

OMPI REVISTA

ABRIL
DE 2015

Nº 2



La impresión tridimensional ha venido para quedarse!

pág. 19



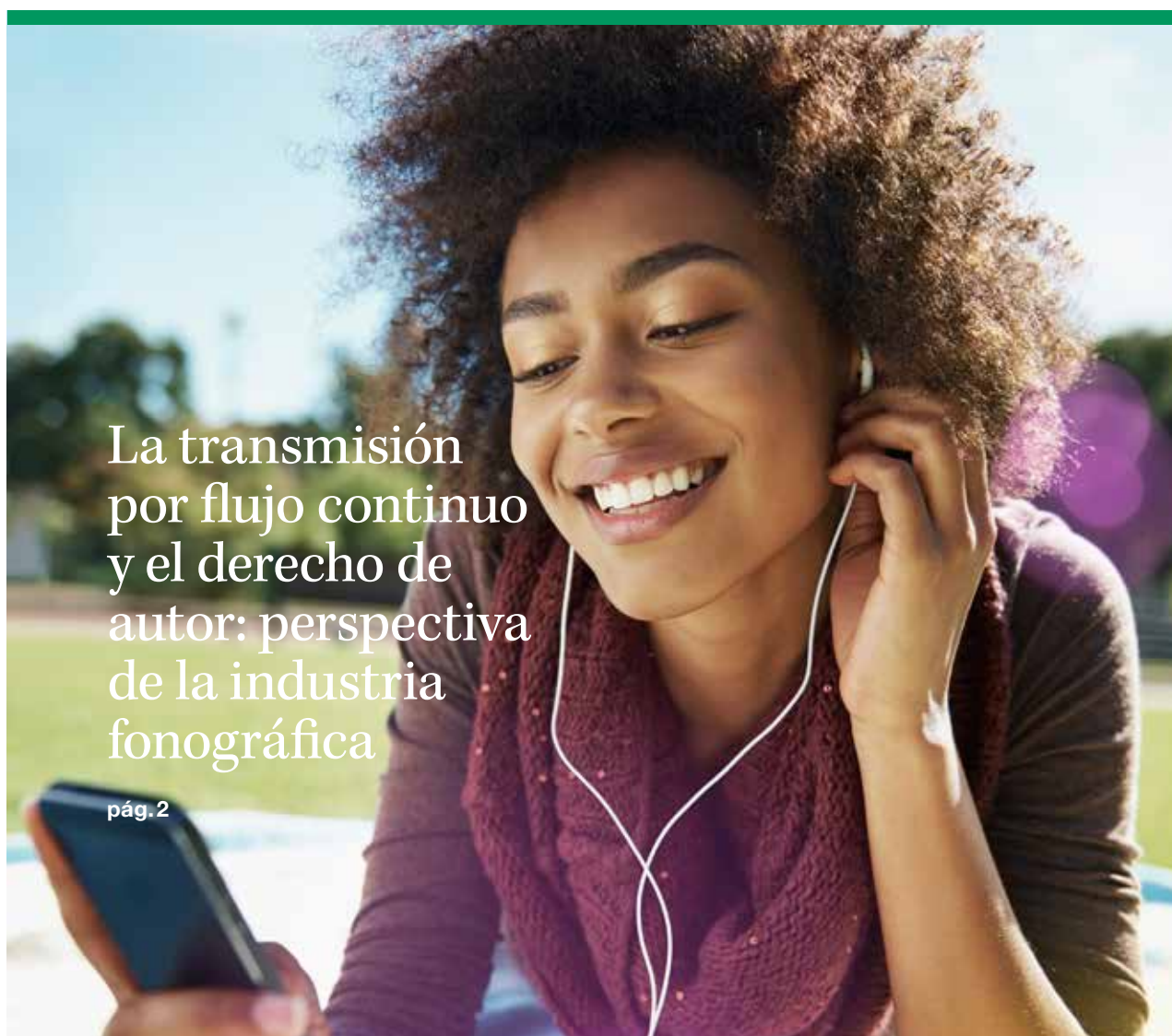
El Japón y los EE.UU. se unen al sistema internacional de dibujos y modelos industriales

pág. 22



Enseñanzas de la transferencia de tecnología para hacer frente a la tuberculosis multirresistente

pág. 25



La transmisión por flujo continuo y el derecho de autor: perspectiva de la industria fonográfica

pág. 2

Día Mundial de la Propiedad Intelectual 2015

Movilízate por la música.

Mensaje del Director General
de la OMPI, Francis Gurry

La música forma parte de la extraordinaria revolución que estamos presenciando, una revolución que está cambiando por completo la forma en que se producen, se distribuyen y se consumen las obras creativas.

Gracias a la revolución que han supuesto la tecnología digital e Internet, hoy tenemos mayor acceso que nunca a la música. Internet ha creado un mercado global y un escenario mundial para la música. Y eso es maravilloso para los amantes de la música del mundo entero.

Debemos velar por que en la nueva economía digital no se pierda nunca de vista a los creadores y los artistas intérpretes y ejecutantes. ¿Se valora suficientemente su función en esos nuevos sistemas? He ahí una pregunta fundamental. En una cultura viva y dinámica, es esencial que los creadores, compositores y artistas intérpretes y ejecutantes puedan vivir dignamente al obtener una retribución económica por su música. Porque sin ellos, no habría música.

En la creación y en la interpretación y ejecución de música se invierten esfuerzos artísticos, personales, sociales y económicos extraordinarios. Debemos encontrar un medio de garantizar su sostenibilidad en la economía. Mi mensaje para el Día Mundial de la Propiedad Intelectual de este año es: No restemos importancia a la música. Valorémosla.

Hoy es un día idóneo para “movilizarnos por la música” y estar dispuestos a ofrecer condiciones justas a nuestros músicos, y valorar su creatividad y la contribución excepcional que aportan a nuestra vida.



Índice

- 2 La transmisión por flujo continuo y el derecho de autor:
perspectiva de la industria fonográfica
- 8 Salvaguardar los ingresos de los músicos
- 12 La música y el cine: entrevista con Randall Poster
- 16 **En los tribunales:**
El veredicto de la demanda de Beastie Boys
subraya la importancia de gestionar los derechos de P.I.
- 19 La impresión tridimensional ha venido para quedarse
- 22 El Japón y los Estados Unidos de América se unen
al sistema internacional de dibujos y modelos industriales
- 25 Enseñanzas de la transferencia de tecnología para hacer
frente a la tuberculosis multirresistente
- 29 ¿Se puede proteger la imagen igual que se protege
una marca?

Agradecimientos:

- 2 Geidy Lung, División de Derecho de Autor, OMPI
- 8 David Uwemedimo, División de Infraestructura de Derecho de Autor y
Geidy Lung, División de Derecho de Autor, OMPI
- 22 Grégoire Bisson, Registro de La Haya, OMPI
- 25 Marco Alemán y Tomoko Miyamoto, División de Derecho de Patentes,
OMPI
- 29 Marcus Höpperger, División de Derecho y Asesoramiento Legislativo
en materia de Marcas, OMPI

Redacción: **Catherine Jewell**
Diseño gráfico: **Annick Demierre**
Traducción: **Iván Salazar Guillén**

Portada:
de izquierda a derecha:
Olaf Diegel; Hermès; Mehau Kulyk,
Science Photo Library; imagen
principal: iStockphoto © Josh Hodge

© Organización Mundial
de la Propiedad Intelectual

La transmisión por flujo continuo y el derecho de autor: perspectiva de la industria fonográfica

Por **Lauri Rechardt**, director de
políticas jurídicas y de licencias de
la Federación Internacional de la
Industria Fonográfica (IFPI),
Londres (Reino Unido).





Hoy en día los consumidores pueden acceder con facilidad -de forma legal- a más música que nunca. La música y el interés por la música están estimulando el crecimiento de la economía digital y permitiendo que las distintas plataformas digitales en línea aumenten sus beneficios, generen tráfico y crezcan en importancia.

La industria de la música se encuentra a la vanguardia de la rápida evolución del mercado digital. La música y el interés por la música están estimulando el crecimiento de la economía digital y permitiendo que las distintas plataformas digitales en línea aumenten sus beneficios, generen tráfico y crezcan en importancia. Los titulares de los derechos musicales han realizado un gran esfuerzo a fin de conceder licencias sobre sus obras a los cientos de plataformas digitales que ofrecen servicio a los clientes de todo el mundo. Hoy en día los consumidores pueden acceder con facilidad -de forma legal- a más música que nunca. Las estadísticas de la IFPI, la asociación que representa a la industria fonográfica en todo el mundo, ponen de manifiesto que en 2014 el 46% de los ingresos mundiales de las empresas discográficas provinieron de los servicios digitales en línea (accesibles por Internet o por medio de las redes móviles).

Los acontecimientos acaecidos en el mercado de la música digital en línea son una muestra más del ritmo al que está cambiando el sector. Los mercados de la música digital se han diversificado y han evolucionado. La popularidad de los servicios de descarga, aun siendo todavía elevada, se ha estabilizado e incluso ha comenzado a decaer, y las plataformas de transmisión por flujo continuo como Spotify y Deezer están creciendo. Estas plataformas tienen una importancia cada vez mayor como canales de venta y fuente de ingresos para los sellos discográficos y los artistas.

Los derechos exclusivos que se reconocieron en los Tratados Internet de la OMPI de 1996 (el Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor (WCT) y el Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas (WPPT)) han hecho posible esta evolución positiva. Pero el mercado digital adolece de falta de equilibrio. El elevado grado de disponibilidad de la música está impulsando la innovación y el crecimiento de nuevos servicios digitales, pero los titulares de los derechos musicales no están obteniendo unos beneficios equitativos o proporcionales al aumento de la utilización de su música. Las industrias creativas deberían situar entre sus prioridades principales el restablecimiento del equilibrio en el mercado.

LA MÚSICA DIGITAL – UN MERCADO CADA VEZ MÁS DIVERSIFICADO

En los últimos 15 años se ha producido un cambio radical en la industria musical. Las ventas de productos en soporte físico han descendido de manera acusada en la mayoría de los mercados a la vez que aumentaban rápidamente los ingresos derivados de los servicios digitales. No obstante, a pesar del aumento de las cantidades que abonan las plataformas digitales a las empresas discográficas, los ingresos por este concepto no

empezaron a compensar el descenso de las ventas de CD hasta hace poco. En total, en 2014, el valor comercial de los ingresos de la industria fonográfica se mantuvo estable (los ingresos disminuyeron un 0,4%) en 15.000 millones de dólares de los Estados Unidos (www.ifpi.org/global-statistics.php), de los que 6.900 millones (el 46%) provinieron de servicios digitales.

Lo más llamativo del mercado digital en los últimos años ha sido probablemente la innovación y la diversificación continuas de los servicios y los modelos de negocio. Las descargas a la carta que proporcionan plataformas como iTunes de Apple, que fueron el modelo que abrió las puertas a las ventas de música digital en línea, han comenzado a menguar en muchos mercados a la vez que aumentaba rápidamente el número de suscriptores de las plataformas de transmisión por flujo continuo, con la sueca Spotify y la francesa Deezer a la cabeza.

En 2014, los ingresos a nivel mundial que el sector obtuvo de dichas plataformas de transmisión por flujo continuo mediante suscripción aumentaron un 39%, y representan ya el 23% del total de los ingresos de música digital. En total, las empresas discográficas y los artistas percibieron unos ingresos por valor de 1.600 millones de dólares de los Estados Unidos provenientes de las plataformas de suscripción. En los próximos años se espera que los ingresos derivados de la transmisión por flujo continuo sigan aumentando de forma notable.

EL SISTEMA INTERNACIONAL DE DERECHO DE AUTOR APUNTALA EL MERCADO DIGITAL

Las principales plataformas en línea prestan sus servicios en varios territorios, lo que obliga a las empresas discográficas a revisar los acuerdos con los artistas a fin de asegurarse de que tienen control sobre todos los derechos necesarios en todos los territorios. A su vez, las plataformas han tenido que obtener licencias que comprendan todos los territorios en los que prestan servicios.

La aparición de tantos servicios y modelos de operación nuevos es una muestra tanto de los esfuerzos realizados por los titulares de los derechos y las plataformas digitales como de la capacidad de adaptación del sistema internacional de derecho de autor.

La armonización de los derechos a nivel internacional, fruto sobre todo de los Tratados Internet de la OMPI de 1996, ha facilitado la expansión de los servicios de música digital por todo el mundo. La seguridad jurídica y comercial de que gozan a nivel internacional ha ayudado a las plataformas a introducirse en nuevos mercados y llegar a nuevos consumidores.



Los datos sugieren que la transmisión por flujo continuo mediante suscripción es un modelo de negocio con potencial suficiente para sustentar una industria musical sostenible.

Estos tratados han permitido simplificar el proceso de gestión de derechos y concesión de licencias sobre estos en una gran cantidad de territorios. Asimismo, dado que estos derechos han obtenido un reconocimiento amplio, los titulares tienen más confianza para conceder a las plataformas digitales licencias sobre sus derechos en nuevos territorios.

Se ha demostrado que el enfoque adoptado por las personas que redactaron los Tratados Internet ha resultado adecuado para asegurar un derecho de comunicación al público amplio y neutral respecto de la tecnología (artículo 8 del WCT) y el derecho de poner a disposición (artículos 10 y 14 del WPPT). Estos derechos exclusivos se aplican igualmente a todos los tipos de transmisiones -descargas, transmisiones por flujo continuo a la carta y otros tipos de transmisión interactiva- y garantizan que todos los titulares puedan negociar condiciones justas con las plataformas digitales en todos los territorios.

Por consiguiente, no cabe duda de que los servicios interactivos de transmisión por flujo continuo se encuentran en la esfera de los derechos exclusivos de comunicación

al público y de poner a disposición de que gozan los titulares. Esto también ha simplificado el proceso de negociación de licencias, dejando claro quién tiene derecho a conceder licencias y qué derechos se han de gestionar.

Por el contrario, se ha generado cierta inseguridad en relación con la pertinencia de los derechos exclusivos respecto de determinados modelos y prácticas comerciales en línea nuevos, en particular en lo que atañe a la agregación y la reutilización en Internet de material protegido por derecho de autor. Véase por ejemplo la decisión del Tribunal de Justicia de la Unión Europea en la causa *Svensson c. Retriever Sverige* (<http://tinyurl.com/pfa7odg>), y las críticas al respecto por parte del comité ejecutivo de la Asociación Literaria y Artística Internacional (ALAI), en la dirección www.alai.org/en/assets/files/resolutions/2014-opinion-new-public.pdf.

De conformidad con los principios que se aplican de forma más general en relación con el derecho de autor, los derechos exclusivos deberían interpretarse en sentido amplio y los titulares de los derechos deberían poder conceder licencias con respecto a todas las utilidades

de los contenidos protegidos que resulten pertinentes desde el punto de vista comercial, incluido el entorno de Internet. No existe justificación objetiva alguna para inventar y aplicar nuevos criterios de ámbito local que limiten el alcance de los derechos en Internet, lo que iría en contra del principio de la neutralidad tecnológica. Esos criterios deberían someterse al menos a la regla de los tres pasos: la excepción consiguiente debería limitarse a casos especiales, no debería atentar a la explotación normal de las obras y no debería causar un perjuicio injustificado a los intereses legítimos del titular de los derechos.

ES HORA DE REVISAR EL DERECHO DE RADIODIFUSIÓN Y COMUNICACIÓN AL PÚBLICO DE LOS ARTISTAS INTÉRPRETES O EJECUTANTES Y LOS PRODUCTORES

Mirando hacia el futuro, es necesario revisar el derecho a remuneración por las transmisiones no interactivas y lineales de los artistas intérpretes o ejecutantes y los productores (artículo 15 del WPPT). A medida que los servicios de transmisión por flujo continuo se conviertan en un canal cada vez más importante de venta de música, los países deben empezar a tener en cuenta la declaración concertada respecto del artículo 15, que reza como sigue:

“Queda entendido que el Artículo 15 no representa una solución completa del nivel de derechos de radiodifusión y comunicación al público de que deben disfrutar los artistas intérpretes o ejecutantes y los productores de fonogramas en la era digital. Las delegaciones no pudieron lograr consenso sobre propuestas divergentes en lo relativo a la exclusiva que debe proporcionarse en ciertas circunstancias o en lo relativo a derechos que deben preverse sin posibilidad de reservas, dejando la cuestión en consecuencia para resolución futura”.

Ya no existe justificación alguna para que los países limiten los derechos de radiodifusión y comunicación al público con derecho a remuneración de los artistas intérpretes o ejecutantes y los productores, de conformidad con la obligación mínima que se recoge en el WPPT y con la Convención de Roma sobre la protección de los artistas intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas y los organismos de radiodifusión de 1961 (artículo 12). En la actualidad hay una gran variedad de empresas que utilizan las grabaciones sonoras, desde organismos comerciales de radiodifusión que utilizan la música para atraer oyentes e ingresos publicitarios hasta comercios minoristas que la utilizan para ofrecer al cliente una experiencia más satisfactoria y aumentar las ventas. Los derechos exclusivos garantizan que haya

Si las empresas discográficas no pudieran seguir cubriendo sus gastos e invirtiendo en nuevos talentos, todas las partes implicadas en la cadena de valor de la música saldrían perdiendo.

justicia en el proceso de negociación y unas reglas de juego uniformes para los titulares de los derechos y los usuarios de las grabaciones sonoras.

LA TRANSMISIÓN POR FLUJO CONTINUO ES UN CANAL EXCELENTE DE VENTA

Se ha debatido bastante acerca de cómo se debe remunerar a los titulares de los derechos por los nuevos servicios de transmisión por flujo continuo. En el marco de este debate, es importante entender que las plataformas que prestan estos servicios, ya sean a la carta (Spotify) o personalizados (MixRadio), son canales de venta para la música grabada. Hoy en día, los servicios de transmisión por flujo continuo desempeñan la misma función que las ventas de CD, pues ambos ponen la música grabada a disposición de los consumidores.

Además, aunque los ingresos provenientes de los servicios de transmisión por flujo continuo están aumentando, siguen sin compensar totalmente el descenso de ventas en soporte físico y de descargas. A pesar de su gran potencial en cuanto a generación de ingresos, estos nuevos servicios no se han traducido aún en un crecimiento general del mercado, excepto en mercados como el sueco o el noruego. La transición del servicio físico al digital está aún en curso.

Una de las grandes diferencias entre los servicios de transmisión por flujo continuo y los modelos tradicionales de venta (CD o descargas) radica en la manera en que se

remunera a los titulares de los derechos. En el caso de los CD y las descargas, los titulares perciben un canon acordado que depende de las ventas del producto y no de que el consumidor escuche la música. Por el contrario, en el modelo basado en el consumo que utilizan las plataformas de transmisión por flujo continuo, los titulares de los derechos perciben unos ingresos periódicos en función de cuánto se consumen los contenidos. De esta forma, los ingresos son menores al principio, pero se prolongan durante un período más largo de tiempo.

TODOS LOS TITULARES DE DERECHOS SE BENEFICIAN DE LA TRANSMISIÓN POR FLUJO CONTINUO MEDIANTE SUSCRIPCIÓN

La IFPI analizó los datos de ventas entre 2009 y 2013 aportados por tres empresas importantes del sector de la música en 18 territorios (excluidos los Estados Unidos de América y el Japón) en relación con los pagos realizados a artistas con los que tenían contratos a nivel local. De este análisis se desprende que, aunque los ingresos correspondientes a las empresas en concepto de ventas descendieron un 17%, los pagos a los artistas solo disminuyeron un 6%. Es decir que, en un período en que el sector avanzaba hacia la distribución digital y los modelos de transmisión por flujo continuo, la parte de los ingresos en concepto de ventas correspondiente a los artistas aumentó un 13%. La suma total percibida por los artistas locales de estos territorios durante el período en cuestión ascendió a 1.500 millones de dólares de los Estados Unidos. Los datos ponen de manifiesto asimismo que en Suecia, país en que la transmisión por flujo continuo mediante suscripción ha conseguido afianzarse con solidez, los artistas percibieron más ingresos en concepto de regalías gracias al aumento de ventas debido al crecimiento del mercado generado por la transmisión por flujo continuo previo pago.

Estos datos indican que la transmisión por flujo continuo mediante suscripción es un modelo de negocio con potencial suficiente para sustentar una industria musical sostenible en que los ingresos y los beneficios del crecimiento se compartan de forma justa y equilibrada. En cualquier debate en relación con la distribución justa de los beneficios se debe reconocer que las empresas discográficas siguen siendo las que más invierten en talento. Siguen siendo ellas las que asumen los gastos de desarrollo de los artistas y de producción, promoción y comercialización de las grabaciones (www.ifpi.org/resources-and-reports.php#/investing-in-music.php). La aparición de nuevos canales de venta no implica que estos costos se hayan evaporado. Si las empresas discográficas no pudieran seguir cubriendo sus gastos e invirtiendo en nuevos talentos, todas las partes implicadas en la cadena de valor de la música saldrían perdiendo.

SE DEBE RESTABLECER EL EQUILIBRIO EN EL MERCADO DE INTERNET

Existen varios servicios digitales que aprovechan la música y el interés que suscita para atraer más tráfico y generar beneficios. La música ha sido el motor de los servicios digitales y ha impulsado la innovación y la aparición de nuevos servicios. Pero los titulares de derechos musicales no han podido obtener un beneficio justo del interés y la utilización crecientes que generan su música. En algunos aspectos del mercado de Internet, el crecimiento no es equilibrado y mutuamente beneficioso, sino que hay una sola parte que se beneficia mientras que otras se encuentran en peor situación.

Esta situación poco apropiada se debe probablemente a que muchos servicios digitales pueden utilizar la música sin autorización o sin necesidad de pagar una cantidad adecuada por ello. Uno de los síntomas de estas deficiencias es la diferencia de tamaño y popularidad que existe entre algunas de las principales plataformas de contenidos que cuentan con respaldo publicitario y las cantidades que abonan a los titulares de los derechos. En este sentido, cabe analizar las siguientes estadísticas de la IFPI: en 2013, todas las plataformas gratuitas financiadas mediante publicidad pagaron en conjunto a las empresas discográficas un total de 450 millones de dólares de los Estados Unidos; ese mismo año, YouTube, la principal plataforma de música financiada mediante publicidad y la más popular de ellas, registró más de 1.000 millones de usuarios únicos mensuales. En cambio, en 2014, Spotify, la principal plataforma de transmisión por flujo continuo mediante suscripción, contaba, según sus propias afirmaciones, con 60 millones de suscriptores y tuvo que pagar 1.000 millones de dólares de los Estados Unidos a los titulares de derechos musicales. Aparentemente, algunas de las principales plataformas financiadas con publicidad se están beneficiando de disposiciones de “puerto seguro” que originalmente se concedieron para salvaguardar los intereses de los intermediarios pasivos y neutrales en Internet.

Parece ser que el marco jurídico, según se aplica en los principales mercados, ha dado lugar a una situación en que algunas plataformas digitales se dedican a distribuir música en línea sin obtener el permiso de los titulares de los derechos. Corregir esta deficiencia y restablecer el equilibrio entre los titulares de los derechos y las plataformas digitales y entre los distintos tipos de servicios digitales existentes debería ser una prioridad fundamental. Solo entonces podrá garantizarse un mercado diverso y sostenible para los contenidos creativos.

Salvaguardar los ingresos de los músicos

Por **Horace Trubridge**,
Subsecretario General del
British Musicians' Union,
Londres (Reino Unido)

A mediados de la década de 1990, los cambios tecnológicos comenzaron a cambiar la manera en que las personas accedemos a la música y la consumimos. Esta situación puso de manifiesto que los creadores que utilizaban el mercado digital necesitaban salvaguardias adicionales. A tal efecto se concedió a los artistas intérpretes o ejecutantes y a las empresas discográficas ("productores de fonogramas") el derecho exclusivo de autorizar o prohibir la utilización de sus obras a través de redes interactivas como Internet. La finalidad del derecho denominado "derecho de puesta a disposición", que se contempla en el Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor (WCT), en el Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas (WPPT) y, más recientemente, en el Tratado de Beijing sobre Interpretaciones y Ejecuciones Audiovisuales, es hacer posibles nuevas utilidades de los contenidos protegidos en el mercado digital y ayudar a los titulares de los derechos a luchar contra la piratería.

Pero, a pesar de las buenas intenciones, muchas personas consideran que la forma en que se está aplicando este derecho está perjudicando a los artistas intérpretes o ejecutantes debido a la dinámica propia de la industria musical. Cada vez son más los músicos que reclaman que se revise el derecho a fin de garantizar que atienda al objetivo para el que fue concebido, a saber, generar ingresos para los artistas, tal y como se ha conseguido con éxito en el caso del derecho a una remuneración equitativa.

Los legisladores y los académicos sostienen desde hace mucho tiempo que los derechos más valiosos que se conceden a los artistas intérpretes o ejecutantes son los derechos exclusivos como el derecho a reproducir y distribuir una obra. Estos derechos tienen un valor, pueden ser objeto de comercio y, hasta hace poco, tenían que cederse de forma específica para que pudieran ser aprovechados por terceros.

El problema para los artistas es que, una vez que estos derechos exclusivos se ceden a un sello discográfico, quedan sujetos a las condiciones de su contrato con la empresa discográfica.

LOS ARTISTAS NO PERCIBEN UNA PARTE EQUITATIVA

En casi todos los casos, los artistas no perciben nada de dinero proveniente de la explotación de sus derechos exclusivos hasta que hayan devuelto -mediante las regalías obtenidas de la venta de las grabaciones- todo el dinero que el sello discográfico les haya adelantado o pagado en concepto de costos de grabación. La cruda realidad es que la mayoría de los artistas no recuperan esas cantidades jamás ni perciben ningún tipo de regalías. Sin embargo, ello no quiere decir que el sello discográfico no obtenga dinero de esta coyuntura.

Por explicarlo de una forma sencilla, si un artista obtiene un adelanto de 100.000 libras esterlinas para cubrir los gastos de grabación y un adelanto personal, y luego consigue



Musicians' unions are lobbying for a fairer share of digital income for performers.

vender 50.000 discos e ingresar 50.000 libras esterlinas en concepto de regalías, aún le seguirá debiendo 50.000 libras esterlinas al sello discográfico.

La parte del producto de las ventas correspondiente al sello discográfico será por lo general tres veces mayor que la del artista. Por lo tanto, el artista le debe 50.000 libras esterlinas al sello, que ya ha ganado 150.000 libras esterlinas, lo que ya de por sí suponen 100.000 libras esterlinas de beneficios derivados del acuerdo.

LA JOYA DE LA CORONA DE LOS ARTISTAS

En 1996 se concedió a los artistas intérpretes o ejecutantes del Reino Unido el derecho a una remuneración equitativa por la interpretación o ejecución y la radiodifusión públicas de sus grabaciones (denominadas con frecuencia "interpretaciones o ejecuciones fijadas"). Este derecho no se puede ceder a un tercero ni se puede omitir en los contratos de grabación. De esta forma, los artistas intérpretes o ejecutantes obtienen ingresos en concepto de regalías desde la primera vez que se emiten en público sus grabaciones. En el Reino Unido este

derecho lo administra la organización especializada en licencias musicales Phonographic Performance Limited (PPL). El dinero que la PPL recauda de los titulares de las licencias y distribuye entre los artistas intérpretes o ejecutantes se ha convertido en una fuente fundamental de ingresos tanto para los artistas destacados como para los músicos de sesión.

En los primeros años de su carrera, los artistas se encuentran en una situación muy vulnerable frente a los terceros que intentan atarlos mediante contratos a largo plazo en los que se les pide que renuncien a todos sus derechos. El equilibrio de poder en una negociación entre un artista novel y una gran empresa discográfica está tan a favor de esta última que son pocas las veces en que el artista consigue un acuerdo favorable. Normalmente la empresa discográfica omite en el contrato discográfico todos los derechos susceptibles de cesión, con el fin de recuperar todos y cada uno de los gastos relacionados con la elaboración y la promoción de las grabaciones del artista. Los adelantos personales que pueda recibir el artista suelen destinarse en su totalidad a devolver préstamos y a mejorar su material. Esto les hace

depender de los ingresos de los conciertos en directo y del derecho a una remuneración equitativa para poder subsistir. Este derecho se ha convertido en la joya de la corona de los derechos de los artistas intérpretes o ejecutantes porque no se puede ceder en virtud de la ley.

LOS NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO HACEN QUE EMERJAN ASPECTOS NO PREVISTOS

En 1996, por medio del WPPT, se concedió a los artistas intérpretes o ejecutantes y a los productores el valioso derecho de poner a disposición, y en 2001 se introdujo este derecho en la Unión Europea. En ese entonces no existían los servicios de transmisión por flujo continuo como Spotify y Deezer y nadie podía atisbar su presencia en el horizonte, y mucho menos que fueran a alcanzar la popularidad que han alcanzado.

El derecho de poner a disposición se introdujo en el momento en que los amantes de la música empezaron a adquirir y descargar música a través de iTunes y de otras plataformas digitales. El objetivo era hacer frente a este cambio de comportamiento de los consumidores y los resultados en este sentido fueron satisfactorios. En muchos países (incluido el Reino Unido) se aplicó el derecho de poner a disposición como un derecho exclusivo que se puede ceder a un tercero.

Los sellos discográficos de todo el mundo asumieron que el derecho de poner a disposición se encontraba entre los derechos que se incluían de manera habitual en sus contratos con los artistas, por lo que les siguieron abonando las mismas cantidades en concepto de regalías que si se tratara de una venta física. Resulta discutible que las empresas discográficas tengan derecho legal para asumir dicha cesión del derecho de poner a disposición, y este extremo está siendo objeto en la actualidad de recursos judiciales en los tribunales de varios países escandinavos.

Por norma general, en los acuerdos entre las empresas discográficas y los artistas se incluyen cláusulas en las que se confieren a las primeras “todos los derechos existentes en la actualidad o que puedan originarse en el futuro en todos los territorios del mundo, del universo y de sus satélites”. Los sellos se escudan en la presencia de enunciados de este tipo para defender su apropiación del derecho de poner a disposición.

DERECHOS EXCLUSIVOS Y DERECHOS NO SUSCEPTIBLES DE CESIÓN

Si el derecho a una remuneración equitativa se hubiera aplicado como derecho exclusivo, no cabe duda de que los sellos discográficos habrían asumido también

A pesar de que el costo de enviar un archivo sonoro a una plataforma digital es minúsculo, los sellos discográficos sostienen que es justo abonar a los artistas las mismas cantidades en concepto de regalías que en las ventas de CD.

la cesión de ese derecho. Pero, no obstante lo anterior, resulta claramente injusto pagar a un artista las mismas regalías por la venta de una descarga digital que por una venta física. La venta de productos físicos implica la asunción por las empresas discográficas de gastos cuantiosos, por ejemplo en concepto de fabricación, almacenamiento, transporte y distribución, que en la venta de descargas digitales no se realizan. A pesar de que el costo de enviar un archivo sonoro a una plataforma digital es minúsculo, los sellos discográficos sostienen que es justo abonar a los artistas las mismas cantidades en concepto de regalías que en las ventas de CD. El problema de las regalías insuficientes aumenta incluso cuando el derecho de poner a disposición se aplica a los servicios de transmisión por flujo continuo.

EL AUGUE DE LOS SERVICIOS DE TRANSMISIÓN POR FLUJO CONTINUO

La transmisión por flujo continuo ha obtenido un éxito extraordinario. Gracias a ella, los amantes de la música pueden acceder a un catálogo musical amplio, ya sea de forma gratuita (merced al respaldo publicitario) o mediante el pago de una cantidad módica (9,99 libras esterlinas al mes en el Reino Unido). Además, cada vez hay más pruebas de que estas plataformas están consiguiendo al fin apartar a los usuarios de los sitios ilegales y ayudando a reducir la piratería musical. Todas

estas noticias son buenas para la industria musical. Pero, para los artistas intérpretes o ejecutantes, resulta preocupante que los sellos discográficos estén aplicando en la actualidad el derecho de poner a disposición a los servicios de transmisión por flujo continuo.

La transmisión de música por flujo continuo es un servicio muy diferente de los servicios de descarga permanentemente inmediata como iTunes, además de suponer una experiencia totalmente distinta para los consumidores.

En realidad, los servicios de transmisión por flujo continuo son una versión sofisticada de la radio o, si se prefiere, la radio de las nuevas generaciones. Los consumidores de Spotify no perciben que estén adquiriendo la música que escuchan, como sí sucede cuando se utiliza iTunes. Se trata de una experiencia más parecida a la radiodifusión; no obstante, como los usuarios pueden sintonizar en cualquier momento y en cualquier lugar, en la legislación se considera la transmisión por flujo continuo una forma de poner a disposición.

Los abogados explican que el hecho de que el usuario pueda pausar, saltar de pista, etcétera, implica que no se puede clasificar la transmisión por flujo continuo como radiodifusión, sino como puesta a disposición. Pero, ¿resulta totalmente acertado este planteamiento? Lo cierto es que los servicios más populares de Spotify son las listas de reproducción seleccionadas en las que el usuario selecciona, por ejemplo, “dinner jazz” o “fitness” y automáticamente se transmite una selección de música a su dispositivo. El oyente solo conoce el tipo de música que va a escuchar (pero no las canciones concretas). ¿En qué se diferencia esto de escuchar Jazz FM o Planet Rock, o incluso un programa en el que se presente una lista de éxitos musicales? Muchas veces, cuando un oyente escucha una lista de éxitos musicales en la radio, ya sabe exactamente qué canciones van a salir; lo único que desconoce es el orden en el que las van a poner. Por lo tanto, como experiencia para el consumidor, ¿qué diferencia hay entre eso y escuchar en Spotify la lista seleccionada de REM?

UNA PARTE EQUITATIVA PARA LOS MÚSICOS

Otro aspecto importante que se debe tener en cuenta es la incidencia de la transmisión por flujo continuo en la radio tal como la conocemos. Como se expuso con anterioridad, el derecho a una remuneración equitativa se ha convertido en una fuente importante de ingresos para los artistas intérpretes o ejecutantes cuyas obras se emiten en la radio. Pero, ¿la creciente utilización por los jóvenes de YouTube y de servicios de transmisión por flujo continuo para escuchar música en sus dispositivos portátiles supondrá un declive en la popularidad

de la radio? De ser así, se producirá una reducción con el tiempo de los cánones en concepto de licencias que recauda la PPL de los organismos de radiodifusión y de otras entidades, y lo mismo sucederá con las cantidades que perciben los artistas intérpretes o ejecutantes por el derecho a una remuneración equitativa.

Los artistas intérpretes o ejecutantes se enfrentan a un futuro sombrío si las empresas discográficas equiparan las regalías por las transmisiones por flujo continuo a las derivadas de las ventas físicas y si se reducen los ingresos procedentes del derecho a una remuneración equitativa.

UNA SOLUCIÓN SALOMÓNICA

¿Cómo se soluciona la situación? Existe una presión creciente para cambiar la forma en que se ha aplicado en varios países el derecho de poner a disposición. A finales de 2014, los sindicatos y las sociedades de recaudación de los artistas intérpretes o ejecutantes y las coaliciones de artistas se reunieron en Budapest (Hungría) bajo los auspicios de la Federación Internacional de Músicos (FIM) y acordaron presionar a fin de conseguir que los artistas intérpretes o ejecutantes perciban una parte más equitativa de los ingresos digitales. Este grupo considera que, para que el derecho de poner a disposición suponga una fuente garantizada de ingresos para los artistas intérpretes o ejecutantes, razón última por la que se creó, es necesario modificarlo.

En nuestra opinión, un derecho de remuneración equitativa sería el 50% del derecho de poner a disposición, no susceptible de cesión y administrado por una sociedad de recaudación, siendo el 50% restante un derecho exclusivo que se podría ceder a la empresa discográfica. De esta forma se garantizaría que los artistas intérpretes o ejecutantes perciban ingresos procedentes de las ventas digitales y de la transmisión por flujo continuo, con independencia de que tengan algún saldo pendiente con el sello discográfico. Por su parte, los sellos discográficos podrían recuperar su inversión por medio de las regalías que les fueran cedidas en virtud del derecho exclusivo.

La piratería y el intercambio ilícito de archivos han supuesto unas pérdidas muy importantes para las principales empresas discográficas. No obstante, sería una auténtica lástima que, ahora que los consumidores están optando por la transmisión por flujo continuo en lugar de las fuentes “gratuitas” de archivos, se permitiera que las grandes empresas sigan recuperando sus pérdidas a costa de los bolsillos de los artistas intérpretes o ejecutantes.

A black and white photograph of a man in a suit standing in a dark tunnel, looking directly at the camera. The tunnel's interior is curved and reflective, creating a sense of depth and mystery. The lighting is dramatic, with the man's face and suit highlighted against the dark background.

COMING SOON
IN IMAX



La música y el cine: entrevista con Randall Poster

Por Catherine Jewell,
División de Comunicaciones
de la OMPI

¿Qué banda sonora cinematográfica fue la última que escuchó usted?

Creo que todos estaremos de acuerdo en que cuesta imaginarse ver una película que carezca de música. La música eleva la experiencia emocional de las películas; convierte lo mundano en mágico, añadiendo vigor y riqueza a las imágenes visuales y transportándonos a otra realidad; modela su atmósfera, aportando una intensidad de color y un significado a los personajes, a los diálogos y al argumento que no se podrían conseguir de otra forma.

El supervisor musical es el encargado de encontrar y seleccionar la música y combinarla con los aspectos visuales de una película. Para ello es necesario contar con conocimientos amplios en materia musical y de negociación de licencias musicales, a fin de actuar de puente entre el aspecto creativo y el comercial dentro del proceso cinematográfico. Randall Poster lleva más de 20 años desempeñando esa labor con mucho éxito. Ha supervisado la música de más de 100 películas, entre las que se encuentran éxitos recientes como *El gran hotel Budapest*, *Boyhood* (Momentos de una vida) y *Siempre Alice*. En esta entrevista, Randall Poster nos explica las distintas dimensiones de la labor que desempeña.

¿Cuáles son los aspectos fundamentales de la función del supervisor musical?

Mi trabajo consiste en elaborar y ejecutar, junto con el director y el productor, una estrategia musical para la película. Lo que hago, dentro del proceso de realización de una película, depende del carácter musical inherente a esta. Hay películas que presentan un elemento musical fuerte y dinámico ante la cámara, con actores o músicos que interpretan o ejecutan piezas musicales delante de la cámara; pero, en otros casos, el reto consiste en encontrar el sonido musical más adecuado para la película. Además de esto, soy el responsable de obtener los derechos y las licencias de toda la música que se utiliza en la película. El desafío profesional en cada una de ellas radica en conseguir que dicha labor resulte gratificante tanto desde el punto de vista creativo como desde el financiero.

¿Cómo se hizo usted supervisor musical?

Siempre me ha gustado la música pop, coleccionar discos, e ir al cine. Tras graduarme en la universidad, decidí junto a un grupo de

Randall Poster lleva más de 20 años trabajando como supervisor musical, encontrando y seleccionando música, y combinándola con los aspectos visuales de 120 películas aproximadamente, entre ellas *Skyfall*.

amigos rodar una película llamada *A Matter of Degrees*. La desarrollamos con el Sundance Institute y creamos una gran banda sonora con Atlantic Records. La película en sí no obtuvo mucho éxito comercial, pero hacerla me sirvió para darme cuenta de que deseaba de verdad trabajar con directores importantes de cine y que podía conseguirlo si me centraba en la música. Por suerte, todo ha salido bien.

¿Cuál fue la primera película en la que trabajó como supervisor musical?

Mis dos primeras películas fueron *Kids*, escrita por Harmony Korine y dirigida por Larry Clark, y *Cruzando la oscuridad*, escrita y dirigida por Sean Penn. Las dos son de 1995. Desde entonces he trabajado en 120 películas aproximadamente. Existen similitudes entre todas ellas, pero cada película y cada experiencia tienen algo de ADN propio.

¿De todas las películas en las que ha trabajado, cuál destacaría y por qué?

Hay muchas películas con las que siento una conexión muy profunda, pero el gran salto en mi carrera profesional se produjo cuando conseguí empezar a trabajar con directores que hacían películas con frecuencia. He trabajado en ocho películas de Wes Anderson (entre ellas *El gran hotel Budapest*), en otras ocho de Todd Phillips (por ejemplo *Resacón en Las Vegas*), y en seis de Todd Haynes (entre ellas *I'm Not There*). Y, desde hace ya unos diez años, trabajo también con Richard Linklater (por ejemplo en *Boyhood* (Momentos de una vida)), Sam Mendes (*Skyfall*, entre otras), y Martin Scorsese (por ejemplo en *El lobo de Wall Street*). Lo que se me queda grabado es la relación que mantengo con estos cineastas.

¿Qué es lo que más le gusta de su trabajo?

Lo que más me gusta son los momentos de descubrimiento musical que surgen cuando se produce un matrimonio fortuito entre la música y las imágenes, que mejora el momento de una forma inimaginable – cuando el elemento musical da vida a algo y le aporta contexto a un momento cinematográfico que hasta entonces había permanecido oculto.

¿Cómo describiría la función que desempeña la música en el cine?

Es difícil imaginarse una película sin música. Tener que ver películas sin música... ¡es algo que solo les desearía a

mis enemigos! La función que desempeña la música varía según la película. La música sirve a veces para ambientar un relato en una época o marco temporal determinados; a veces, es el motor que hace avanzar el relato; y otras veces, sirve para crear énfasis o para aclarar algo en un momento concreto.

¿Cómo afronta las labores de investigación y de descubrir música?

Desde que el cineasta me hace llegar una sinopsis, empiezo a investigar por todos los medios que tengo a mi alcance. El argumento es la base, pero también hay que guiarse del instinto para saber si una cosa puede funcionar o no. Puedo recurrir a publicaciones periódicas, leer críticas, echarle un vistazo a listas antiguas de éxitos o entrevistar a expertos en ámbitos concretos. Además, me esfuerzo por mantenerme al corriente de lo que sucede a nivel musical.

Ciertamente, buscar la obra musical idónea es un trabajo arduo. Es una cuestión de arte más que de ciencias, y siempre está presente la inclinación a desafiar tu propio instinto e intentar algo que no resulte obvio o se perciba como tal. A mí me gusta probar siempre a utilizar la música de formas distintas y ver qué sucede. Hasta cierto punto, se produce una alquimia impredecible. Es verdaderamente fascinante.

También accedo a la música por todos los medios posibles. Sin duda, la revolución digital me ha facilitado la vida en lo que se refiere a poder encontrar la música que busco en cada momento. Cuando pienso en una canción para una escena, la puedo conseguir en iTunes, buscarla en YouTube o pedirla en Amazon. Por lo general, me gusta comprar la música, ya que necesito poder trabajar con ella para la película.

¿Utiliza música original creada para otras películas?

A veces sí. Por ejemplo, cuando trabajé con Wes Anderson para su película *Viaje a Darjeeling*, él tenía la idea de utilizar la música de las películas de Satyajit Ray como elemento musical principal, y creo que funcionó a la perfección. Otras veces, cuando trabajas con directores excelentes, la película, las imágenes, los diálogos y la música evolucionan al unísono.

¿Qué tipo de relación se establece entre usted y el director o el compositor de la música de una película?



El director me contrata a mí para que sea su informador principal en todo lo relativo a la música de la película. A veces, en función de la película y de la relación anterior que pueda existir entre el director y el compositor, el supervisor musical desempeña la función de intérprete, y ayuda a establecer un lenguaje común para la música de la película. Pero, en otros casos, la música incidental de la película y las canciones siguen caminos distintos.

¿Los músicos se ponen en contacto con usted directamente?

Sí, claro, todos los días. Pero, la mayoría de las veces, los elementos musicales que me ofrecen no se ajustan a las necesidades del trabajo que yo estoy desarrollando en ese momento. Por supuesto, cuando descubro cosas que me parecen interesantes o me emocionan, las guardo para utilizarlas cuando llegue el momento oportuno. Estoy rodeado de música. Mi sistema de catalogación no es todo lo bueno que debería ser.

¿Es importante el derecho de autor?

Considero que es importante respetar los derechos de los artistas. Me paso buena parte del día negociando en relación con estos derechos y veo el valor que tienen estas composiciones y estas grabaciones, por lo que estoy a favor de que se mantengan esos límites creativos. Cuando trabajo con los cineastas, me esfuerzo por crear una impresión musical muy sólida, y no me gustaría que se subvirtieran esas construcciones. Creo que es importante que se protejan los derechos de los artistas y el derecho de autor en todo el mundo. Nuestro sustento depende de que el público invierta en nuestra labor y la apoye. Sin la protección que otorga el derecho de autor, no podríamos vivir de lo que hacemos.

¿Le gustaría que se simplificara de alguna forma el proceso de gestión de derechos?

En general, opino que las cosas van por el buen camino. Las casas discográficas y las editoriales son plenamente conscientes de la importancia que tienen las licencias para su balance de resultados, así que creo que quieren que todo funcione bien. Sin embargo, a veces sí que me gustaría que fueran más conscientes de las limitaciones presupuestarias con las que he de trabajar.

¿Las canciones conocidas funcionan en las películas?

Depende de la película y de cómo se utilice la música. Normalmente, las canciones conocidas acarrearán una carga emocional importante, lo que puede suponer un obstáculo para establecer una conexión verdadera con el proceso narrativo. Los cineastas no siempre son conscientes de este aspecto. Aunque a veces parezca que un fragmento musical puede ayudar a una escena o secuencia, lo que sucede en ocasiones es que aparta al público del momento debido a su capacidad asociativa. Lo ideal es que la música se integre en el tejido de la película; si destaca demasiado, puede llegar a distraer. A veces, la gente me dice que lo que más le gustó de una película en la que trabajé fue la música. Aunque pueda parecer un cumplido, en ocasiones estas palabras ponen de manifiesto que no hemos sido capaces de crear un conjunto uniforme a partir de los distintos elementos de una película.

¿Cuál es el proyecto más complejo en el que ha trabajado? ¿Por qué?

Creo que trabajar de supervisor musical en una película es como cuando una mujer se olvida del dolor de dar a luz. Mirando atrás, te diría que todo ha sido fantástico.

¿Qué consejos le darías a alguien que quisiera ser supervisor musical?

Que se ponga a hacer películas con sus coetáneos. ¡Todo es ponerse!

¿Cuál es su obra musical favorita?

Esa pregunta es imposible de responder. Depende del día, de la hora y del minuto.

El veredicto de la demanda de Beastie Boys subraya la importancia de gestionar los derechos de P.I.

By **Linda J. Zirkelbach**,
abogada de Venable LLP, Washington D.C.
(Estados Unidos de América)

Lanzar un anuncio, una producción o una publicación sin adquirir previamente los derechos necesarios de propiedad intelectual (P.I.) de terceros puede acarrear consecuencias de peso. Un jurado del Tribunal del Distrito Sur de Nueva York concedió recientemente a los Beastie Boys y a otros demandantes relacionados 1,7 millones de dólares de los Estados Unidos en una demanda contra Monster Energy por utilizar música de los Beastie Boys y referencias a dicho grupo musical sin contar con la autorización correspondiente.

ANTECEDENTES

Monster Energy difundió en su sitio web un vídeo promocional en cuya banda sonora se utilizaban fragmentos de cinco canciones de los Beastie Boys y en el que se incluían otras referencias al grupo. El remix de canciones de los Beastie Boys utilizado en el vídeo es obra de un DJ que utiliza el nombre de “Z-Trip” y que en 2011 alcanzó un acuerdo con los Beastie Boys para crear el remix y utilizarlo como elemento promocional gratuito. Z-Trip no poseía el derecho de vender o conceder licencias sobre el remix, ni de autorizar su utilización por parte de terceros.

En 2012, Monster Energy utilizó el remix de Z-Trip en su vídeo promocional y un empleado de la empresa envió al DJ el vídeo para que lo examinara. Este respondió “dope” (perfecto) y, posteriormente, Monster Energy alegó que había entendido que Z-Trip le concedía los derechos necesarios para utilizar el remix en su vídeo. No obstante, Monster Energy no obtuvo jamás una autorización de los titulares verdaderos de los derechos sobre las composiciones musicales o las grabaciones sonoras.

El jurado consideró que las acciones de Monster Energy constituían una violación deliberada del derecho de autor, así como un patrocinio falso conforme a la Ley de Lanham (la Ley de Marcas de los Estados Unidos de América) y concedió a los demandantes 1,7 millones de dólares de los Estados Unidos en concepto de daños y perjuicios. El tribunal federal de Nueva York denegó recientemente las peticiones formuladas por Monster Energy con posterioridad al juicio relativas a que se celebrase un juicio como

cuestión de derecho, un nuevo juicio y que se redujera la cantidad que debía abonar por daños y perjuicios.

INFRACCIÓN DEL DERECHO DE AUTOR

El tribunal emitió una opinión y orden extensa a fin de denegar las peticiones formuladas por Monster Energy con posterioridad al juicio, en la que señalaba varias conclusiones en relación con la infracción del derecho de autor cometida por dicha empresa. En opinión del tribunal, el jurado contaba con suficientes pruebas circunstanciales para considerar que Monster Energy había incurrido en una “imprudencia temeraria” en relación con la posibilidad de que el vídeo infringiera los derechos de autor de los Beastie Boys, por lo que podía estimar que dicha infracción había sido “deliberada” y, por lo tanto, conceder una suma más elevada en concepto de daños y perjuicios en virtud de la Ley de Derecho de Autor. En consonancia con lo anterior, el tribunal consideró que el empleado de Monster Energy responsable del asunto en cuestión contaba con experiencia en la obtención de autorización de otros artistas para utilizar su música con objeto de realizar vídeos similares, por lo que un jurado razonable podría llegar a la conclusión de que era conocedor de la obligación legal de obtener la autorización de los Beastie Boys, obligación que ignoró de manera temeraria. El tribunal señaló que el hecho de que el empleado le pidiera permiso al DJ Z-Trip para utilizar el remix en el vídeo era un indicador de que era consciente de la necesidad de obtener algún tipo de autorización.

El tribunal consideró que la actuación de un segundo empleado de Monster Energy, el Director de Mercadotecnia Interactiva, también constituía una imprudencia temeraria por parte de la empresa, por no investigar si se habían obtenido las licencias correspondientes antes de publicar el vídeo. El tribunal subrayó que el Director de Mercadotecnia Interactiva conocía los procedimientos de obtención de licencias musicales y que una de las responsabilidades de su puesto consiste en tener en cuenta los derechos de P.I. de terceros en los acuerdos de patrocinio que se encarga de negociar. El tribunal señaló que el Director se había encargado también de elaborar y actualizar la guía de Monster Energy para las redes sociales y que en ese caso sí había estado atento a proteger los derechos de P.I. de la empresa.

Monster Energy intentó hacer ver que la infracción había sido producto de la actuación descuidada, aunque no deliberada, de dos de sus empleados, pero el tribunal destacó que la empresa no había ofrecido a sus empleados ningún tipo de formación relativa a la utilización de contenidos protegidos por derecho de autor o registrados como marcas. El tribunal consideró que Monster Energy carecía de una política integral en

materia de obtención de licencias musicales, encargaba dichas funciones a empleados no cualificados y sin formación y prestaba mucha más atención a la protección de sus propios derechos de P.I. que a la de los derechos de terceros.

PATROCINIO FALSO

El tribunal adoptó varias decisiones en relación con la reclamación de patrocinio falso conforme a la Ley de Lanham. En primer lugar, consideró que el jurado podría haber llegado razonablemente a la conclusión de que el vídeo podía dar lugar a una impresión falsa y errónea de que los Beastie Boys estaban patrocinando a la empresa Monster Energy. En segundo lugar, el tribunal consideró que esta impresión falsa o errónea podía generar confusión entre los consumidores. El tribunal consideró asimismo que el jurado podía haber llegado razonablemente a la conclusión de que las acciones llevadas a cabo por Monster Energy eran “intencionadamente engañosas”, y que el empleado de la empresa pretendía que las personas que vieran el vídeo considerasen a los Beastie Boys sujetos de este al igual que Monster Energy, y que la empresa utilizaba la música y las marcas de los Beastie Boys con la intención de aprovecharse de la reputación y el fondo de comercio del grupo.

CONCLUSIÓN

Los litigios jurídicos de Monster Energy no han terminado. En el momento de escribir el presente artículo, la empresa ha presentado una notificación de apelación contra la decisión del tribunal. Los Beastie Boys han presentado una petición de 2,4 millones de dólares de los Estados Unidos más en concepto de honorarios y costos de los abogados, que el tribunal está examinando. Capitol Records, LLC, la cotitular de los derechos de autor de las grabaciones sonoras, y Universal-Polygram International Publishing, Inc., la cotitular de los derechos de autor de las distintas composiciones musicales realizadas por los componentes de los Beastie Boys, han demandado a Monster Energy en una causa conexa que se encuentra pendiente de la resolución de la apelación.

Estas demandas ponen de manifiesto la importancia de gestionar los derechos de P.I. antes de lanzar una producción, un anuncio o una publicación nuevos. Muchos elementos de contenido perteneciente a terceros que podrían incluirse en una producción, por ejemplo música, fotos, secuencias de vídeo, retratos individuales y testimonios, así como la utilización de marcas pertenecientes a terceros, pueden precisar una autorización. Algunos de los aspectos relacionados con la gestión de derechos pueden resultar más complicados de lo que cabría esperar.

La impresión tridimensional ha venido para quedarse

Por **Catherine Jewell**, División de Comunicaciones de la OMPI



Foto: Olaf Diegel

En septiembre de 2014 tuvo lugar en la Universidad de Lund (Suecia) el primer concierto en directo del mundo en el que un grupo tocó instrumentos impresos en tres dimensiones. Se trataba de una batería, un teclado y dos guitarras creados por Olaf Diegel, profesor de desarrollo de productos de la facultad de ingeniería de dicha Universidad y entusiasta de la impresión tridimensional, que sostiene que esta tecnología ofrece un gran potencial para superar las barreras de la innovación y mejorar el diseño de productos.

“Empecé a imprimir instrumentos musicales a modo de experimento divertido, para ver si se podía hacer”, explica. “Cuando terminé el primero me asombró lo bien que parecía funcionar, así que empecé a publicarlo en mi sitio web. La respuesta de la gente fue muy buena, y comenzaron a preguntarme si las podían comprar, por lo que, al final, se ha convertido en una afición y, a su vez, en una pequeña empresa”. Su empresa, ODD Guitars (www.odd.org.nz), ofrece “una gama de guitarras que se pueden personalizar, con las que exploramos los límites de las tecnologías de impresión tridimensional y de sus posibilidades de aplicación”.

LOS INSTRUMENTOS IMPRESOS EN TRES DIMENSIONES SUENAN MUY BIEN

Hasta la fecha, Olaf Diegel ha imprimido aproximadamente 12 guitarras eléctricas, incluyendo también bajos eléctricos y guitarras semiacústicas. Está muy satisfecho con los resultados que ha obtenido. “Su sonido no tiene nada que envidiar al de las guitarras convencionales de madera. Lo que más afecta el sonido son las pastillas y la electrónica, e incluso la antigüedad de las cuerdas. El material del cuerpo incide un poco en la manera en que vibran las cuerdas, pero no afecta el sonido ni para bien ni para mal. La primera [guitarra] semiacústica fue una

Olaf Diegel se inspiró en la vitalidad y en la energía de Nueva York para diseñar la Americana (izquierda). Hasta ahora ha imprimido aproximadamente 12 guitarras eléctricas, incluyendo también bajos eléctricos y guitarras semiacústicas, una batería y una carcasa para un piano digital. Además, está trabajando en el diseño de un saxofón impreso en tres dimensiones.



Fotos: Olaf Diegel

A diferencia de los métodos convencionales de fabricación, la impresión tridimensional pone a nuestro alcance la "complejidad de forma gratuita" y muchas posibilidades de personalización.



sorpresa para mí, porque tiene una cámara hueca que, de hecho, consigue amplificar muy bien el sonido acústico. ¡Hasta las guitarras acústicas totalmente impresas en tres dimensiones tienen un sonido fantástico! El sonido se encuentra entre el de una guitarra de madera y el de una guitarra Ovation con caja de plástico, sin llegar a ser igual al de ninguna de ellas".

También ha imprimido una batería y una carcasa para un piano digital.

Por lo general, los músicos son muy conservadores en todo lo relacionado con sus instrumentos, pero, según Olaf Diegel, han respondido muy bien. "Al principio, siempre se muestran un poco recelosos hacia una guitarra con el cuerpo impreso en tres dimensiones, pero desde que las prueban se quedan asombrados por lo bien que suenan, así que no resulta difícil convencerlos".

LAS DISTINTAS TECNOLOGÍAS DE IMPRESIÓN TRIDIMENSIONAL OFRECEN OPCIONES DIFERENTES DE PRODUCCIÓN

Para imprimir un producto en tres dimensiones se utilizan varias tecnologías (véase www.wipo.int/wipo_magazine/es/2013/02/article_0004.html). Olaf Diegel utiliza el sintetizado selectivo por láser. "Esta tecnología me ofrece unos componentes sólidos que no se degradan con el paso del tiempo y, al mismo tiempo, me permite conseguir un gran nivel de detalle en el interior de las guitarras. En varias ocasiones se me ha caído alguna guitarra sin que se produjera ningún problema, salvo ocasionalmente algún arañazo en la pintura", explica. Diseñar una guitarra puede llevarle desde unos pocos días a algunas semanas, dependiendo de lo complejo que sea el diseño. El proceso de impresión dura 11 horas, y para pintar las guitarras se tarda "entre un día y algunas semanas, dependiendo de la dificultad de cada caso".

“La diferencia entre las impresoras tridimensionales caseras (pequeñas y con un costo inferior a 5.000 dólares de los Estados Unidos) y las industriales, que pueden llegar a costar cientos de miles de dólares, es abismal”, señala. “Tanto unas como otras son absolutamente fantásticas, pero tienen una finalidad muy distinta. Los dispositivos de sobremesa resultan ideales para estimular la creatividad y probar ideas pero, por lo general, no tienen suficiente calidad para fabricar productos que se puedan vender”. Para ello, expone, es necesario contar con dispositivos industriales más caros como los que, cada vez más, ofrecen en Internet servicios de impresión tridimensional en línea como cubify.com y shapeways.com.

LA IMPRESIÓN TRIDIMENSIONAL HA VENIDO PARA QUEDARSE

Olaf Diegel se muestra convencido de que esta nueva tecnología representa un cambio duradero. “¡La impresión tridimensional ha venido para quedarse, sin lugar a dudas!”. No obstante, recalca que no sustituye a la fabricación convencional, sino que la complementa. “Si se utiliza con los fines adecuados, puede aportar mucho valor añadido a muchos productos”, afirma. “Es muy importante que los ingenieros y los diseñadores conozcamos cuáles son las ventajas de la impresión tridimensional, cómo utilizarlas y cómo diseñar para obtener los máximos beneficios posibles”. Esto, señala, implica replantearnos nuestra perspectiva actual en relación con el diseño. “Para diseñar artículos a fin de imprimirlos en tres dimensiones, los ingenieros y los diseñadores han de adquirir una nueva habilidad dentro del ámbito del diseño. Si diseñamos de la misma forma que lo hacemos para la fabricación convencional, la impresión tridimensional no supone una gran ventaja (excepto en la fabricación de prototipos)”.

LA COMPLEJIDAD A NUESTRO ALCANCE DE FORMA GRATUITA

En la impresión tridimensional, los productos se construyen capa a capa, lo que ofrece varias ventajas a los diseñadores con respecto a la fabricación convencional. “Las dos ventajas fundamentales de la impresión tridimensional son que permite conseguir un alto grado de complejidad de forma gratuita -gracias a ello puedo crear formas extremadamente complejas dentro del cuerpo de las guitarras que sería imposible crear con la fabricación convencional- y la capacidad de personalizar cada guitarra que fabrico de manera que el músico pueda elegir a su gusto el aspecto del instrumento y su sensación al tacto”, explica Olaf Diegel.

Aunque cada vez hay más empresas que incorporan las tecnologías de impresión tridimensional a sus procesos de fabricación y mercadotecnia, uno de los campos principales de aplicación hasta la fecha ha sido la fabricación rápida de prototipos. Según Olaf Diegel, esto ha resultado útil para fabricar versiones impresas en tres dimensiones de instrumentos complejos como el saxofón. “Mi primer intento no resultó del todo satisfactorio, pero el prototipo me proporcionó información suficiente para que la segunda versión, con suerte, sea perfecta”. El Sr. Diegel desea asimismo experimentar con la impresión de instrumentos fabricados tradicionalmente de madera. “La impresión tridimensional podría proporcionar ciertamente algunas ventajas. Por ejemplo, se podría hacer que el viento circulase por cámaras especialmente moldeadas que afectasen el sonido, o separar el viento por distintas cámaras y conseguir, por ejemplo, tocar acordes completos con un flauta”.

REPERCUSIONES EN LA PROPIEDAD INTELECTUAL

¿De qué forma podría afectar la impresión tridimensional la manera en que las empresas protegen sus derechos de propiedad intelectual (P.I.)? “Ciertamente, se trata de algo que las empresas que se incorporan a este ámbito tienen que plantearse. Mucha gente está trabajando ya a fin de encontrar distintas soluciones técnicas y de programas y sistemas informáticos. Del mismo modo que se han solucionado este tipo de problemas en relación con la música mediante sistemas como iTunes, en el futuro habrá que encontrar mecanismos similares para proteger los datos impresos en tres dimensiones”.

Olaf Diegel empezó a imprimir instrumentos en tres dimensiones en 2012. Su pequeña empresa emergente, ODD Guitars, le permite seguir satisfaciendo su pasión por la innovación y su amor por la música. Tiene debilidad por el rockabilly -“qué divertido es tocarlo”- y por Brian Setzer y los Stray Cats. En los próximos años habrá que estar atentos a los nuevos sonidos provenientes de los grupos formados por estudiantes de la Universidad de Lund.

El Japón y los EE.UU. se unen al sistema internacional de dibujos y modelos industriales

Por Catherine Jewell,
División de Comunicaciones de la OMPI



La Sra. Pamela Hamamoto, Embajadora de los Estados Unidos de América, deposita el instrumento de adhesión de su país ante el Director General de la OMPI, Francis Gurry.



Fotos: WIPO/E. Berrod

La Sra. Misaki Kaji, Embajadora del Japón, y el Sr. Yoshitake Kihara, Comisionado Adjunto de la Oficina Japonesa de Patentes, entregan el instrumento de adhesión de su país al Director General de la OMPI, Francis Gurry.

Este año, hace unos meses, dos de las principales economías del mundo se adhirieron a un sistema administrado por la OMPI que da respaldo a los diseñadores de productos de todo el mundo. El Japón y los Estados Unidos de América se adhirieron al Sistema de La Haya para el Registro Internacional de Dibujos y Modelos Industriales, elevando a 64 el número de Estados miembros del Sistema. Francis Gurry, Director General de la OMPI, calificó este acontecimiento de “muy importante”. Por lo tanto, ¿qué implican estas adhesiones?

ACCESO MÁS FÁCIL A NUEVOS MERCADOS

“De ahora en adelante, los diseñadores del Japón y de los Estados Unidos de América pueden proteger y promover sus dibujos y modelos industriales fácilmente en todo el mundo, en los muchos países que son miembros del Sistema de La Haya. Asimismo, los diseñadores de esos otros países podrán obtener protección con facilidad en dos de las principales economías del mundo”, explicó el Sr. Gurry. “Es un triunfo para las empresas y los diseñadores de todo el mundo y representa un avance importante para uno de los principales servicios de registro de la OMPI”.

Según Grégoire Bisson, Director del Registro de La Haya de la OMPI, la adhesión del Japón y de los Estados Unidos de América es una “buena noticia para el crecimiento a largo plazo del Sistema de La Haya; significa que más usuarios estarán en condiciones de aprovechar el Sistema”.

El Sistema de la Haya proporciona una solución práctica a las personas y empresas que deseen proteger sus dibujos y modelos industriales a nivel internacional. El Sistema permite a los titulares de los derechos obtener protección para sus dibujos y modelos industriales en todos los países participantes mediante la presentación de una única solicitud, con lo que consiguen ahorrarse el tiempo y los gastos derivados de la presentación de varias solicitudes separadas ante las distintas oficinas nacionales o regionales de P.I.

EL SISTEMA DE LA HAYA SE HACE MÁS SOFISTICADO

El Acta de 1999 del Sistema de La Haya -que vincula jurídicamente a la mayoría de los miembros del Sistema- permite que se unan al Sistema de La Haya tanto los países con sistemas de examen como los que tienen sistemas de registro. Tal como señala el Sr. Bisson, tanto el Japón como los Estados Unidos de América utilizan sistemas de examen para velar por que las solicitudes cumplan ciertos requisitos jurídicos como la novedad. “Al igual que la República de Corea, que se unió en 2014, los Estados Unidos de América y el Japón cuentan con regímenes nacionales sofisticados y los usuarios tendrán que cumplir los requisitos jurídicos de fondo de estos Estados al utilizar el Sistema de La Haya”, afirma.

La OMPI está mejorando sus herramientas en línea con el objeto de ayudar a los usuarios a comprender los requisitos adicionales asociados a la búsqueda de protección para los dibujos y modelos industriales en estos dos nuevos Estados miembros. “Estamos creando una interfaz inteligente para la presentación electrónica de solicitudes, que orientará a los solicitantes que designen a estos Estados con el fin de velar por que no se cometa ninguna omisión o error formales al presentar una solicitud. Queremos asegurarnos de que el Sistema siga siendo lo más accesible posible”, señala el Sr. Bisson.

INCIDENCIA POSITIVA A LARGO PLAZO

En opinión del Sr. Bisson, estos avances tendrán una incidencia positiva en la manera en que los solicitantes realizan sus solicitudes y en cómo valoran sus derechos sobre los dibujos y modelos industriales. “Hasta ahora, puede que los solicitantes no dedicaran demasiado tiempo a pensar qué información divulgaban en sus solicitudes, ya que principalmente se dirigían a Estados en los que no se pedía a las oficinas de propiedad intelectual que tuvieran en cuenta este aspecto de las solicitudes de derechos sobre dibujos y modelos industriales. No obstante, esta forma de proceder podría resultar contraproducente si quisieran hacer valer su registro internacional ante los tribunales. El nivel de rigor que se exige en los sistemas de la República de Corea, el Japón y los Estados Unidos de América promete mejorar la calidad general de las solicitudes internacionales, sobre todo en lo relativo a la manera en que se representan los dibujos y modelos industriales. Esto, a su vez, ayudará a sensibilizar a la opinión pública respecto del valor de los derechos sobre los dibujos o modelos industriales”.

CRECE EL INTERÉS A NIVEL MUNDIAL POR LOS DERECHOS SOBRE LOS DIBUJOS Y MODELOS INDUSTRIALES

Sigue creciendo el interés a nivel mundial por los dibujos y modelos industriales como forma de crear valor. Por ejemplo, en 2013 se presentaron en todo el mundo solicitudes que contenían 1,24 millones de dibujos y modelos industriales (véase www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2014.pdf). En 2014, a pesar de haberse producido una pequeña disminución del número de solicitudes internacionales, la cantidad de dibujos y modelos industriales que figuraban en las solicitudes presentadas en virtud del Sistema de la Haya aumentó a 14.441, lo que representa un crecimiento interanual del 9,6%. A medida que el Sistema de la Haya se amplía y va abarcando más países, crecen también las posibilidades de que aumente aún más su utilización, convirtiéndose así en un indicador más preciso de la actividad registrada a nivel internacional en el ámbito de los dibujos y modelos industriales. “La importancia de los dibujos y modelos industriales en el marco de la innovación va en aumento”, afirmó el Director General de la OMPI, Francis Gurry, en la ceremonia de adhesión que se celebró en febrero. “Representan cada vez más un medio para diferenciar los productos y obtener el beneplácito de los consumidores. Su incidencia alcanza todos los sectores de la producción industrial”.

“Hoy en día, la tecnología se basa cada vez más en modelos de código abierto, licencias recíprocas o intercambio -no hay autos malos, relojes poco fiables ni teléfonos inteligentes que no funcionen”, señala el Sr. Bisson. “En este contexto, la apariencia estética de un producto, su diseño, es la base de la competencia comercial. Esto conlleva un aumento de la importancia que las empresas conceden a la protección de sus dibujos o modelos industriales”. El Sr. Bisson explica que las controversias entre los “gigantes del diseño innovador”, como Apple y Samsung, por los derechos sobre los dibujos y modelos industriales son relativamente escasas; los titulares de estos derechos los utilizan con más frecuencia para protegerse de actuaciones comerciales ilegales. “Cuando a un falsificador que se dedica a vender imitaciones y recambios falsos con nocturnidad le muestras un certificado de registro de un dibujo o modelo industrial, no le interesa ir a juicio o tener que negociar una licencia, así que sencillamente desiste. Esta es una de las mayores ventajas de contar con derechos registrados sobre los dibujos y modelos industriales”. Y, además de su valor disuasorio, “los derechos sobre dibujos y modelos industriales son una herramienta que permite a las empresas afianzar su credibilidad entre los posibles asociados comerciales o inversores”.



Foto: Hermès

En 2014 se presentaron aproximadamente 14.400 solicitudes de registro de dibujos y modelos industriales en virtud del Sistema de La Haya para el Registro Internacional de Dibujos y Modelos Industriales que administra la OMPI, lo que representa un crecimiento interanual del 9,6%. Este pañuelo es uno de los muchos dibujos o modelos industriales relativos a productos registrados en virtud del Sistema por la empresa francesa de alta costura Hermès.

UNA SOLUCIÓN INTELIGENTE PARA LAS EMPRESAS

El Sistema de la Haya supone una solución inteligente para las empresas y los particulares, ya que les permite adquirir derechos en varios Estados mediante la presentación de una única solicitud internacional. Por ejemplo, “los usuarios pueden designar a la Unión Europea y obtener los mismos derechos que conseguirían si presentaran la solicitud directamente ante la Oficina de Armonización del Mercado Interior (OAMI) o ante las oficinas nacionales de cualquier otro Estado miembro del Sistema”, señala el Sr. Bisson. “El resultado es que se obtiene un único registro para todos los territorios que se designen en una solicitud”. Pero eso no es todo. “Las ventajas iniciales de utilizar un procedimiento único y unificado se siguen disfrutando mientras siga existiendo el registro”, explica el Sr. Bisson. “El Sistema de la Haya evita la molestia de tener que gestionar asuntos como los cambios de dirección, la renovación de los derechos o la cesión de estos a un tercero. Aquí radica la verdadera grandeza del Sistema de La Haya”.

UNA OPCIÓN EFICIENTE Y EFICAZ EN FUNCIÓN DEL COSTO

El tiempo medio que se necesita para registrar un derecho en virtud del Sistema de La Haya se sitúa alrededor de 9 días (hace 4 años era de 20 días). La utilización del Sistema ofrece un ahorro sustancial, no solo en lo que se refiere a las tasas de presentación, sino también en lo relativo a los honorarios de los agentes. Para actuar fuera del Sistema, los usuarios han de recurrir a una representación jurídica local que presente sus solicitudes ante la oficina nacional de P.I.

Aun cuando en virtud del Sistema de La Haya ya no sea necesario contar con profesionales locales en materia de P.I. que representen a los solicitantes, dichos profesionales pueden beneficiarse de las nuevas fuentes de ingresos. “En muchos Estados, el nivel de solicitudes de no residentes es escaso, y ahí existe un gran potencial de crecimiento”, observa el Sr. Bisson, quien explica que, a medida que el Sistema de La Haya se amplíe y estimule la demanda de protección local para los no residentes, es probable que los solicitantes acudan a profesionales en materia de P.I. para obtener asistencia sobre asuntos como denegaciones por parte de las oficinas locales, procedimientos de oposición (cuando un tercero sostiene que no se deberían conceder los derechos) o medidas de observancia (desde cartas de intimación a cesar en la práctica hasta negociaciones y demandas por infracción o medidas en frontera). Desde una perspectiva optimista, también es posible que necesiten ayuda para alcanzar acuerdos sobre licencias y transferencia de tecnología. “La idea fundamental al tratar de obtener derechos sobre dibujos y modelos industriales es ampliar las actividades comerciales”, señala el Sr. Bisson. “Y todo ello generará oportunidades de nuevas líneas comerciales para los profesionales locales de la P.I.”.

La incorporación de dos de las principales economías del mundo y el hecho de que otros muchos actores relevantes como el Canadá, China, la Federación de Rusia, Israel, México, y algunos países de la ASEAN se estén planteando seriamente la opción de adherirse, abren unas perspectivas inmejorables de futuro tanto para el Sistema de La Haya como para los diseñadores de productos que precisen de protección internacional en todo el mundo para sus dibujos y modelos industriales innovadores.

Para obtener más información acerca del Sistema de La Haya, véase: www.wipo.int/hague/es/



Fotos: Swatch AG

En 2014, Swatch AG fue el principal usuario del Sistema de La Haya para el Registro Internacional de Dibujos y Modelos Industriales, que administra la OMPI.

Enseñanzas de la transferencia de tecnología para hacer frente a la tuberculosis multirresistente

Por **Catherine Jewell**, División de Comunicaciones de la OMPI

En un mundo que presenta grandes desafíos en materia de salud, resulta comprensible que los debates sobre el acceso a los medicamentos contengan una carga emocional considerable. Aunque a veces se percibe que la propiedad intelectual (P.I.) supone una barrera para el acceso, lo cierto es que la realidad es más compleja. Un caso ilustrativo lo encontramos en la experiencia de Eli Lilly en cuanto a transferir su tecnología para la fabricación de dos tratamientos de segunda línea para la tuberculosis multirresistente (MDR-TB). En el marco de la Alianza Lilly MDR-TB, el gigante farmacéutico pudo eliminar de la ecuación del acceso a los medicamentos los derechos de P.I. y los precios. No obstante, aún se tardó 12 años en poder garantizar un suministro sostenible a nivel local de sus medicamentos.

Iain Richardson, Director Superior encargado de la fabricación a nivel mundial de medicamentos para la diabetes de Eli Lilly and Company, fue el responsable de llevar a buen puerto el mayor proyecto filantrópico jamás emprendido por la empresa. En la presente entrevista analiza algunas de las enseñanzas principales extraídas de transferir tecnología farmacéutica a los países de ingresos medios y bajos.

¿Cómo surgió la Alianza Lilly MDR-TB?

A mediados de la década de 1990, la producción de Lilly de cicloserina y capreomicina -antibióticos contra la TB- era reducida y esporádica, y estaba a punto de empezar a eliminarse de forma gradual. Pero en 1996, la organización sin fines de lucro Partners in Health (PIH) demostró en un estudio que la MDR-TB podía tratarse

con éxito en un entorno de escasos recursos utilizando estos medicamentos como parte de un cóctel de medicamentos. El estudio de PIH obtuvo unos índices de curación sin precedentes superiores al 80%. Este descubrimiento, unido a las pruebas que demostraban la existencia de una prevalencia alarmantemente elevada de MDR-TB, suscitó un gran debate en el ámbito de la salud pública y avivó el interés por la cicloserina y la capreomicina. Pero, teniendo en cuenta que cada año se registran aproximadamente 450.000 nuevos casos de MDR-TB, Eli Lilly no contaba con la capacidad suficiente para fabricar las cantidades necesarias, ni tampoco se podían conseguir versiones genéricas eficaces de estos medicamentos en otro lugar.

La empresa, preocupada ante la amenaza de esta crisis sanitaria, tuvo la idea de fortalecer las capacidades más cerca de los enfermos. Encontrando asociados en los cuatro países más afectados, China, la Federación de Rusia, la India y Sudáfrica, en donde se registran el 60% de los casos de MDR-TB de todo el mundo, podríamos aumentar la capacidad mundial, reducir los gastos de fabricación y mejorar el acceso a medicamentos fabricados en el ámbito local. Con esta idea, en 2003 se puso en marcha la Alianza Lilly MDR-TB.

¿Qué estrategia se siguió?

Sabíamos que el proceso de transferir nuestra tecnología iba a prolongarse debido a que la cicloserina y la capreomicina se fabrican mediante procesos complejos (fermentación y liofilización o deshidrocongelación respectivamente). Para llevar a cabo estos procesos es

Foto: Eli Lilly and Company



Transferir tecnología relativa a medicamentos de calidad garantizada a nivel internacional que sean seguros y eficaces es una tarea compleja que exige mucha dedicación en cuanto a recursos y tiempo.

Foto: Mehau Kuyk / Science Photo Library



La MDR-TB es una enfermedad de muy difícil tratamiento. Los enfermos tienen que afrontar un régimen de tratamiento largo, complicado, difícil, con efectos secundarios muy fuertes y que, por lo general, ha de ser administrado de forma directa por un profesional de la salud.

necesario contar con equipos sofisticados y conocimientos especializados y adherirse a buenas prácticas de fabricación. Como primer paso, redoblamos nuestra capacidad interna, a fin de ayudar a dar respuesta a las necesidades inmediatas, y pusimos los medicamentos a disposición a precios muy reducidos. En una crisis sanitaria, donde el acceso rápido al tratamiento es una prioridad, las soluciones a corto plazo pueden servir para salvar el lapso de tiempo hasta que se pueda transferir la tecnología pertinente y los asociados estén en disposición de iniciar sus actividades. Y eso es lo que intentamos hacer.

¿Cómo justifica usted este enfoque?

Nuestros objetivos eran meramente filantrópicos. En un primer momento asignamos 70 millones de dólares de los Estados Unidos, en gran medida para cubrir la reducción de precios. Doce años más tarde, nos encontramos trabajando con varias partes interesadas en diversos programas para mejorar el acceso a medicamentos de calidad garantizada para la MDR-TB. Hasta la fecha hemos destinado 170 millones de dólares de los Estados Unidos en efectivo, medicamentos y apoyo a los programas de nuestros asociados y a las empresas que fabrican estos medicamentos. Incluso les hemos concedido ayudas a la inversión en capital sin condiciones con el objeto de reducir sus gastos de capital y contribuir a mitigar la presión en relación con los precios de los medicamentos. Asimismo, estamos impartiendo formación a profesionales de la salud y trabajando a fin de sensibilizar a la opinión pública en relación con la MDR-TB y el acceso a los tratamientos.

¿Resultó difícil encontrar los asociados adecuados?

Sí nos costó, pero sabíamos que había asociados capacitados y comprometidos en los cuatro países en cuestión. Éramos conscientes de la importancia fundamental de establecer una relación sólida con unos asociados comprometidos. Necesitábamos sentir que dichos asociados cumplían los requisitos necesarios para superar el proceso de preselección de la OMS (un servicio de la OMS que vela por que los medicamentos que los organismos de adquisiciones internacionales suministran a los países de escasos recursos cumplen unos niveles aceptables de calidad, seguridad y eficacia). Les proporcionamos todo lo necesario para que pudieran fabricar estos medicamentos y no nos defraudaron. Por ejemplo, gracias a nuestros esfuerzos y al compromiso de nuestro asociado en la Federación de Rusia, JSC BIOCOM, esa empresa es la primera y única organización de su país que ha sido preseleccionada por la OMS en relación con un medicamento.

¿Qué enseñanzas principales se han extraído del proceso de transferencia de tecnología?

En 2003 estábamos abriendo camino. Pronto nos dimos cuenta de que transferir tecnología relativa a medicamentos de calidad garantizada a nivel internacional conlleva un proceso complejo que exigía mucha dedicación en cuanto a recursos y tiempo. Los medicamentos son un caso excepcional, ya que han de fabricarse siguiendo unas normas estrictas de fabricación a fin de garantizar la seguridad y la eficacia. Muchos países de ingresos medios y bajos utilizan normas de garantía de la calidad a nivel internacional. La mejora de los procedimientos que se siguen en estos países para que cumplan dichas normas es una tarea primordial, pero exige un esfuerzo considerable, se ha de impartir formación in situ y constituye un proceso largo y costoso.

El proceso de transferencia de tecnología nos planteó además una serie de desafíos de índole técnica. Ninguna instalación farmacéutica es idéntica a otra y siempre hay diferencias sutiles, por ejemplo en la configuración de las canalizaciones o en la forma en que se abren y se cierran las válvulas, que pueden dar lugar a diferencias importantes en cuanto a consistencia y calidad. Además, la química de la cicloserina (patentada en 1956) y de la capreomicina (patentada en 1962) eran relativamente antiguas, al igual que nuestros procesos de fabricación. Esto supuso que tuviéramos que trabajar más en estos aspectos a fin de superar algunas de las dificultades que nos encontramos.

¿Es siempre mejor fabricar los medicamentos a nivel local?

No existe un modelo universal para todos los casos. Todos los países no cuentan con la capacidad técnica u operativa necesarias, ni con un mercado lo suficientemente grande como para generar las economías de escala indispensables para poder bajar los precios. Hay muchos factores que entran en juego, pero en nuestro caso tenía sentido contar con abanderados locales en los mercados con mayor prevalencia de MDR-TB. Por ejemplo, en China, que es un país con un mercado enorme, nuestro asociado, Zhejiang Hisun Pharmaceutical Company Limited, ha conseguido registrar y fabricar con éxito estos medicamentos, reduciendo los precios en comparación con el pasado. Esto supone un gran avance para los enfermos de MDR-TB en ese país.

¿A qué desafíos en materia de P.I. se enfrentaron?

Los derechos de P.I. en sí no supusieron ningún problema, puesto que ni la cicloserina ni la capreomicina

estaban ya protegidas por patente. Pero la P.I. sí que tuvo una función primordial en el sentido más amplio de los conocimientos técnicos y especializados. Trasladamos a nuestros científicos, a nuestros ingenieros y a nuestro personal de operaciones a las plantas de nuestros asociados, y también los trajimos a ellos a nuestras instalaciones para que pudieran ver de forma directa el proceso de fabricación. Asimismo, impartimos formación en materia de buenas prácticas de fabricación, y salud y seguridad ambiental. Pusimos a disposición de nuestros asociados todo lo que necesitaran. En este sentido, la P.I. fue importante porque cada uno de ellos tenía desafíos propios que nosotros debíamos ayudarles a superar. Este tipo de P.I. puede llegar a alcanzar más valor que los documentos de patentes. En cualquier caso, el aumento del acceso ha sido un proceso lento, pero ha dado origen a un programa mucho más amplio de acceso en la actualidad que estamos comprometidos a seguir mejorando.

¿Cuáles fueron los principales desafíos empresariales?

Cuando Lilly emprendió la transferencia de tecnología, uno de los objetivos fundamentales era ayudar a garantizar el suministro mundial de medicamentos para la MDR-TB. Pero, pese a que había una gran necesidad médica, sencillamente no había mercado para estos medicamentos. La fabricación local, a pesar de su potencial en lo que respecta a creación de infraestructuras locales y autosuficientes, reducción de precios y aseguramiento de un suministro adecuado de medicamentos, puede verse obstaculizada por una serie de cuestiones relacionadas con la cadena de suministro. Por ejemplo, el mercado de medicamentos para la MDR-TB se encuentra muy fragmentado y hay muchos compradores a pequeña escala. El principal comprador es el Servicio Mundial de Adquisición de Medicamentos, pero se trata de un mercado relativamente pequeño en comparación con el de otros medicamentos. Esto hace que sea difícil para los fabricantes aumentar la producción de manera que puedan reducir los precios. Existen asimismo una serie de regímenes de tratamiento para la MDR-TB que, en la práctica, reducen el mercado de cualquier elemento de tratamiento. Además, hay otros factores que dificultan la labor de los fabricantes para predecir la demanda, entre ellos la existencia de datos incompletos sobre la MDR-TB, así como de deficiencias de financiación (hasta 3.000 millones de dólares de los Estados Unidos al año según la OMS) y de acuerdos de financiación complejos y a menudo poco flexibles. La incertidumbre que todo ello genera puede disuadir a los fabricantes de introducirse en el mercado o de participar en proyectos de transferencia de tecnología.

En este contexto, antes de incorporar a nuestros asociados teníamos que estar seguros de que eran conscientes del valor de mercado que tenían los medicamentos que iban a fabricar y de que tenían garantías de poder rentabilizar su inversión. Aunque nosotros tuviéramos una motivación filantrópica, los objetivos de nuestros asociados eran comerciales. Ellos tenían que obtener beneficios económicos de la alianza.

¿La transferencia de tecnología es la clave para el acceso al tratamiento?

Nuestra experiencia pone de manifiesto que la transferencia de tecnología no es la panacea para el acceso al tratamiento. La cadena del acceso consta de muchos eslabones. En el entorno de la TB, la disponibilidad de medicamentos es importante, evidentemente, pero para que la cadena gire hay que tener en cuenta simultáneamente muchos eslabones entrelazados. Los programas mundiales de salud deben desarrollar todo su potencial. La transferencia de tecnología es una tarea ardua, prolongada y costosa, y es necesario contar con un modelo de negocio sostenible para que sea fructífera. Pero es una tarea realizable y, lo que es más importante, es una pieza de un rompecabezas más grande. Considero que, en el entorno de la TB, el mayor desafío consiste en invertir en los sistemas de salud. Es terrible encontrarse con pacientes, diagnosticarles una enfermedad y no poder tratarlos.

La MDR-TB es una enfermedad de muy difícil tratamiento. La TB común se puede curar en seis meses con un tratamiento adecuado. Pero si se desarrollan cepas más resistentes (debido a un diagnóstico erróneo o a un tratamiento inadecuado o incompleto), la situación se complica. Los enfermos de MDR-TB tienen que afrontar un régimen de tratamiento largo, complicado y difícil que, por lo general, ha de ser administrado de forma directa por un profesional de la salud. El tratamiento dura entre 18 y 24 meses, los pacientes han de tomar varios cócteles de medicamentos y los efectos secundarios son muy fuertes. Aun cuando el diagnóstico de la MDR-TB está mejorando, sigue habiendo una gran cantidad de enfermos a los que no se ha diagnosticado la enfermedad. Hay muchos factores que condicionan el acceso de las personas a la atención que necesitan, pero la falta de inversiones en infraestructuras, sistemas y personal de la salud constituye un obstáculo importante que se debe afrontar a fin de avanzar en la lucha contra esta enfermedad perniciosa.

¿Qué cambios le gustaría que se produjeran en el ámbito reglamentario?

En mi opinión, hay una necesidad urgente de simplificar los procesos reglamentarios y de racionalizarlos con el fin de eliminar los obstáculos presentes en la cadena de valor. Por ejemplo, actualmente, en muchos países las empresas farmacéuticas han de hacer frente a una doble carga reglamentaria. Para poder suministrar medicamentos a través del Servicio Mundial de Adquisición de Medicamentos, deben obtener la aprobación internacional en materia de garantía de calidad por parte de un estricto organismo regulador reconocido o ser preseleccionadas por la OMS. Igualmente, tienen que registrarse ante las administraciones nacionales y cumplir otros muchos requisitos. Cada paso que se añade al proceso reglamentario o de adquisición necesario para introducir un medicamento nuevo en el mercado supone aumentar los plazos y el costo para el fabricante y retrasar el acceso al tratamiento.

¿Qué mensaje desea transmitir a los encargados de la formulación de políticas?

Hay muchas personas enfermas de MDR-TB que no están recibiendo el tratamiento que necesitan. Si la MDR-TB no se trata con un ciclo completo de medicamentos eficaces, la enfermedad continuará propagándose. El hecho de limitarse a suministrar los medicamentos sin proporcionar unas infraestructuras de salud adecuadas para identificar, diagnosticar y tratar a los enfermos podría agravar los problemas de resistencia a los medicamentos. La propagación de esta enfermedad secular solo podría detenerse mediante la adopción de enfoques sistémicos y multisectoriales que ofrezcan respaldo a planteamientos clínicos y basados en el mercado que sean sostenibles y hayan sido probados. Nosotros hemos pormenorizado todas las conclusiones que hemos sacado de esta experiencia en un libro blanco titulado *Seeking Solutions to a Global Health Crisis* (www.lillyglobalhealth.com/en/media/pdfs/mdr-tb-technology-transfer.pdf). Esperamos que otros puedan beneficiarse de estas ideas a fin de dar forma a iniciativas similares en el futuro.

¿Se puede proteger la imagen igual que se protege una marca?

Por **David Evans**, Director de Collas
Crill IP, Guernsey (Reino Unido)

“No existe hoy en día en Inglaterra un derecho autónomo general de una persona famosa (o cualquier otra persona) a controlar la reproducción de su imagen”. Esta frase la pronunció el juez Birss en una causa reciente entre la estrella del pop Rihanna y la tienda de ropa Topshop, en el Tribunal Superior del Reino Unido (Fenty & Ors c. Arcadia Group Brands Ltd (t/a Topshop) & Anor). Esta referencia directa a la situación actual de los derechos de imagen en el Reino Unido parece chocar frontalmente con la realidad de las imágenes y los famosos en todo el mundo. También parece chocar frontalmente con la fiscalidad de dichos derechos, tanto en el Reino Unido como en otros países, y con los contratos relativos a estos derechos que firman a diario los famosos y las empresas.

Durante muchos años se ha generalizado entre las estrellas del deporte y del entretenimiento la práctica de contar con dos fuentes de ingresos, a saber, los ingresos propios de su actividad profesional y “otros” ingresos. A esta última categoría corresponde el dinero proveniente de los acuerdos de promoción y patrocinio, así como los pagos puntuales por realizar apariciones personales. Este sistema mixto de ingresos reconoce que estas personas pueden obtener dinero de dos fuentes distintas, una activa y la otra pasiva. En muchos casos, a estos servicios puntuales se les ha dado el título colectivo de derechos de imagen, y el concepto de pagar por los servicios relacionados con los derechos de imagen se ha convertido en algo común y corriente.

Por consiguiente, no parece lógico que el sistema jurídico no haya reconocido estos derechos como elementos independientes de propiedad intelectual (P.I.) y no haya permitido la creación de un sistema de registro como el que existe en el caso de las marcas. Del mismo modo, tampoco parece lógico que se apliquen impuestos a unos derechos que no existen. La autoridad tributaria del Reino Unido (Her Majesty's Revenue & Customs, (HMRC)) formuló recientemente unas observaciones relativas al impuesto sobre las ganancias de capital en relación con los derechos de imagen, que suponen un gran avance en cuanto a establecer los parámetros en este ámbito, pero esto no cambia el hecho de que dichos derechos carezcan supuestamente de fundamento jurídico.

Curiosamente, las observaciones de la HMRC tratan sobre la cesión a terceros de los derechos de imagen (véase -Intellectual Property Rights: assignment of “image rights” (CG68420): www.hmrc.gov.uk/manuals/cgmanual/



Foto: Eamonn M'Cabe

Los derechos de imagen son un concepto relativamente nuevo. El primer deportista famoso en utilizar de forma activa lo que entonces se conocía como “face contract” (contrato de rostro), que eran en esencia los derechos de imagen, fue el emblemático jugador inglés de fútbol de la década de 1970, Kevin Keegan.

cg68420.htm). El vacío descrito con anterioridad que existe en este ámbito en la legislación del Reino Unido implica que toda cesión de los derechos de imagen en dicho país es, en esencia, una cesión del fondo de comercio. Dado que el fondo de comercio solo existe si existe a su vez una actividad comercial real, muchas de esas operaciones podrían ser nulas, ya que el titular original no ha realizado ninguna actividad en torno a los derechos de imagen. La situación es parecida a que un titular de una marca la pierda por no utilizarla.

¿Cómo hemos llegado a este punto? ¿Qué tienen los derechos de imagen para ser tan interesantes y para merecer un tratamiento tan dispar? ¿Será porque se asocian por lo general a los famosos?

LA FAMA GENERA INTERÉS EN TORNO A UN NUEVO DERECHO

Los derechos de imagen son un concepto relativamente nuevo. El primer deportista famoso en utilizar de forma activa lo que entonces se conocía como “face contract” (contrato de rostro), que eran en esencia los derechos de imagen, fue el emblemático jugador inglés de fútbol de la década de 1970, Kevin Keegan. En el acuerdo, alcanzado cuando se trasladó del Reino Unido a Alemania, quedaba reflejada su notoriedad más allá del terreno de juego y su capacidad para generar ventas de productos. En los Estados Unidos de América existe desde hace mucho tiempo el “derecho de publicidad”, pero su reconocimiento varía entre los distintos estados y se aplica de forma algo aleatoria. Solo está reconocido en la mitad de los estados aproximadamente. En cualquier caso, en los Estados Unidos de América ha habido siempre mucha más anuencia en cuanto a reconocer los aspectos comerciales de este tipo de derechos que en el Reino Unido, por ejemplo.

En un entorno como el actual, más propenso a los contenciosos, se producen numerosas noticias relacionadas con los derechos de imagen de los famosos. Por ejemplo, Rod Stewart fue objeto de una demanda por utilizar una foto suya tomada por un fotógrafo que se parecía a otra realizada por otro fotógrafo (www.petapixel.com/2014/09/07/photographer-sues-rod-stewart-2-5m-recreating-photo-back-head/), y el actor Frank Sivero, uno de los protagonistas de la película *Uno de los nuestros*/Buenos muchachos, demandó a los creadores de *Los Simpson* alegando que habían robado su apariencia al crear el personaje animado de

Louie (www.theguardian.com/tv-and-radio/2014/oct/22/goodfellas-actor-frank-sivero-lawsuit-the-simpsons).

Del mismo modo, Lindsay Lohan y Manuel Noriega han presentado demandas por la utilización de sus apariencias en videojuegos (www.theguardian.com/technology/2014/oct/13/lindsay-lohan-manuel-noriega-suing-video-games-legal-view). Estas controversias solo se producen cuando el demandante considera que hay algo de valor por lo que acudir a los tribunales. Todas estas demandas se han presentado en los Estados Unidos de América, donde las normas por las que se rige el “derecho de publicidad”, aun estando más desarrolladas que en el Reino Unido, siguen sin ofrecer un sistema de registro de estos derechos.

Por lo tanto, ¿qué puede hacer la ley para ayudar a las personas que resultan perjudicadas por la utilización comercial no autorizada de su imagen personal? La respuesta, al menos en el Reino Unido, ha sido recurrir a una amalgama compuesta por la legislación relativa al derecho a la intimidad, la usurpación y el delito de patrocinio falso para crear un conjunto de derechos que, en ninguno de los casos, se ajustan a la realidad comercial de la cultura de la fama que existe en la actualidad y el poder que tiene Internet.

Varias causas judiciales abiertas en el Reino Unido, entre ellas *Douglas c. Hello! Ltd*, *Edmund Irvine and Tidswell c. Talksport Ltd* y la causa mencionada con anterioridad en relación con *Rihanna*, sirven para ilustrar algunos de los distintos enfoques jurídicos que se utilizan para abordar este complicado ámbito. Cada una de las causas se basó en los hechos concretos. No existe un consenso sobre cómo se deberían tratar los derechos de imagen, ni desde una perspectiva jurídica general ni desde el punto de vista de la P.I.

En mi opinión, los cambios radicales que ha introducido Internet en los últimos 20 años han supuesto que las herramientas tradicionales como el derecho de autor y las marcas sean insuficientes para hacer frente a las cuestiones relacionadas con los derechos de imagen. El derecho de autor solo protege a los creadores de las obras (o a sus cesionarios) y las marcas de comercio tienen la función específica de proteger los nombres y las marcas en sus sectores de actividad. No existen herramientas concretas que definan los derechos de imagen ni reparen los daños causados por la utilización ilegítima de la imagen de una persona.

SE CREA EN GUERNSEY EL PRIMER REGISTRO DE DERECHOS DE IMAGEN DEL MUNDO

En todo caso, esa era la situación hasta que en 2012, en Guernsey, una de las Islas del Canal, que son una Dependencia de la Corona Británica, se tomó la valiente medida de poner en marcha el primer registro de derechos de imagen del mundo. De esta forma, las autoridades de la isla hicieron posible la codificación de la personalidad y de los derechos de imagen de manera plenamente operativa mediante su registro. Esto permite catalogar con exactitud los derechos de imagen en relación con una personalidad concreta. El registro acoge varias categorías distintas de solicitantes y permite la inclusión de distintas formas de personalidad, a saber, individual, conjunta, jurídica, ficticia y grupal. Permite asimismo registrar una gran variedad de acciones, como por ejemplo gestos, ademanes y ficheros de voz, por mencionar solo algunas. En definitiva, el registro posibilita registrar un “retrato” completo de una personalidad. Una vez registrados los derechos, se podrán conceder licencias y sublicencias sobre cada uno de ellos al igual que se hace con cualquier otro derecho de P.I. Esto constituye en sí mismo un gran paso en cuanto a reconocer estos derechos y aportarles claridad jurídica, algo que, hasta ahora, había resultado difícil.

Tras registrar los derechos, el titular (que puede ser cualquier persona o entidad de cualquier lugar del mundo) podrá mencionar de forma explícita determinados derechos de imagen al formalizar contratos de promoción o acuerdos de patrocinio. Esto puede resultar ventajoso en caso de que surja una controversia. En virtud de la legislación de Guernsey, estos derechos se pueden también legar parcialmente o en su totalidad, lo que garantiza la transferencia sin problemas de activos valiosos a la próxima generación. Además, los derechos se pueden renovar de forma indefinida, dando lugar a una categoría perdurable de activos. Si se compara esta situación con la vigencia limitada del derecho de autor, queda claro que los derechos de imagen pueden representar un gran valor para las personalidades en cuestión y sus herederos.

Al igual que sucede con las marcas, el derecho de autor y las patentes, la titularidad de los derechos de imagen puede acarrear consecuencias fiscales y es necesario gestionar con cuidado cualquier venta o concesión de licencias relacionada con ellos para asegurarse de que resulten eficaces desde el punto de vista fiscal. La posibilidad de estructurarlos y gestionarlos es solo una de las razones por las que estos derechos son tan populares

tanto entre las estrellas consolidadas como entre las emergentes. Por ejemplo, como las carreras deportivas son claramente cortas, es importante que los deportistas maximicen sus ingresos durante su trayectoria con el fin de atesorar para cuando ya no se encuentren en activo.

Estos derechos de imagen proporcionan asimismo un mecanismo para hacer frente a los casos de infracción por parte de terceros no autorizados y a las relaciones comerciales. Al igual que otros derechos de P.I., los derechos de imagen son de carácter territorial, por cuanto solo producen efectos jurídicos en el país o la región en que se hayan concedido. No obstante, toda infracción en Internet podría estar sujeta a la jurisdicción de los tribunales de Guernsey y, por consiguiente, a la legislación de la isla en materia de derechos de imagen -y el entorno de Internet es donde más probabilidades hay de que se produzcan infracciones de estos derechos actualmente.

Además, como sucede con la observancia de los derechos de marca, las demandas las pueden presentar tanto los titulares de los derechos como sus licenciarios. Los derechos podrían ser propiedad de una empresa de terceros o se podrían conceder licencias al respecto a un patrocinador, y ambos estarían facultados para emprender acciones contra cualquier infracción sin necesidad de hacer partícipe a la personalidad en cuestión.

Al legislar en este ámbito, Guernsey ha sentado un precedente que otras jurisdicciones podrían tomar como ejemplo y copiar en el futuro. No cabe duda de que los derechos de imagen van a ser cada vez más importantes y valiosos a medida que Internet vaya evolucionando y si el culto a la fama sigue manteniendo la influencia aparentemente inquebrantable que tiene en el público.

Del mismo modo que el sitio web de intercambio de fotografías Pinterest planteó algunas interrogantes en relación con la legislación de derecho de autor, el régimen de derechos de imagen de Guernsey pone sobre la mesa determinadas cuestiones acerca de la eficacia de las herramientas tradicionales del sistema de P.I. en lo que respecta a los derechos de imagen. Desde su puesta en marcha en 2012 se han realizado más de 60 registros, lo que pone de manifiesto que existe una demanda creciente en materia de derechos de imagen. ¿Cuánto tardarán otras jurisdicciones en adoptar medidas similares que garanticen el tratamiento eficaz en sus legislaciones nacionales de los derechos de imagen de las personalidades?



Para más información, visite el sitio Web
de la **OMPI** en **www.wipo.int**

Organización Mundial
de la Propiedad Intelectual
34, chemin des Colombettes
P.O. Box 18
CH-1211 Ginebra 20
Suiza

Teléfono: +4122 338 91 11
Fax: +4122 733 54 28

OMPI—Revista es una publicación bimestral gratuita de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), Ginebra (Suiza). Su propósito es contribuir a que el público tenga una mayor comprensión de la propiedad intelectual y de la labor que realiza la OMPI. No se trata, sin embargo, de un documento oficial de la Organización. Las opiniones expresadas en los artículos y en las cartas que nos envían los colaboradores externos no reflejan necesariamente las de la OMPI.

Por toda observación o pregunta, diríjase a la Redacción en la dirección WipoMagazine@wipo.int.

Para solicitar una versión en papel de la Revista de la OMPI, diríjase a publications.mail@wipo.int.

© 2015, Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

Todos los derechos reservados. Los artículos de la *Revista* pueden ser reproducidos con fines docentes. Sin embargo, no se podrá reproducir parte alguna con fines comerciales sin la previa autorización por escrito de la División de Comunicaciones de la OMPI.