PROPIEDAD INTELECTUAL Opinión

Los fondos de inversión cambian el ritmo de la industria musical

ANDY RAMOS Pérez-Llorca

3 FEB. 2022 - 17:27

Si existe un negocio centenario dentro de la industria del entretenimiento, este es el de la edición musical.

Alcanzó su máximo esplendor a mediados de los años 40 del siglo pasado, cuando los operadores llegaron a ser los más poderosos de la industria musical, porque compraban a los autores los derechos sobre sus composiciones musicales y decidían qué músicos interpretaban por vez primera la nueva canción de un autor de éxito.

Durante las últimas décadas, el principal negocio de las editoriales musicales ha sido responder a las solicitudes de discográficas, productoras o desarrolladores de videojuegos, para la sincronización de una composición musical de su repertorio en, por ejemplo, la secuencia de una serie o los menús del juego de moda. Sus ingresos ahora provienen, sobre todo, de estas sincros y, en los últimos años, por las reproducciones en plataformas como YouTube o Spotify.

Sin embargo, este mercado está cambiando por la entrada de fondos especializados, como Hypgnosis o Primary Wave, que ven en los derechos de propiedad intelectual sobre composiciones musicales de autores de renombre un valor seguro a largo plazo, impermeable a crisis. La lógica empresarial parece simple: si la música de Neil Young (vendida por 100 millones de dólares) o de Red Hot Chili Peppers (vendida por 140 millones de dólares) lleva escuchándose desde hace décadas de manera estable, es muy probable que lo siga haciendo en los próximos años. Los derechos musicales

parecen ser un valor refugio en una época de enorme volatilidad en los mercados y en una industria en perpetua transformación.

El negocio jurídico tras estas adquisiciones no es nuevo. La compra de derechos sobre composiciones musicales es lo que han venido haciendo las editoriales musicales desde el reconocimiento de dichos derechos, esencialmente a nivel internacional en el Convenio de Berna de 1886. Recientes son las operaciones de compra de catálogo de Bob Dylan (por 300 millones de dólares) por parte de Universal o la adquisición del repertorio de David Bowie por Warner Chappel (por 220 millones de dólares).

Jurídicamente, en estas operaciones subyace una cesión en exclusiva de los derechos de explotación del autor de las composiciones musicales, diferentes a los derechos sobre posibles grabaciones que contengan estas creaciones y sobre las interpretaciones que las ejecuten, a favor de una editorial o un fondo. Estos serán quienes estén facultados para disponer y monetizar dicho repertorio. Además, esta cesión se lleva a cabo prácticamente en todos los países del mundo y con una duración de tales derechos, que, en la actualidad y en Europa, está fijada en toda la vida del autor y 70 años tras su fallecimiento.

Nuestra Ley de Propiedad Intelectual tiene un marcado carácter autoralista, al regular en sus artículos 58 a 73 el contrato de edición, con la intención de proteger al autor, mediante la imposición de determinadas obligaciones al editor y estableciendo tasados escenarios de resolución contractual favorables al autor. Además, con el mismo objetivo proteccionista, las normas internas de funcionamiento de las entidades de gestión de derechos de propiedad intelectual han establecido reglas (en nuestro caso, en el artículo 132. Segundo. f) del Reglamento la Sociedad General de Autores y Editores) para garantizar que, al menos, el 50 % de los ingresos generados por una obra sean percibidos directamente por su autor.

La irrupción de los fondos en el negocio de la edición musical puede plantear cuestiones jurídicas, en concreto sobre la posible aplicación de este contrato típico o si, por el contrario, su relación es más bien atípica, al no limitarse a la mera puesta en circulación de ejemplares de la obra objeto de cesión, yendo mucho más allá de este acto concreto. Si el fondo quiere monetizar correctamente su repertorio, podrá gestionar directamente determinadas explotaciones, aunque, para otros actos, como la comunicación en establecimientos abiertos al público, deberá apoyarse en una entidad de gestión, que podría exigir la inclusión de la *Cláusula SGAE*, por la que el cesionario se compromete a compartir los ingresos con el autor.

Según han declarado los propios gestores de estos fondos, su objetivo no es controlar millones de canciones sino centrarse en compositores de éxito, con repertorios de unas decenas de miles de obras musicales con consumos consolidados en el pasado, que garanticen cierta estabilidad de explotaciones en el futuro. Además, pretenden rentabilizar este selecto repertorio mediante una gestión más proactiva, explorando nuevas formas de explotación.

Un negocio basado en la cesión de derechos musicales no supone ninguna disrupción, aunque sí lo es cuando no es una editorial musical sino un fondo quien recibe los derechos y los explota. Con toda probabilidad, el repertorio de estos autores será más ubicuo de lo que ya lo es la música actualmente e, inevitablemente, el negocio tradicional de la edición musical se adaptará al ritmo que traen estos nuevos operadores.

Opinión Jurídico Jurídico

¿Quo vadis 720?

El valor de referencia de los inmuebles y el principio de capacidad económica

¿Se le puede exigir al Estado responsabilidad patrimonial tras la sentencia del TJUE sobre el modelo 720?

Comentar

ÚLTIMA HORA CaixaBank