

QUE EL MERCADO VENGA A MAHOMA

QUE EL MERCADO VENGA A MAHOMA

Tal y como se explica en el libro *Free Culture*, cuando los hermanos Wright inventaron el aeroplano, las leyes estadounidenses, redactadas en los tiempos en los que la posibilidad de volar era ciencia ficción, establecían que el dueño de una propiedad poseía, además de la superficie, todo lo que hay arriba *“hasta una extensión indefinida”*.

Esta ley que extendía teóricamente la propiedad hasta las estrellas y más allá, chocaba con la nueva realidad que suponían los aviones. Estos aparatos, inimaginables hacía solo unos pocos años, violaban el derecho de propiedad cada vez que sobrevolaban tierras ajenas.

Los granjeros Thomas Lee y Tinie Causby, estaban enojados porque los aviones militares volaban demasiado bajo, así que demandaron al gobierno por allanar sus propiedades. El Tribunal Supremo admitió que existía la doctrina que establecía que *“la propiedad se extendía hasta la periferia del universo”* pero dijo que esa doctrina no tenía cabida en el mundo moderno. Para el tribunal *“el sentido común se rebela ante esa idea. Reconocer semejantes reclamaciones privadas al espacio aéreo bloquearía estas autopistas, interferiría seriamente con su control y desarrollo en beneficio del público, y transferiría a manos privadas aquello a lo que solamente el público justamente tiene derecho”*.

Cuando en 1933, Amstronng inventó la radio FM que superaba con creces la calidad de la AM, a la RCA, para la que Amstronng trabajaba, no le sentó demasiado bien. El presidente de esa compañía explicó el motivo de su enfado: *“Pensaba que Amstronng inventaría algún tipo de filtro que eliminara la estática de nuestra radio AM. No pensaba que empezaría una revolución, que empezaría toda una maldita industria que competiría con la RCA”*.

Las presiones legales y económicas que llevó a cabo la RCA para que el invento no saliera adelante fueron tan asfixiantes que en 1954, Amstronng, tras un lustro de litigios y en la más absoluta bancarrota, le dejó una nota a su mujer y después saltó por la ventana.

Las dos historias tienen un denominador común evidente: un nuevo invento que beneficia al interés público choca con un interés privado. La única diferencia entre la primera y la segunda historia es que la RCA tenía algo de lo que los Causby carecían: un montón de pasta.

La industria discográfica, con una facturación según Courtney Love de 40.000 millones de dólares anuales, está empeñada en que los nuevos aviones no sobrevuelen sus propiedades. Ya son más de 150.000.000 de personas las que lo hacen en todo el mundo, y entre la alternativa de perseguirlos y la de adaptarse a la nueva realidad, la industria se decanta por morir matando. Este negocio que es amenazado por el contratiempo de que estamos en el siglo XXI pretende sostenerse a base de miedo, adoctrinamiento y demandas en una batalla perdida que intenta el imposible de congelar el tiempo.

Cuando se habla de buscar alternativas para la remuneración del trabajo de los autores, algunos músicos reaccionan como Teo Cardalda, que dice que le parece escandaloso que alguien se empeñe en decirle cómo debe ganarse la vida. En realidad, el único que se

empeña en decírselo es el calendario que marca el año 2005. Si recomiendas a un amigo que se olvide de su pretensión de ser taxista conduciendo un troncomóvil, él podría reprocharte que te estás metiendo en su forma de ganarse el pan, pero eso no impedirá que termine en la ruina económica en poco tiempo. Independientemente del debate en torno a si está bien o mal el intercambio en Internet, la realidad es que ese intercambio existe y que nada hace indicar que vaya a desaparecer. Cada demanda contra estas redes ha supuesto un incentivo excelente para que los programadores las mejoren y las blinden.

Lo que no esperaba la RIAA cuando acabó con Napster es que éste dejara descendencia. No solo no consiguieron acabar con el intercambio, sino que este ataque motivó la multiplicación de las redes P2P y de sus usuarios.

Considerar que es imposible de frenar esta realidad no es cantar victoria antes de librar batalla, sino que los mismos fundamentalistas del copyright lo reconocen. En EEUU, donde las multinacionales han sido pioneras en la mala estrategia de marketing que supone demandar a sus clientes, parece que empiezan a darse cuenta de que el tren es imparable. Un grupo de especialistas comisionado por Microsoft dijo que la batalla contra las descargas de música *“está perdida”*. Cary Sherman, presidente de la RIAA, dice que *“no hay forma de combatir las descargas de música”*. La única razón por la que siguen interponiendo demandas a adolescentes no debe ser entonces la de procurar parar lo que reconocen imparable sino la que a veces se les escapa entre declaración y declaración. Matt Oppenheim, vicepresidente de la misma asociación, se frota las manos mientras dice que están recibiendo *“un montón de llamadas”* y que prevén *“alcanzar muchos acuerdos extrajudiciales”*. El hecho de que sean ciudadanos honrados a los que les están dando la alternativa del tribunal o la bancarrota a pesar de que saben que eso no arreglará nada, no parece importar a aquellos que solo entienden la frase *“maximización del beneficio”*.

El 20 de Octubre de 2004, Alejandro Amenábar dijo que a día de hoy lo que más le preocupaba era *“el fenómeno de la piratería”*. Para el director, los avances tecnológicos *“han creado un monstruo: la capacidad cada vez más rápida y exacta de copiar una obra con un coste mínimo. Esto, por más que se intente justificar desde algunos sectores, rompe las reglas del juego y pone en peligro la pervivencia de nuestro oficio”*.

Las reglas del juego a las que se refiere el director son concretamente las reglas del juego que impuso una industria que tenía el monopolio de esos instrumentos capaces de hacer copias rápidas y exactas de una obra. Esas reglas del juego decidían la cultura que iba a producirse, dónde se iba a distribuir y, mediante el precio, qué sector social iba a poder acceder a ella. Esas son, precisamente, las reglas del juego que hacen que la cultura sea para quien pueda pagarla.

Las reglas del juego, al contrario de lo que Amenábar cree, no son mandatos divinos escritos con sangre sino que son creadas por los seres humanos y, tal y como las hicieron, pueden deshacerlas. Esas reglas que excluyen a la mayoría no casan bien ni con el momento tecnológico en el que vivimos ni con la mentalidad de los ciudadanos que han terminado por reivindicar que o jugamos todos o rompemos la baraja.

El monstruo al que se refiere el director no es nuevo. En 1908 lo fueron los rollos de piano, un sistema de cartuchos perforados que mediante un determinado dispositivo tocaba música automáticamente. La editora musical White-Smith demandó a Apollo Co, responsable de esta nueva amenaza que acabaría con la música y que, en aquel momento, rompía las reglas del juego.

En 1983, Jack Valenti, el que fuera presidente de la MPAA, dijo en el Congreso en referencia al vídeo casero que *"la creciente amenaza representada por esa nueva tecnología pone en peligro la vitalidad económica y el futuro de toda nuestra industria. Esa nueva tecnología es al productor de cine y al público americano lo que el estrangulador de Boston es a la mujer que está sola en casa"*. La capacidad para hacer comparaciones graciosas no se agotaba con esas declaraciones, Valenti también usó ese recurso cuando hizo una de esas profecías apocalípticas sobre el vídeo casero y que tanto le gustan a la industria: *"cuando haya veinte, treinta, cuarenta millones de estos aparatos en este país, seremos invadidos por millones de tenias, que devorarán el mismo corazón y esencia de la propiedad más preciosa que tiene el dueño de copyright, su derecho de copia"*.

Valenti es un hombre moderno y se actualiza ante las nuevas amenazas. A pesar de que el vídeo casero no devoró el corazón de nadie, convirtiéndose en cambio en el mayor negocio de la industria del cine hasta la fecha, el bueno de Jack ahora está seguro de acertar con su nueva predicción. Con su estilo particular combina profecías con amables comparaciones cuando dice que la piratería es *"su propia guerra contra el terrorismo"*. Tío Jack te advierte: *"una vez que las líneas [de banda ancha] y los abonados al acceso rápido empiecen a aumentar, nos puede aterrorizar lo que está ocurriendo. ¡Cuidado, Estados Unidos!"*.

El miedo, el insulto y la criminalización han sido siempre la estrategia favorita de la industria ante cualquier avance que pusiera en duda su modelo de negocio. Los nuevos inventos que cambian el estado de las cosas son las representaciones de un demonio que hay que eliminar rompiendo a la máquina. Para Eric, de Los Planetas, el mayor deseo que podía pedir para el año 2003 era que le cortaran la cabeza *"al que comercializó el aparato de grabar CDs"* y que se la trajeran *"encima de un disco pirata"*.

La animadversión viene de antiguo. Cuando en los años 70 comenzó a generalizarse la práctica de la copia de casetes, la industria hizo todo lo posible por frenar tan peligrosa costumbre. A los que hoy seguimos de cerca la persecución de las copias hechas desde Internet, la campaña que se hizo para frenar a las de casete nos resulta familiar. En ella se incluían dos tibias cruzadas y un sucinto mensaje: *"Las grabaciones caseras están matando la música"*.



FRASES CÉLEBRES

"La creciente amenaza representada por esa nueva tecnología pone en peligro la vitalidad económica y el futuro de toda nuestra industria".

Declaraciones de Jack Valenti, expresidente de la Motion Picture Association of America, en el Congreso de los EEUU en relación con la aparición del video casero (año 1983).

* * *

"Internet es el gran Tsunami que representa la ola que se nos viene encima y que se nos puede llevar por delante".

José Manuel Tourné presidente de la Federación Antipiratería en las fechas en las que el Tsunami acababa de dejar miles de muertos.

* * *

"La piratería es como el SIDA para este sector".

Luis Hernández de Carlos, presidente de la Federación de Distribuidores cinematográficos (FEDICINE), en la presentación de la campaña "Ahora la Ley Actúa" centrada en el intercambio en Internet.

EN LA BÚSQUEDA DE ALTERNATIVAS

EN LA BUSQUEDA DE ALTERNATIVAS

Hay quien piensa que los autores deberían crear solo por amor al arte sin necesidad de remuneración. Pero, si eso fuera así, la mayoría de las personas solo podrían dedicarse a la creación en el tiempo libre que les deja el trabajo, cuando algo les deja.

Es cierto que el dinero no es la motivación principal de los autores, pero eso no cambia el hecho de que sí lo sea para que el carnicero te venda su carne o para que el casero te mantenga el arriendo. También es verdad, como dicen muchos en Internet, que Cervantes era pobre y que eso no impidió que escribiera El Quijote. Pero, por un lado, muchos cervantes no fueron tan valientes como Cervantes y los perdimos por el camino y, por el otro, nadie en su sano juicio desea esa vida para los creadores solo porque el manco de Lepanto fuera capaz de resistirla.

El hecho de que Van Gogh fuera pobre y a pesar de todo hiciera obras inmortales no es una explicación que abarque la generalidad de las situaciones posibles. Ese argumento hace regla de las excepciones.

En España el intento de procurar la remuneración del autor sin frenar el acceso a la cultura se encuentra en la imposición de un canon a cada soporte idóneo para grabar obras intelectuales. En septiembre de 2003 ese canon se amplió a los CD-r, lo que desató una polémica sin precedentes en la Red. En los compactos vírgenes no solo se hacen copias privadas de obras intelectuales, sino que se pueden grabar desde documentos personales hasta copias de seguridad de software. El pago indiscriminado tiene como resultado que cada vez que compramos un CD-r paguemos una remuneración a los autores, artistas y productores aunque no lo utilicemos para grabar ninguna de sus obras.

Los usuarios de Linux, entre otros, han protestado porque cada vez que graban ese sistema operativo en un compacto pagan lo que no deben. Eso que a todas luces es algo injusto, ha intentado ser explicado de diversas maneras por parte de los defensores de ese tipo de remuneración. José Neri, presidente de la Sociedad Digital de Autores y Editores, lo explicó así en una entrevista:

“¿De qué estamos hablando? Estamos hablando del castigo a un colectivo cariñoso con la sociedad, que hace música para divertir a los demás y que están siendo maltratados [...] Al linuxero, porque le cueste un disco 115 pesetas en lugar de 80, pues no le va a pasar nada”.

El argumento era potente pero la mayoría de la gente sigue pensando que no debe pagar a alguien si no ha copiado su obra por muy cariñoso que sea.

Pero si el canon no es un buen sistema y provoca un rechazo social, habrá que buscar otro modo de remuneración que, acorde con los tiempos en los que vivimos, permita vivir dignamente a autores y artistas. Es decir, estar en contra del canon no es estar en contra de la remuneración de los autores, sino que únicamente significa que se rechaza un concreto modo de compensación.

ACAM publicó un artículo en su web al que tituló “No al canon, ¿nueva limpieza étnica?”. Para los que creen que un solo modelo es posible, las alternativas son o estar de acuerdo con el canon o estar de acuerdo con que los autores se mueran de hambre. Nadie lo

expresa mejor que Caco Senante para el que “*defender que soportes y equipos no incluyan en sus precios unas pequeñas cantidades adicionales significaría estar de acuerdo con la desaparición del autor*”. La difusión de la idea de que los que no están a favor del canon, están a favor del exterminio de los autores, no ayuda a que entre todos imaginemos un nuevo modelo que satisfaga a los que crean cultura y a los que acceden a ella.

La Renta Básica

Los modelos económicos no son impuestos desde los cielos a la tierra sino que los hacen y deshacen los seres humanos. Cuando se pone en duda la efectividad de las reglas que rigen actualmente, muchos se santiguan porque creen que se alteran las leyes de la naturaleza o los mandamientos de Dios. Las alternativas a lo establecido son blasfemias para algunos y utopías para otros. Uno de los mayores éxitos del pensamiento único es el de convertir en inconcebible lo que se salga de sus estrechos límites. Sueño de locos sería la propuesta de la Renta Básica, como sueño de locos fue el sufragio universal, la abolición de la esclavitud o la consagración de la libertad de expresión.

La Renta Básica es “*el derecho que tiene cada ciudadano a percibir una cantidad periódica para cubrir sus necesidades materiales, sin ninguna condición que lo limite. Es decir, únicamente por el mero hecho de nacer, por la singular razón de existir, la sociedad está obligada a proporcionar a cada ser humano los medios materiales que garanticen el bienestar social que necesita para sobrevivir con dignidad*”¹⁴).

En este sistema, trabajar es un derecho que permite la mejora de tus condiciones de vida pero no es una obligación. Este derecho, que burla el castigo divino de ganarte el pan con el sudor de tu frente, se otorgaría a todas las personas, ricas y pobres, y sin necesidad de que tengan un empleo o lo hayan tenido.

El salario, que es el cuchillo en el cuello que nos obliga a aceptar trabajos que nadie quiere y a rechazar el desarrollo de nuestra vocación por tener pocas salidas laborales, se presentaría ahora como el modo de mejorar nuestras condiciones de vida pero no ya como el modo de mantenerlas. Los trabajadores ya no tendrían por qué aceptar cualquier condición laboral por penosa que sea. Del mismo modo, los trabajos más sacrificados tendrían que aumentar su retribución porque ya su aceptación no estaría condicionada a la amenaza del plato de comida en la mesa.

Los autores podrán dedicarse a crear sus obras y los que hoy no se atreven a ejercer ese oficio al que le tienen ganas se animarían a tirarse a una piscina que ya no está vacía. Teniendo garantizada su subsistencia, las remuneraciones generadas por sus obras serán solo un añadido para vivir mejor.

La Renta Básica resulta tan novedosa y rompe de una forma tan radical las concepciones de las relaciones económicas que nos han inculcado, que la primera reacción al conocer su propuesta es que es poco menos que una fantasía. Que nadie trabajará teniendo esa remuneración básica o que resulta inviable financieramente es lo primero que suele objetarse.

La Renta Básica solo garantiza tu subsistencia digna y su cuantía se fija en la que está definida como el umbral de pobreza, pero nada más. Las aspiraciones de los seres

humanos no terminan en comer y dormir. Tu ordenador, Internet, el cine, el teatro, las vacaciones o las cenas con tus amigos solo pueden ser pagadas trabajando. Son muy pocos los que se contentarían con no trabajar y subsistir con lo básico.

La viabilidad financiera de la Renta Básica ha sido debatida y estudiada rigurosamente. No se trata de pedir lo que no se puede dar, sino que la avalan estudios económicos con el suficiente peso como para que se esté planteando en la actualidad como alternativa seria a tener en cuenta. El 20 de Abril de 2005 la Fundación Jaume Bofill presentó un estudio que confirmaba que una reforma en profundidad del IRPF *“permitiría que todos los ciudadanos de Cataluña cobraran una renta básica de ciudadanía de 5.414 euros anuales”*.

Según informó EFE el 14 de Mayo de 2005, el PSOE *“cree necesaria la creación de una subcomisión en el seno de la Comisión de Trabajo y Asuntos Sociales del Congreso para estudiar la viabilidad económica de una renta básica universal”*.

La Renta Básica sería un incentivo para que muchos autores desarrollaran su vocación sin miedo a no obtener una remuneración suficiente que cubra sus necesidades mínimas. Sin embargo, esto, por mucho que beneficie a la cultura multiplicando a los que la crean, no responde a la pregunta de cómo pagar las concretas actividades creativas. Teniendo en cuenta que todo parece indicar que el actual modelo de remuneración ha entrado en crisis, puede que sea la hora de pensar en alguna alternativa.

Modos de remuneración indirectos.

El periodista Nacho Escolar tiene un blog en Internet. Su página no es visitada por decenas de miles de personas, pero sí tiene los suficientes lectores como para que la publicidad le deje algún dinero mensualmente. A pesar de que solo dedica a su blog el tiempo que le deja su trabajo como periodista, Escolar calcula que si las visitas siguen aumentando del modo en el que lo hacen hasta ahora, en poco tiempo podría vivir de escribir en Internet.

Dejando a un lado los peligros que la publicidad pueda tener para la independencia en medios masivos, lo cierto es que éste es solo un ejemplo de que ofrecer contenidos gratuitos no significa trabajar gratis. Como tampoco trabajan gratis los periodistas del 20 Minutos, los locutores de la radio o los actores de las series de televisión, a pesar de que tú los disfrutes sin pagar nada en unos casos o pagando de un modo indirecto en otros.

Son muchos los músicos que, aprovechando lo relativamente barato que es hoy en día grabar un disco, siguen un sistema parecido al de Nacho Escolar y han decidido colgar su música en Internet procurando que su difusión les genere ingresos indirectos. Estos autores y artistas, que por lo general llegan a la Red por haber sido apartados por la industria discográfica, nacen gracias al mismo invento al que las multinacionales culpan de la muerte de los grupos o solistas noveles.

El hecho de colgar tu obra en Internet significa que no cobrarás por cada descarga pero no que no obtendrás ningún tipo de remuneración. Tal y como cuenta el libro *“El Derecho de Autor en Internet”* en su reseña de *“An Artists Entry Into Cyberspace”*, son muchos los que, buscando una remuneración indirecta, han decidido difundir sus obras desde páginas webs fomentando las descar-

gas para uso personal. Grateful Dead, Billy Idol, Alanis Morissette, Eric Clapton y David Bowie son solo unos pocos ejemplos de músicos que han puesto obras en la Red para su descarga gratuita¹⁵.

Según este mismo libro, “El Derecho de Autor en Internet”, Warner Bros mantuvo un sitio web desde el que se podía acceder gratuitamente a obras en formato DVD dejando la posibilidad de pagar una suscripción a cambio de recibir servicios de valor añadido como entrevistas o imágenes del rodaje. El acceso gratuito se presenta así no solo como compatible con el acceso de pago, sino incluso como su promotor¹⁶.

Las licencias Creative Commons.

Ya son muchos los que han decidido adoptar este tipo de licencias que, frente al “*todos los derechos reservados*”, plantea el “*algunos derechos reservados*”. Eso no supone una renuncia de los derechos de autor sino un modo diferente de ejercerlos. El hecho de que la propiedad intelectual tradicional, aplicada a este contexto tecnológico, es más un obstáculo que una ayuda, justifica el cambio.

Las licencias Creative Commons, que ponen alas donde el copyright restrictivo ponía candados y grilletes, no solo favorecen el acceso a la cultura, sino que, al permitir que los creadores puedan basarse en obras anteriores con mayor libertad, favorecen a la creación misma.

Teniendo en cuenta que, a excepción de la venta de discos, todos los modos de explotación de la música están aumentando en la misma proporción en la que crecen los fanáticos de la música, no sería descabellado pensar que para muchos es un buen negocio difundir sus obras en Internet y cobrar con la venta de licencias individualizadas, con los beneficios obtenidos por la comunicación pública o con el merchandising.

El problema es que los derechos de remuneración son de gestión colectiva obligatoria y, si los quieres ejercer, debes asociarte a una entidad de gestión, lo que hoy supone la imposibilidad de tener una licencia Creative Commons. Eso no ha impedido que un gran número de músicos opten por este tipo de licencias, pero, a medio plazo, la solución pasa por crear una entidad que las admita. Si no fuera así, no solo los autores no podrían cobrar por ciertos usos que se hagan de sus obras, sino que la generalización de estas licencias supondría una fuente más de recaudación para las entidades de gestión, que cobrarían esos derechos aunque pertenecieran a autores no asociados y terminarían destinándolos a las actividades culturales o asistenciales de esa entidad.

Creative Commons debe entenderse sin perjuicio de los límites que tiene la propiedad intelectual. A veces este tipo de licencias son usadas como argumento por los fanáticos del copyright, que suelen decir algo así como “*estamos totalmente de acuerdo con estas licencias, si los autores que las adoptan quieren permitir que un usuario copie su obra, están en su derecho, pero si yo no quiero hacerlo, debe respetarse esa decisión*”. Pero no es cier-

(15) William Fisher, profesor de Harvard, plantea otro modo de remuneración para las descargas. Tal y como lo enuncia Lawrence Lessing en *Free Culture*: “Fisher sugiere una forma muy ingeniosa para esquivar el callejón sin salida en el que halla Internet. De acuerdo con su plan, todos los contenidos susceptibles de transmitirse digitalmente serían (1) marcados con una huella digital (no importa lo fácil que es evitar estas marcas; ya veremos que no hay incentivos para hacerlo). Una vez que los contenidos han sido marcados, los empresarios desarrollarán (2) sistemas que controlen cuántos ejemplares de cada contenido se distribuyeron. A partir de estos números, (3) después se compensará a los artistas. La compensación sería pagada por un (4) impuesto al efecto” [...] “La propuesta de Fisher es muy similar a la propuesta de Richard Stallman para DAT. A diferencia de la de Fisher, la propuesta de Stallman es pagar a los artistas de un modo directamente proporcional, aunque los artistas más populares recibirían más que los menos populares. Como es típico en Stallman, su propuesta se adelanta al debate actual en algo así como una década”.

to que en nuestro Derecho el autor pueda decidir sobre todos y cada uno de los usos de su obra. En determinados casos establecidos por la ley, las obras pueden usarse incluso sin autorización del autor y eso es así con independencia de las licencias que se establezcan.

Otros modelos de negocio

Muchos se quejan de que ni todos los que se dedican a la venta de discos son multinacionales ni todos los que trabajan en ese sector son millonarios yuppies que dan grima de solo mirarlos, sino que, la mayoría, son simples trabajadores honestos que ven peligrar su trabajo. Tienen razón, pero esa realidad dramática no es culpa de nadie. El negocio se está trasladando, y tan honrada es la gente que a causa de eso pierde su empleo como la gente que lo consigue con la venta de CDs vírgenes, la fabricación de tarjetas de Red, el aumento de demanda de ADSL y la organización de los conciertos. El avance tecnológico ha matado un negocio, y ha dado vida a otros. Eso beneficia a unos y perjudica a otros. Una alegría para los primeros y sin duda algo terrible para los segundos. Así ha ocurrido desde siempre. Señalar a los que defienden el uso de estos adelantos como responsables de la pérdida de puestos de trabajo es equivalente a calificar a los que usan cámaras de fotos digitales como responsables del paro de los que se ganaban la vida con las tiendas de revelado.

La propia industria del disco nace asesinando trabajos. Antes de ella, solo podía accederse a la música oyéndola en vivo. Tan importante era este tipo de comunicación pública que en su momento era el núcleo fundamental de las leyes de Propiedad Intelectual. Nuestra ley de 10 de Enero de 1879 le dedicaba una sección de siete artículos a las obras dramáticas y musicales y el Reglamento de 3 de septiembre de 1880, que la desarrollaba, dedicaba uno de los dos títulos que lo componían a los teatros y a las obras dramático musicales.

Ese núcleo fundamental de la propiedad intelectual que era la comunicación pública en vivo, cambió cuando se popularizó el gramófono que llevaba la música de los teatros a los hogares. Probablemente, los dueños de un negocio montado sobre la base ayer firme del directo, vieron en esta industria incipiente algo muy parecido a un pirata que ponía en la calle a miles de trabajadores honrados que se dedicaban a organizar espectáculos y que ahora quedaban relegados a un segundo plano. Los negocios y los pilares mismos de la propiedad intelectual tuvieron que cambiarse por completo y adaptarse a la nueva realidad que supuso el nacimiento y consolidación de la industria discográfica. Muchas empresas han visto que es absurdo intentar parar una catarata con las manos y, en lugar de hacer eso, han decidido aprovecharla y dejarse arrastrar por ella.

Magnatune

Magnatune es un sello discográfico online que permite oír completamente las canciones antes de comprarlas. El precio que pagas por disco está directamente relacionado con lo que tú quieras y puedas dar: pagas lo que te parece justo.

(16) Un sistema parecido a ese fue también previsto por Schlachter que, en su libro "The Intellectual Property Renaissance in Cyberspace. Why Copyright Law Could Be Unimportant on the Internet", señaló hasta nueve vías distintas de remuneración. Estas vías son "la publicidad, la esponsorización, las ventas a prueba, la venta de actualizaciones, la venta de tecnología complementaria que haga posible el disfrute de las obras, la venta de objetos físicos relacionados con las obras, la prestación de servicios técnicos de reparación y apoyo, la compra y venta de información sobre las preferencias de los consumidores y la formación de grupos consumidores potenciales con una fuerte identidad".

Es cierto que esta empresa cataloga el precio mínimo de justicia en 5 dólares pero, una vez pagados, la persona que adquiere la música, al tener ésta una licencia Creative Commons, puede compartirla con todo aquel que le plazca y hacer obras derivadas de ella sin ánimo de lucro y con el aliciente de que la RIAA no derribará la puerta de su casa.

Desde Magnatune se explica la razón de la iniciativa, que no es otra que la de ofrecer una alternativa que sea rentable no sólo para la empresa sino también para los músicos y para el interés social. Los autores no se llevan con Magnatune el triste 4% al que la industria discográfica actual les tiene acostumbrados, sino el 50%. Esos beneficios que autores y empresa se reparten por mitad no dejan de subir, siendo el intercambio en Internet su mejor promoción.

En unos tiempos en los que las grandes discográficas demandan a miles de ciudadanos, Magnatune aprovecha la rebeldía y el activismo que genera la represión. Conoce este sello la imagen que a pulso se ha ganado una industria que ha basado su negocio en vampirizar a los músicos, inflar los precios y perseguir a adolescentes. Quizás esa sea la razón por la que Magnatune ha decidido destacarse con un lema que la define y diferencia. Ese lema, ya popular, es: *"No somos malvados"*.

Undermusik

El día que el jurado preguntó a Ignacio Cofrade Romero que por qué en su proyecto empresarial había previsto dar a los artistas unos royalties del 50% cuando el mercado le permitía pagarles menos, éste respondió que la razón era que esa era *"la filosofía de la empresa"*.

Undermusik es un proyecto empresarial que se presentó al "III Concurso de Emprendedores Universitarios" promovido por el EOI y el grupo Joly. A pesar de que planteaba algo tan novedoso como vender música con licencia Creative Commons y de que hablaba de algo tan raro como *"filosofía de empresa"*, el jurado, formado por empresarios profesionales, lo seleccionó para la final junto a otros cinco proyectos.

Undermusik basa su negocio en los conciertos. Tomando la música como un elemento promocional de los espectáculos en vivo, esta empresa ha decidido ejercer también las labores de manager de los grupos cobrando un porcentaje de lo que generen en directo. Sabiendo que las estadísticas señalan que el negocio resurge en los conciertos, empresas como ésta han preferido ir donde está el negocio en lugar de rezar porque el negocio vuelva a ellas.

Si la mitad del tiempo y del dinero que gastan las entidades de gestión y la industria en perseguir y atemorizar a adolescentes, se invirtiera en estudiar vías alternativas de remuneración, estoy seguro de que se conseguirían más resultados. Las redes P2P no solo deben preservarse sino que deben expandirse a todos aquellos que todavía no tienen recursos económicos suficientes para permitirse Internet y acceder a ellas. Cuándo tendremos el placer de escuchar a una sola persona de una entidad de gestión diciendo: *"entendemos que las nuevas tecnologías acercan la cultura como nunca se había hecho antes y eso es algo que hay que mantener, aunque habrá que buscar el modo de compatibilizar este avance tan beneficioso para la sociedad con el pago a los autores"*. Buscar modos alternativos de remuneración que

compatibilicen este acceso libre a la cultura no es una fantasía. La fantasía es creer que se pueden controlar a los millones de personas que hoy en día intercambian obras en Internet.

Este libro se edita con licencia Creative Commons. Además de los usos que te permite la ley, queda expresamente autorizado copiar, distribuir y comunicar públicamente esta obra siempre que se haga sin ánimo de lucro y se mantenga la atribución de la autoría. No se incluye esta licencia por ser coherente con lo que defiendo, sino que se hace porque realmente creo que es lo mejor, no solo para ti, sino también para mí. Se publica de este modo el libro porque estoy seguro de que los derechos de autor pueden ser compatibles con el acceso a la cultura y con la remuneración de los creadores. Los candados no protegen a la cultura sino a los que pretenden ser sus propietarios. Que las leyes restrictivas, las jaulas y las coacciones preservarán la creación, es lo que dicen los que no han entendido que la cultura solo puede defenderse compartiéndola.