

CAPASSO trabaja para sensibilizar a sus miembros sobre sus derechos y la importancia de afiliarse a una sociedad. En una reciente colaboración con uno de los mayores DJ y productores del país, Shimza, se atrajo la participación de 300 asistentes a un taller gratuito. ■

"Nos sentimos orgullosos del trabajo realizado: desde la firma de acuerdos de licencia y el aumento de los derechos recaudados para nuestros miembros, hasta la educación de los creadores. Cuando estalló la pandemia de COVID, la cultura fue uno de los primeros sectores en verse fuertemente afectados y uno de los últimos en recuperarse, ya que los creadores se ganan la vida actuando ante su público. Sin embargo, el auge del streaming resultó positivo, ya que también nos permitió aumentar nuestra recaudación. El conocimiento es poder y esta máxima nos inspira."

Jotam Matariro,
Director General
de CAPASSO

Gorm Arildsen,
Director General de Koda

AMBICIONES Y RESPONSABILIDADES DE KODA EN EL MUNDO QUE NOS RODEA

A pesar de que la pandemia de COVID siguió causando importantes pérdidas financieras a la sociedad, la organización Koda alcanzó excelentes resultados financieros en 2021, con una recaudación de 138 millones de euros, a la par con la de 2020.

Koda aspira a posicionarse entre las mejores sociedades de gestión colectiva de derechos del mundo en un plazo de cinco a diez años. Cuenta con un excelente punto de partida, sus prácticas de gestión fueron consideradas "ejemplares" durante la revisión de cumplimiento de la CISAC en 2019. Para aprovechar este éxito, la sociedad se centra ahora en superar los principales retos relativos a los metadatos, los nuevos modelos de negocio, las nuevas tecnologías y, por supuesto, la sostenibilidad.

En 2021, Koda integró por primera vez en sus grandes prioridades la sostenibilidad, comenzando por evaluar de qué forma la sociedad podría responder a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU.

El objetivo de la sociedad es desarrollar sus actividades de forma sostenible, adaptándose a los aspectos económicos, sociales y medioambientales de los ODS. Esto incluye tanto los aspectos internos como externos: de qué forma Koda, como empresa, puede ser sostenible desde todos los puntos de vista; y cómo la industria de la música en Dinamarca y en el mundo puede asumir sus responsabilidades aplicando los ODS.

La Koda registró 1.547 nuevos afiliados en 2021 y cuenta ahora con un total de 48.799 miembros, entre creadores y editores. A lo largo del pasado año, la sociedad llevó a cabo una importante encuesta cualitativa entre sus miembros con el objetivo de comprender mejor sus necesidades actuales y futuras. Los resultados de la encuesta muestran que, en general, los miembros se sienten satisfechos con su sociedad y servirán de base para definir su futura estrategia operativa.

En materia de lobbying, la sociedad luchó intensamente en nombre de sus miembros para que los derechos de autor sigan estando exentos de IVA, ya sea a nivel de los miembros, de las OGC y de otras organizaciones similares de gestión de derechos. ■

> *Consideramos que los partenariados y los datos son elementos clave para garantizar la influencia de la Koda y del sector. Los partenariados y las colaboraciones intersectoriales son cruciales para abordar algunos de los retos sistémicos de nuestra industria en materia de crecimiento sostenible y de igualdad de género y diversidad.*
>
> **Gorm Arildsen,**
> Director General de Koda

Jennifer Brown,
Directora General
de SOCAN

SOCAN

music. people. connected.
musique. monde. connectés.

UN MAYOR ENFOQUE EN LOS SERVICIOS PARA LOS MIEMBROS

En 2021, SOCAN registró nuevos récords en recaudaciones y distribuciones, con una recaudación total de 416 millones de dólares canadienses (un aumento del 6% con respecto a 2020), unos repartos totales a los miembros y clientes de 353 millones de dólares canadienses, y un aumento de los ingresos digitales del 30% hasta alcanzar los 135 millones de dólares canadienses.

Aprovechando este éxito, SOCAN se centró durante los últimos dos años en su actividad principal de servir a sus miembros. La organización vendió sus acciones en empresas con ánimo de lucro y prosigue con su actividad basándose en cuatro pilares estratégicos:

- **Dar la prioridad a los miembros:** todas las acciones de SOCAN deben redundar en beneficio de sus más de 180.000 miembros/clientes autores, compositores y editores de música.
- **Maximizar las recaudaciones de derechos de autor:** localizar, recaudar, identificar y repartir más derechos de autor de forma más rápida y precisa, y garantizar que se disponga de herramientas tecnológicas eficaces y del personal necesario para ello.
- **Revolucionar la noción de servicio:** SOCAN quiere ofrecer la mejor calidad de servicio a sus miembros y partes interesadas.
- **Personal y socios:** proporcionar a los cerca de 280 empleados de SOCAN el lugar de trabajo, las herramientas, la información y la formación necesarias para superarse. SOCAN también está trabajando para multiplicar y optimizar sus partenariados y colaboraciones dentro de la industria musical canadiense.

Reformas concretas están aplicando estos principios rectores. A principios de 2021, se creó un equipo estratégico de expertos en derechos de reproducción para aportar conocimientos especializados a todos los niveles de la organización. Entre sus muchos logros, el equipo agilizó los primeros pagos del recién formado MLC (Music Licensing Collective) en Estados Unidos.

El departamento de recaudación de derechos de SOCAN firmó nuevos acuerdos con diversas plataformas de servicios digitales en los sectores del fitness, la producción audiovisual (en pantalla) y los conciertos en directo online, en beneficio de sus miembros. La recaudación de derechos también formó parte de un esfuerzo de reorganización para dar un mayor enfoque a las funciones y a los colaboradores con el fin de ofrecer un mejor servicio a los miembros, y para trabajar como un grupo unido en la recaudación de derechos, los servicios y operaciones.

Dado que los miembros siguieron realizando sus conciertos en línea en 2021, SOCAN mantuvo su programa Encore!, repartiendo rápidamente cerca de 200.000 dólares canadienses cada trimestre por los conciertos en línea elegibles con regalías de 150 dólares por concierto. ■

> *Hoy más que nunca, SOCAN es una organización centrada en sus miembros, comprometida con ofrecer un servicio de excelencia, trabajando en colaboración con nuestro personal y los actores del sector para aumentar al máximo los derechos recaudados y esforzándose por superar las expectativas en todo momento. Este año de desarrollo estratégico y de un mayor enfoque en nuestra actividad principal ha situado a nuestros miembros en el centro de todas nuestras decisiones, grandes y pequeñas.*
>
> **Jennifer Brown,**
> Directora General
> de SOCAN