La evolución de la música

Desde los discos de vinil a los casetes, CD, reproductores de MP3 y servicios de transmisión, la manera en la que escuchamos música ha evolucionado de manera rápida con el paso de los años.

Conforme más y más gente voltea hacia las conveniencias de la transmisión de música, es fácil olvidar los retos que se enfrentan cuando se busca asegurar que artistas y disqueras son compensados de manera justa.

Todos hablan acerca de la ventaja competitiva que la transformación digital brinda a las compañías. Sin embargo, para las organizaciones de derechos musicales, adopter una cultura digital no es una opción. Es una cuestión de supervivencia.

Esta es la situación que enfrenta la Agencia Canadiense de Derechos de Reproducción Musical (CMRRA, por sus siglas en inglés), una organización de licenciamiento musical la cual representa a la mayoría de las disqueras y dueños de derechos musicales en Canadá.

En 2011, la CMRRA junto con el resto de la industria de derechos musicales, enfrentaron drásticos cambios a su modelo de negocio. Los servicios de transmisión y reproducción en línea como Spotify y Apple Music incrementaron de manera importante el número de transacciones de cientos a miles a millones, mientras que las ganancias por transacción disminuyeron a pequeñas fracciones de un centavo.

En este nuevo mundo donde lo digital es primero, un archivo que contiene cientos de millones de transacciones puede generar pagos por regalías de 100 mil libras. En comparación, en el mundo previo a lo digital, esto hubiera generado en su lugar, millones de euros.

Para ayudar a su transformación, CMRRA requería una solución robusta y segura que pudiera ayudar con el creciente número de transacciones de una manera rentable, a la vez que le permitiera continuar con la distribución de regalías a artistas y otros poseedores de derechos. La compañía comenzó este camino cuando buscó a Spanish Point, un Microsoft Gold Partner en Irlanda.

Oprimir ‘play’ en la transformación

Spanish Point ya había digitalizado los procesos de la Organización Irlandesa de Derechos Musicales (IMRO, por sus siglas en inglés), pero no era solo un caso de lidiar con volúmenes de transacción cada vez mayores, como lo explica Donal Cullen, CEO de Spanish Point: “También existe el problema de hacer coincidir millones de transacciones de transmisión de música con metadatos pobres contra una base de datos de millones de canciones”, declaró.

“Muchas organizaciones de derechos han fallado en hacer frente a este incremento de volúmenes de datos, lo que significa que las canciones y las grabaciones no han sido licenciadas o identificadas de manera correcta. El ingreso por licencia que debería ser pagado a los escritores de canciones y sellos discográficos se ha mantenido con las compañías de transmisión en línea. Los servicios de transmisión y otras plataformas de entretenimiento quieren pagar a los artistas, es sólo cuestión de encontrar una manera práctica de hacerlo”.

La solución desarrollada por Spanish Point vio a CMRRA mover sus operaciones a la nube, lo que le permitió enfrentarse de manera exitosa a estos retos y generar más ingresos para sus miembros. A través de las características avanzadas de Microsoft, Spanish Point brindó un servicio más ágil y responsivo a un costo más bajo del que ofrece un proveedor tradicional en sitio o uno hospedado.

“En el pasado, si una canción era reproducida en una estación de radio, se transmitía a miles de escuchas”, explicó Cullen. “Ahora, las personas utilizan su smartphone en los autos para reproducir música. Servicios como Spotify y YouTube envían datos a organizaciones de derechos sobre cada transmisión individual. Esto ha incrementado el volumen de datos a una magnitud tres o cuatro veces más grande.

“Es común que existan archivos que contengan 200 millones de transacciones. Las organizaciones de derechos ahora deben identificar cada canción a partir de metadatos con poca información y encontrar a los artistas para pagarles regalías. No hay manera que hagan esto sin una solución de nube. Incluso hace cuatro o cinco años esto hubiera estado fuera de nuestro alcance. La nube nos ha permitido ayudar a clientes como CMRRA a mejorar el desempeño de su procesamiento de datos en un factor de 40.”

Moverse a la nube resolvió problemas de escala, flexibilidad y viabilidad financiera. “Antes de la nube, las organizaciones invertían en poder de cómputo para satisfacer los picos de demanda”, mencionó Cullen. “Esto significaba que el sistema de pagos debía satisfacer una demanda muy alta en uno o dos días cada mes mientras que apenas era utilizado el resto del tiempo. En la nube, tú pagas por lo que usas conforme lo necesites. También, la nube de Microsoft se auto escala para hacer frente al tamaño de los archivos y esto se relaciona de manera directa con cuánto se nos pagará a nosotros y a nuestros clientes”.

Aisling Curtis, directora comercial de Microsoft Irlanda cree que el reto que enfrenta la industria de derechos musicales demuestra el enorme poder de la cultura digital. “Este es un gran ejemplo de disrupción digital y cómo el enfoque hacia la transformación digital puede ser utilizado para resolver problemas a través de toda una industria”, comentó.

“Esto no es algo que sólo debe preocupar a las grandes compañías o a organizaciones de tamaño importante. Las organizaciones de todos tamaños pueden adoptar una cultura digital para innovar y obtener una ventaja competitiva. Spanish Point ha hecho un trabajo fantástico para CMRRA a través de la plataforma Microsoft y ha creado una nueva solución que es aplicable a toda la industria de derechos musicales”.

Una nube con beneficios

Como resultado de su transformación, CMRRA ha incrementado de manera importante sus ganancias y ha reducido las tarifas de suscripción anual de sus miembros de 10.5 a seis por ciento. También ha abierto numerosas nuevas oportunidades para la compañía.

“Ahora van a licenciar trabajos mecánicos en los Estados Unidos”, comentó Cullen. “Estaban limitados a Canadá hasta ahora, pero sus precios son más económicos que los de sus competidores en Estados Unidos debido a la solución de nube de Microsoft”.

Para el futuro, Spanish Point planea utilizar la tecnología IA de Microsoft para mejorar aún más su solución. En la actualidad, la compañía se ha comenzado a mover al mercado de Estados Unidos y también trabaja con clientes en España y Turquí con esta solución.

“Microsoft ha trabajado de cerca con Spanish Point en diferentes proyectos de transformación digital durante años”, agregó Aisling Curtis. “Spanish Point es una firma muy innovadora, que explora nuevas fronteras con productos y plataformas Microsoft que permiten a sus clientes acceder a nuevas oportunidades de negocio y obtener una ventaja competitiva. Este es un ejemplo bastante tangible de cómo la cultura y la transformación digital permiten a una empresa irlandesa a resolver un problema mundial para sus clientes. Es un ejemplo que define el impacto de la cultura digital.”