



Aspectos generales en torno al derecho de remuneración por la copia privada: conceptos, tarifas, aspectos prácticos de su gestión (recaudación y reparto), sistemas comparados y los fondos de solidaridad

ABEL MARTÍN VILLAREJO

Sumario: I. Cuestiones generales en torno a la gestión de los derechos y a la copia privada. II. Sistemas comparados sobre regulación de la copia privada: estado de las legislaciones nacionales. III. Régimen de tarifas del derecho de remuneración por copia privada. IV. Aspectos prácticos de la gestión colectiva de la remuneración por copia privada: el ejemplo de la ley española. 4.1. Aspectos generales de la recaudación de la copia privada. 4.2. ¿Qué hacen las entidades de gestión para localizar a deudores que incumplen su obligación de declarar?. 4.3. Implantación y recaudación de la copia privada digital en España. 4.3.1. Antecedentes. 4.3.2. El acuerdo entre las entidades de gestión y la industria (ASMILEC). 4.3.3. Las tarifas digitales. 4.3.4. Otros aspectos del acuerdo sobre copia privada digital. V. La distribución o reparto de la remuneración por copia privada entre sus legítimos titulares. VI. La gestión colectiva de la copia privada y los fondos de solidaridad. VII. La gestión conjunta de la copia privada y los límites de la gestión colectiva. 7.1. Supuestos de gestión conjunta de la copia privada. 7.2. El límite territorial y los acuerdos de reciprocidad.

I. CUESTIONES GENERALES EN TORNO A LA GESTIÓN DE LOS DERECHOS Y A LA COPIA PRIVADA

El derecho de remuneración por copia privada viene configurado en todas las legislaciones nacionales que lo regulan como un derecho de contenido económico, cuya razón de ser se orienta a compensar los derechos de propiedad intelectual que el creador o titular de tales derechos deja de percibir por la reproducción, legalmente autorizada y para uso privado, de las obras o creaciones del espíritu.

Asimismo, por su condición de derecho de simple remuneración, todas las legislaciones que lo regulan establecen, de manera obligatoria, una forma de gestión colectiva, a través de las denominadas entidades de gestión de los derechos de propiedad intelectual. Porque la protección real y eficaz de los derechos intelectuales, fundamentalmente los de remuneración, no puede quedar satisfecha con el mero establecimiento de normas que regulen su contenido, sino que es preciso prever y desarrollar los mecanismos de ejercicio

que cada derecho, en función de su naturaleza y desenvolvimiento práctico, exija en orden a que pueda desplegar todos sus efectos. Por tanto, la atribución de un régimen de gestión colectiva obligatoria para alcanzar la efectividad plena del derecho de remuneración de copia privada, como tendremos oportunidad de observar, halla sobrado fundamento.

En términos generales, conviene tener presente que tanto los derechos intelectuales de explotación, sea bajo la forma de exclusividad o la de remuneración sin facultad de autorización previa, como los de naturaleza compensatoria (copia privada y *droit de suite*) ofrecen un contenido interesante a su titular originario, cual es el de poder participar durante todo el período de protección legal de los rendimientos económicos que deriven de la explotación o utilización de sus creaciones. Y por obvio que resulte, sólo manteniendo el creador los derechos en su patrimonio o dotándole de un sistema eficaz de cesión equitativa de los mismos, o de licencia legal compensada (copia privada), le será posible obtener, durante todo el período de protección, rendimientos de naturaleza económica, toda vez que hace realidad el fundamento de la propiedad intelectual, esto es: alentar la actividad creativa mediante incentivos económicos (derechos de explotación o compensatorios) y espirituales (derechos morales) para el creador.

Como ya hemos anticipado, el derecho de remuneración por copia privada se ha configurado como un derecho de remuneración de gestión colectiva obligatoria, y entendemos que esta es la mejor fórmula para alcanzar su eficacia o efectividad real. Diríamos más, no nos imaginamos un sistema diferente al implantado y desarrollado en varios países en tanto el desarrollo tecnológico no ofrezca fórmulas alternativas de control del derecho exclusivo de reproducción, del que deriva el de remuneración por copia privada, y siempre que tales fórmulas sean compatibles con el régimen de limitaciones o excepciones que en cada legislación se consideran necesarias para compatibilizar la efectividad del derecho con otros intereses nada desdeñables (acceso a la cultura, etc.).

Median, además, otras consideraciones de índole práctica que corroboran la necesidad o el acierto de establecer un régimen de gestión colectiva obligatoria para el derecho de remuneración por copia privada: utilizaciones en masa de obras e interpretaciones, imposibilidad material de que el titular negocie directamente con los usuarios, etc. Porque cuando estamos en presencia de un derecho de remuneración por copia privada, que compensa el lucro cesante que deja de percibir el creador porque la ley ha autorizado (licencia legal), a cambio de dicha contraprestación (remuneración o canon de copia privada), la reproducción de obras o creaciones intelectuales para uso privado del copista, el mecanismo de ejercicio propio de un derecho exclusivo (facultad previa de autorizar) no responde ni a la naturaleza del derecho ni a la necesidad práctica de hallar una equitativa compensación bajo criterios de eficacia y realismo.

Finalmente, si las legislaciones determinan que la administración de tal derecho se desarrolle por los cauces de la gestión colectiva obligatoria, consecuentemente, ese derecho resulta irrenunciable e intransmisible, a título individual e *inter vivos*, por su titular originario. La gestión colectiva obligatoria descansa sobre un régimen de legitimación "*ad causam*" especial que emana directamente de la Ley y no de la encomienda o mandato particular de cada uno de los titulares de los derechos gestionados colectiva-

mente¹. Las entidades de gestión colectiva no han de tener por objeto la gestión de un número determinado de derechos encomendados por un número determinado de titulares mediante un contrato. La entidad de gestión debería estar legalmente legitimada para hacer efectivos los derechos que, por su naturaleza, constituyen el objeto de su gestión dentro del ámbito delimitado por la ley o por la habilitación público— administrativa correspondiente². Por tanto, si la gestión colectiva obligatoria no se confía a las entidades por los titulares de derechos de propiedad intelectual, sino que se atribuye directamente por la Ley³, el ejercicio del derecho se halla fuera del ámbito de ejercicio y disposición del titular individual. De ahí que, aunque la ley no lo diga, que habitualmente sí lo dice, el derecho de remuneración por copia privada sería irrenunciable, intransmisible o indisponible a título individual por actos *inter vivos*. Tampoco se pueda disponer de ese derecho de modo colectivo por la entidad de gestión, sino que ésta tan sólo se encuentra habilitada y obligada para administrarlo, esto es, para hacerlo efectivo, en tanto que la titularidad del derecho permanece siempre en el ámbito patrimonial de titular originario, transmitiéndolo tras su muerte a sus legítimos herederos⁴.

II. SISTEMAS COMPARADOS SOBRE REGULACIÓN DE LA COPIA PRIVADA: ESTADO DE LAS LEGISLACIONES NACIONALES

En términos muy generales, desde el punto de vista de Derecho comparado, podemos indicar que en el entorno de América Latina tan sólo Ecuador, Paraguay, Perú y la República Dominicana cuentan con legislación sobre copia privada. En Ecuador, además de la regulación legal (art. 105 de la Ley 83, de 19 de mayo de 1998) se promulgó en octubre de 2003 un régimen de tarifas y la Ley insta a la creación de una entidad recaudadora única. Por su parte, en Paraguay, los artículos 34 a 37 de la Ley N.º 1328, de 15 de

1. Nota característica y esencial que destacan las sentencias del Tribunal Supremo de España de fecha 29/10/99, números 880/1999 y 881/1999, Fundamento de Derecho Segundo.
2. De no ser así, para obtener la efectividad forzosa del derecho, la entidad de gestión estaría obligada a presentar ante el órgano judicial el contrato de gestión, mandato o título de representación de cada uno de los titulares (miles), y cada vez que se fuese incorporando uno nuevo a la entidad (que es prácticamente a diario) tendría que ir aumentando la tarifa en la proporción que represente dicho titular. El fenómeno se repetiría así, una y otra vez, sin solución de continuidad, según se fueran incorporando titulares a cada entidad de gestión, alcanzando una situación absurda. Por eso, precisamente, el sistema de tarifas generales que las legislaciones suelen prevenir como sistema subsidiario y sustitutivo del precio o de cuantificación de las remuneraciones colectivamente gestionadas, no puede basarse en la suma de todas las posibles remuneraciones individuales, que por su carácter individual nada obsta para que, en el ejercicio de la autonomía de la voluntad, cada derechohabiente pretenda una remuneración diferente y así se lo encomiende a su apoderado o mandatario.
3. La tesis que mantenemos, a mayor abundamiento, es sostenida por J. MONTERO AROCA, *La legitimación colectiva de las entidades de gestión de la propiedad intelectual*, Ed. Comares, Granada, 1997, p. 138.
4. Tratamiento singular, tal vez, podría dispensarse cuando el titular originario es una persona jurídica, tal sucede respecto del productor de fonogramas y videogramas.

octubre de 1998, regula la copia privada de modo genérico, determinando su recaudación colectiva unificada a través de una sola entidad jurídica; toda vez que en la República Dominicana, el art. 37 de la Ley N.º 65-00, de 26 de julio de 2000, de modo también genérico prevé la remuneración por copia privada y remite a un futuro desarrollo reglamentario. El caso peruano es diferente, en cierta medida, por cuanto que tanto el Decreto Legislativo N.º 822 de 1996 (Ley sobre derecho de autor) en su art. 48 en términos generales, como el art. 20 de la Ley del Artista Intérprete y Ejecutante (Ley N.º 28131 de 2003) y el 11 del Reglamento de esta última Ley, desarrollan un marco legal que actualmente está culminando en un acuerdo sectorial (entidades de gestión y fabricantes o importadores) sobre tarifas y sobre el reparto de la remuneración por bloques de titulares.

En Europa, más concretamente en relación con los países integrados en la Unión Europea, el derecho en cuestión ha alcanzado una amplia implantación desarrollo, como es el caso de Francia y España. En este ámbito regional, la copia privada es un tema de extraordinaria actualidad, hasta el punto que, con independencia de la existencia y desarrollo de las diversas normas nacionales, la construcción de la Unión ha exigido que la Comisión adopte Directivas para armonizar las distintas legislaciones y fruto de esta labor unificadora es la Directiva 2001/29/CE, de 22 de mayo, que armoniza los derechos de autor y los derechos afines en la sociedad de la información y que actualmente se encuentra en fase de transposición por los Estados. Dicha Directiva, después de aludir al derecho de reproducción en su art. 2, establece en el 5.2 las excepciones a ese derecho, cuya letra b) alberga la copia privada. El resultado es que a nivel europeo, con la excepción significativa del Reino Unido Irlanda y Luxemburgo, el derecho de copia privada está presente todas las legislaciones de los Estados miembros de la Unión, si bien con algunas peculiaridades nacionales que no impiden hablar de un derecho armonizado con las siguientes características: a) se graban materiales idóneos, equipos reproductores o ambos; b) la obligación de pago recae en importadores y fabricantes de los respectivos materiales y aparatos sujetos al pago del canon (en algunos países existe un régimen legal de responsabilidad solidaria o en cadena de los sucesivos distribuidores, como sucede en sistema español y francés); c) la gestión corresponde a las entidades de gestión colectiva de derechos de propiedad intelectual; y d) las tarifas son fijadas de múltiples formas, pero predominan las de origen legal, normativo o públicas o semipúblicas, esto es con algún grado de intervención de las Administraciones Públicas.

Seis Estados de la UE (Francia, Dinamarca, Suecia, Austria, Finlandia y Holanda) sólo aplican el canon a los materiales. En tanto que el resto de Estados miembros, sin considerar a estos efectos los incorporados en 2004, (España, Bélgica, Alemania, Grecia, Italia y Portugal) aplican el canon a materiales y aparatos reproductores. Conviene advertir, no obstante, que en Portugal y Grecia el reconocimiento es sólo legal, ya que hasta la fecha no se ha recaudado el derecho por motivos de falta de desarrollo normativo adecuado (Portugal) o por motivos económicos (Grecia). Con la incorporación de los diez nuevos Estados (Polonia, República Checa —Chequia—, Eslovaquia, Hungría, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Malta y Chipre), la situación no ha sufrido un cambio sustantivo, ya que todas las legislaciones de estos países ya contemplan el dere-

cho en la línea marcada por la propia Directiva 2001/29, que ha sido en muchos casos la guía o referencia para desarrollar sus propias legislaciones nacionales.

En EE UU, la copia privada sólo se contempla en el ámbito digital y, además, en algunos casos está sometida al *fair use*, que limita su aplicación práctica. Los obligados al pago son los importadores y fabricantes de materiales vírgenes.

En Canadá, la copia privada sólo afecta al audio y se refiere exclusivamente a los materiales o soportes. Las tarifas son fijadas por la Administración competente: *Copyright Board of Canada*. Los obligados al pago son los importadores y fabricantes de materiales vírgenes de audio.

En los CUADROS que figuran en el ANEXO adjunto, podremos contrastar con mayor detalle el estado de situación de la regulación de la remuneración por copia privada en el mundo, a cuya lectura nos remitimos.

III. RÉGIMEN DE TARIFAS DEL DERECHO DE REMUNERACIÓN POR COPIA PRIVADA

La tarifa, directamente o el importe resultante de su aplicación, constituye el “*precio*” que ha de pagar quien utilice una obra o creación intelectual protegible y que sea gestionada por la entidad correspondiente⁵. En el caso de la copia privada, de modo muy particular, tal vez no sea del todo correcto hablar de precio sino de contraprestación económica o indemnización. En cualquier caso, el requisito esencial de cualquier tarifa o remuneración es el de su equidad respecto del uso o acto de explotación que pretende remunerar o compensar, y así es como se configura en la mayor parte de las legislaciones.

El régimen de tarifas generales resulta beneficioso tanto para las entidades de gestión, que evitan negociar individualmente los derechos de cada uno de sus titulares, como para los usuarios de sus repertorios, frente a los que las tarifas generales operan como una garantía de la igualdad de trato, de la seguridad jurídica y de la previsión contable del usuario, dado que mediante un solo pago quedará liberado respecto de un colectivo determinado.

Las tarifas generales, en la mayor parte de los supuestos de gestión colectiva obligatoria suelen ser fijadas por las entidades de gestión o de mutuo acuerdo entre usuario y entidad de gestión. En el caso de la copia privada, sin embargo, es práctica extendida el establecimiento de la tarifa o remuneración por la norma, si bien dicha norma puede apoyarse en un acuerdo sectorial previo. En algunos supuestos recientes, amparados en la necesidad de arbitrar soluciones ágiles y efectivas, la tarifa ha nacido del pacto directo entre acreedores (entidades de gestión) y deudores (industria fabricante o importadora de soportes y aparatos), cual es el caso de España respecto de la copia privada digital.

5. Sobre el presente extremo se ha pronunciado la Sala Primera del Tribunal Supremo de España mediante su sentencia de 18/01/90, manteniendo: “*las tarifas generales operan como reglas subsidiarias aplicables en la determinación del precio ante la falta de compromiso bilateral, (...)*”.

Obviamente, las distintas legislaciones han optado por sistemas diversos de fijación de las tarifas por copia privada, que podríamos clasificar de la siguiente forma:

- a) Países que fijan sus tarifas en la norma (España —excepto la digital, Dinamarca, EE.UU., etc.). Este sistema tiene el inconveniente de que cualquier actualización se ve ralentizada por la necesidad de reforma legal, siendo además la potestad de cambio iniciativa del Gobierno y no de los afectados por el derecho, ya sean acreedores o deudores.
- b) Países que fijan sus tarifas en base a un acuerdo o negociación entre las partes interesadas (Italia, Hungría, Alemania, etc.). El inconveniente práctico de este sistema es que, habitualmente, no existe un acuerdo entre los afectados que representan intereses contrapuestos, lo que hace imprescindible el recurso a un árbitro que, a su vez, suele ser un órgano administrativo.
- c) Países que han creado un órgano administrativo, cuya función es elaborar y aprobar estas tarifas. El caso francés es el más claro: en Francia la copia privada está sometida a las decisiones de una comisión especial, que fija las tarifas. En dicha comisión hay representación paritaria de los titulares de derechos y de los obligados al pago, así como de los consumidores. Los miembros de la comisión son designados por el Ministro de Cultura.

IV. ASPECTOS PRÁCTICOS DE LA GESTIÓN COLECTIVA DE LA REMUNERACIÓN POR COPIA PRIVADA: EL EJEMPLO DE LA LEY ESPAÑOLA

En términos muy generales podemos decir que el contenido de la gestión colectiva suele concretarse, con el alcance que delimite la Ley y el control público-administrativo, según cada legislación, en el desarrollo de las siguientes actividades: a) recaudar los rendimientos económicos de los derechos de los titulares mediante el establecimiento de tarifas generales, acuerdos o ejercicio de acciones judiciales; b) administrar en sentido amplio los anteriores rendimientos; c) distribuir o repartir los rendimientos entre los titulares bajo el principio rector de la proporcionalidad; y, finalmente, d) articular iniciativas y funciones de naturaleza asistencial y promocional (lo que denominaremos Fondos de Solidaridad) en beneficio de los colectivos de creadores cuyos derechos sean gestionados bajo esta forma especial.

En éste epígrafe desarrollaremos aquellos aspectos prácticos que inciden sobre la primera fase esencial de la gestión colectiva de la copia privada, la recaudación, basándonos en el modelo español.

4.1. Aspectos generales de la recaudación de la copia privada.

El artículo 25 de la Ley de Propiedad Intelectual española (en lo sucesivo TRLPI) establece un sistema de liquidaciones trimestrales, coincidiendo con los trimestres naturales, y de acuerdo al siguiente sistema:

“los deudores mencionados (...), presentarán a la entidad o entidades de gestión correspondientes (...), dentro de los treinta días siguientes a la finalización de cada trimestre natural, una declaración-liquidación en la que se indicarán las unidades y características técnicas, según se especifica en el apartado 5 de este artículo, de los equipos, aparatos y materiales respecto de los cuales haya nacido la obligación de pago de la remuneración durante dicho trimestre. Con el mismo detalle, deducirán las cantidades correspondientes a los equipos, aparatos y materiales destinados fuera del territorio español y las correspondientes a los exceptuados (...).”

En base al mismo precepto, los aparatos reproductores serán computados por unidades, contando como dobles los casos de doble pletina o de doble sistema de reproducción (p.ej., VHS + DVD grabador) y los materiales idóneos serán liquidados por tiempo (horas y minutos). La liquidación se remitirá a las entidades de gestión que emitirán la correspondiente factura. El modelo de Liquidación contiene todos los elementos previstos en la norma. Se trata de un modelo normalizado propuesto por las entidades de gestión, que no es obligatorio para el usuario, sino que éste podrá optar por realizar su propia hoja de liquidación, siempre que la misma contenga los datos previstos en el artículo 25. 6 del TRLPI.

En la práctica se ha fijado el siguiente esquema de liquidación temporal:

1. En los 30 días siguientes a la finalización del trimestre natural	2. Obligación del deudor de presentar la liquidación a las entidades de gestión
3. En los 30 días siguientes a la finalización de la obligación de declarar/liquidar	4. Facturación por las entidades de gestión de las cantidades declaradas/liquidadas
5. En los 30 días siguientes a la facturación	6. Pago por los deudores de las cantidades declaradas/liquidadas

4.2. ¿Qué hacen las entidades de gestión para localizar a deudores que incumplen su obligación de declarar?

Inspeccionan y comprueban la realidad de las declaraciones, si se sospecha su inexactitud, o se investiga el mercado mediante inspecciones oculares, que consisten en controles de mercado realizados a los minoristas. De esa actividad inspectora, atribuida por la ley a las entidades de gestión, es posible reconstruir la cadena de distribución de modo inverso, de forma que se puede hallar al distribuidor anterior y, en última instancia, al importador o fabricante que haya incumplido su obligación de liquidación o declaración. Todo ello, a su vez, al amparo de la responsabilidad solidaria o en cadena que establece la LPI española en relación con la copia privada⁶.

6. El artículo 25.21 del TRLPI establece que: *“Los deudores y sus responsables solidarios permitirán a la entidad o entidades de gestión, o, en su caso, a la representación o asociación gestora, el control de las operaciones sometidas a la remuneración y de las afectadas por las*

Para realizar ese control las entidades de gestión se coordinan entre sí, repartiéndose el territorio nacional por zonas. En las zonas de su competencia, cada entidad de gestión desarrollará, en nombre del resto de entidades, las siguientes labores de control: a) estudio de precios de venta al público de los materiales y aparatos sujetos al pago⁷, y b) comprobación de facturas en el minorista⁸.

Esta facultad de inspección atribuida a las entidades de gestión resulta imprescindible en un esquema de gestión basado en la autoliquidación por parte del obligado al pago. En caso de carecer de la posibilidad de controlar la veracidad de las liquidaciones, el cumplimiento de la obligación quedaría supeditado de facto a la voluntad del deudor.

Las entidades de gestión, para evitar solapamientos, se coordinan entre sí para obtener la mayor eficacia posible de sus facultades de inspección. Para ello, conjuntamente aprueban un plan de inspecciones, repartiéndose los deudores e individualmente realizan las inspecciones en nombre de todas ellas. El mecanismo es el siguiente: 1) las entidades de gestión aprueban un censo de deudores, asignando cada deudor a la responsabilidad de una única entidad de gestión; 2) la entidad responsable del deudor se compromete a realizar las tareas de control, ya sea por sí misma o por medio de terceros (auditores de cuentas); 3) una vez finalizado el trabajo de campo, sus resultados se vuelcan en un informe, del que pueden resultar dos posibilidades: a) que las liquidaciones sean veraces y no existan diferencias entre las declaraciones o liquidaciones y las unidades o aparatos sujetos a remuneración comercializados en el periodo inspeccionado, y b) que existan diferencias, en cuyo caso se comunican al deudor y al resto de entidades, de modo que si tales diferencias son aceptadas por el deudor, cada entidad facturará su parte, pero si no las acepta el deudor, la entidad de gestión, en nombre de todas las demás, procederá a reclamar judicialmente las mismas⁹.

obligaciones establecidas en los apartados 12 a 20, ambos inclusive, del presente artículo. En consecuencia, facilitarán los datos y documentación necesarios para comprobar el efectivo cumplimiento de dichas obligaciones y, en especial, la exactitud de las declaraciones-liquidaciones presentadas”.

7. Se trata de determinar aproximadamente un precio medio de venta que conteniendo todos los elementos posibles (PV-Distribuidor, canon de copia privada aplicable, beneficio industrial e IVA.), conformen una herramienta de análisis para localizar los precios “sospechosos”, es decir aquello que se alejen de este precio medio y, por tanto, se pueda presumir que falta alguno de los elementos que lo conforman (normalmente el canon de copia privada y el IVA).
8. Como consecuencia de la responsabilidad solidaria, los minoristas deben colaborar con las entidades de gestión y facilitar la documentación de sus operaciones con materiales y aparatos sujetos a canon. En el caso de los minoristas se les pide la factura de adquisición de productos comercializados en el punto de venta. De esa información se obtiene el proveedor, que podrá ser mayorista de zona o nacional y permite “seguir el hilo” hasta el importador o fabricante que presumiblemente no ha repercutido la remuneración correspondiente. En caso de falta de colaboración por parte del minorista, la entidad de gestión reclamará la remuneración a éste, incluso judicialmente, dada su condición de deudor solidario.
9. En los últimos tiempos se han producido ciertas incidencias en este sistema al cuestionar algunos usuarios el alcance de las facultades de las entidades y el alcance de la documentación que debe conocer la entidad que realiza el control, argumentando que el artículo 25 sólo se refiere a los

4.3. Implantación y recaudación de la copia privada digital en España

4.3.1. Antecedentes

En realidad, cuando hablamos de copia privada digital estamos refiriéndonos al mismo derecho y a la misma mecánica de gestión descritos. La única diferencia con la denominada copia privada analógica es que la digital, obviamente, se aplica a soportes y aparatos digitales o de tecnología numérica (CD-R, DVD-R, MP3, MPEG-4, etc.) y que las tarifas, al menos en el caso español, no son fijadas por la norma sino por acuerdo entre los acreedores (entidades de gestión) y los deudores (industria fabricante o importadora de tales soportes y aparatos).

La LPI española de 1987 (así como las normas de desarrollo y el actual TRLPI) tan sólo habla de soportes y materiales idóneos, pero no alcanza a prevenir las peculiaridades de los soportes o materiales digitales que se ofrecen las siguientes características: a) son polivalentes, es decir, un mismo aparato reproductor o un mismo soporte sirven para grabar o reproducir tanto obras musicales, audiovisuales o literarias y científicas, de ahí que lo que el TRLPI denomina “bloques” ha quedado obsoleto; b) esos mismos soportes sirven para grabar o reproducir otros contenidos no sujetos al régimen del artículo 25 del TRLPI (programas de ordenador, bases o compilaciones de datos, fotografías, juegos de ordenador, datos en general, etc.). Todo ello, sin perjuicios de otros aspectos tales como que la calidad de la copia privada es prácticamente idéntica a la original y el número de copias que se pueden obtener es infinito, sin merma apreciable de la calidad de las sucesivas copias.

La oportunidad y obligación de regular esta cuestión era (y es) la transposición de la Directiva de la Unión Europea 2001/29, conocida como Directiva de la Sociedad de la Información, pero la fecha límite de para su incorporación (22.12.2002) se ha pasado sin el objetivo cumplido, al tiempo que la sociedad y los medios de reproducción digitales no han cesado en su desarrollo e implantación en el mercado. Por ello las entidades de gestión se dirigieron en reiteradas ocasiones al Gobierno (Ministerio de Educación, Cultura y Deporte) solicitando la puesta al día de la normativa de copia privada para adecuar el texto legal a la realidad social y tecnológica. Pero la lentitud del proceso legislativo, aun hoy no culminado, obligó a aquéllas a optar por otra vía más rápida y práctica: la del acuerdo sectorial.

datos “necesarios para comprobar el efectivo cumplimiento de dichas obligaciones y, en especial, la exactitud de las declaraciones-liquidaciones presentadas”, y no a la totalidad de los datos económicos del deudor. Este planteamiento, en cierto modo es correcto ya que el tenor literal de la norma claramente no se refiere a la totalidad de la documentación del deudor. Sin embargo, no es menos cierto que, sin poder al menos puntear otras cuentas o datos del deudor, la capacidad de inspección que tienen las entidades de gestión quedaría vacía de contenido, toda vez que no sería posible determinar si se han observado por parte del deudor sus obligaciones legales. Según las entidades de gestión, las normas de auditoría de cuentas permiten realizar este control sin incurrir en abuso frente al usuario y manteniendo las garantías de equidad y confidencialidad exigibles. Esta situación, denunciada por algunos deudores, ya ha sido objeto de diversos pronunciamientos por parte de varias Audiencias Provinciales, siendo estos pronunciamientos, al menos de momento, contradictorios y sin que exista un criterio uniforme por parte de la Administración de Justicia.

Por otro lado, siendo que el derecho es el mismo y la Ley hablaba de soportes y aparatos idóneos (y los digitales lo son), algunas entidades de gestión, como la SGAE, decidieron acudir al los Tribunales en reclamación de la remuneración del art. 25 respecto de tales soportes, de manera que las resoluciones judiciales declararon, por ejemplo, al CD-R como material idóneo para realizar copias privadas de contenidos protegidos por el derecho de autor y los derechos conexos, y, por tanto, sometidos a la disciplina del art. 25.

4.3.2. El acuerdo entre las entidades de gestión y la industria (ASMILEC).

Para dar solución a la anterior situación algunas entidades de gestión acreedoras (AIE, AISGE, SGAE y EGEDA) y los deudores (ASIMELEC, esto es, la asociación de empresarios importadores y fabricantes de soportes electrónicos), tras largas negociaciones, alcanzaron un acuerdo en julio de 2003. A este acuerdo ya se han adherido otras entidades de gestión (AGEDI y DAMA) y la práctica totalidad del sector de empresas fabricantes o importadoras de materiales aptos para realizar copia privada digital.

Las principales características del acuerdo serían las siguientes: a) se trata de un acuerdo privado, suscrito por entidades privadas y que esta abierto a la adhesión de terceros (todos los deudores y entidades que lo soliciten); b) el objeto es establecer las tarifas o remuneraciones por los soportes digitales de audio y video (Cd, FVD, etc.), incluidos los polivalentes (CD-Data y DVD-Data), idóneos para reproducir digitalmente obras y/o grabaciones audiovisuales y/o musicales; c) tiene una duración inicial de 3 años, si bien se establece un sistema de prórroga, aunque las partes esperan que para entonces la normativa haya sido adaptada a esta realidad; y d), por su especial relevancia en el mercado de soportes informáticos, el acuerdo no sólo esta abierto a cualquier agente del mercado sino que, a fin de evitar distorsiones en la competencia de estos agentes, es especialmente riguroso en el establecimiento de tratos equitativos a los diferentes operadores del mercado.

Por su parte, a la hora de establecer el contenido económico de la remuneración¹⁰ para soportes digitales se partió de las siguientes premisas: a) el hábito de uso social de éste tipo de soportes, ya que existen otros usos posibles diferentes y no sujetos a pago del canon; b) la consideración de tratarse de soportes polivalentes en los que concurren simultáneamente la copia fonográfica y la copia audiovisual; c) si el acto de copia privada se realiza básicamente en el mercado doméstico, debe ser el valor de éste mercado un índice corrector del cálculo de la remuneración final; d) los estudios para establecer los porcentajes han sido consensuados por las partes; e) la compresión es un factor que las partes reconocen como definitivo a la hora de delimitar la capacidad de almacenamiento de estos soportes y, por tanto, debe ser considerado a la hora de regular definitivamente éste derecho; y f) éste sistema es aplicable a todo tipo de soportes polivalentes de carácter digital y compatible con las actuales tarifas establecidas en la LPI.

10. La fórmula de cálculo de la remuneración podría ser expresada de la siguiente manera: $REM\ SOPORTE = [(\cdot \text{hora audio} * \% \text{ de grabación audio}) + (\cdot \text{hora vídeo} * \% \text{ grabación vídeo})] * \% \text{ mercado doméstico}$.

4.3.3. Las tarifas digitales

Con las anteriores premisas, el acuerdo, cuya vocación añadida es el convertirse en el referente de una futura normativa, establece un régimen de tarifas exclusivas para éste tipo de soportes digitales, diferenciadas de las analógicas, y en concordancia con la línea seguida por otros países de la Unión Europea. Dichas tarifas, construidas bajo la base de la capacidad (en tiempo) de almacenamiento, se sitúan en torno a las siguientes cifras: por hora de grabación sonora o fonográfica digital = 0,35 • y por hora de grabación audiovisual digital = 0,70 •. En los soportes CD-R, para el supuesto de que las tarifas del convenio no fueran recogidas en un periodo prudente por la legislación nacional, se establece un periodo transitorio para los años 2003 a 2005 y se fija un importe que oscila entre los 0,11 •/hora a 0,15 •/hora. Los soportes polivalentes de audio y video tienen fijadas tarifas por cada hora de grabación, de suerte que los materiales y soportes de reproducción sonora pagarían 0,13• en 2003 y 2004 y 0,16• en 2005, en tanto que los polivalentes audiovisuales remunerarían a razón de 0,30• por hora de grabación.

4.3.4. Otros aspectos del acuerdo sobre copia privada digital

Con la pretensión de alcanzar mayor nivel de eficacia y desarrollo, las partes crearon una comisión mixta de seguimiento, para poder detectar las posibles bolsas de fraude, esto es, agentes del mercado que comercialicen estos soportes sin aplicar éste convenio o las tarifas del TRLPI. Dicha comisión, asimismo, recomendará las acciones correctoras que correspondan.

Por otro lado, también se prevé la solicitud a la Administración del Estado de la creación de un Registro Nacional de Importadores de productos sujetos a la remuneración por copia privada, así como la solicitud de que el Gobierno publicase las tarifas digitales a través de una norma de rango suficiente para que puedan ser exigidas a todos los deudores.

Finalmente, también se contempla la obligación de las empresas adheridas al convenio de realizar, dentro de su informe de auditoría anual, un apartado de comprobación de la liquidación del canon (similar al realizado para las llamadas auditorías verdes), que sería facilitado a las entidades de gestión en el seno del comité de seguimiento y que permitirá destinar por parte de las entidades los actuales costes de este tipo de controles a otras acciones encaminadas a erradicar el fraude.

V. LA DISTRIBUCIÓN O REPARTO DE LA REMUNERACIÓN POR COPIA PRIVADA ENTRE SUS LEGÍTIMOS TITULARES

La irrelevancia de la consideración individualizada a los titulares y a sus creaciones en la fase de recaudación o exigibilidad del derecho no significa que no hayan de tenerse en cuenta en *fase de reparto* o distribución¹¹. Cuando nos encontramos en la fase de

11. J. MONTERO AROCA formula esta idea del siguiente modo: "Si en la explotación del repertorio, para

reparto o distribución de las cantidades colectivamente recaudadas, y no en la de exigibilidad, se hace necesario individualizar el derecho o cuantía económica que corresponde a cada titular en la forma legal prevista¹². Es más, el reparto de lo recaudado por la entidad no puede hacerse sólo entre los socios, sino entre todos los titulares de las creaciones intelectuales explotadas, constituyéndose al efecto las denominadas reservas de derechos (de cantidades de dinero generadas) a favor de aquellos titulares que no son miembros de la entidad al tiempo del reparto.

En el caso de la copia privada, sea analógica o digital, la distribución pasa por diferentes fases. La primera consiste en repartir los montantes globales de la remuneración entre las categorías genéricas de titulares (autores, artistas y productores). Esta distribución genérica, en el caso español, viene establecida en la norma (art. 36 del RD. 1434/1992, de 27 de noviembre). Según dicha norma, la distribución de la remuneración por categorías de acreedores quedaría de la siguiente forma: a) en la modalidad de fonograma y demás soportes sonoros, 50% autores, 25% artistas y 25% productores; b) en la modalidad de videograma y demás soportes audiovisuales, 1/3 autores, 1/3 artistas y 1/3 productores, y c) en la modalidad de libros y publicaciones similares, 55% autores y 45% editores. En el CUADRO IV del ANEXO podremos estudiar la distribución que rige en otros países.

A partir de las anteriores asignaciones, cada entidad de gestión deberá practicar el reparto o distribución de las sumas recaudadas en función de sus normas de reparto internas¹³, que deberá responder el principio de proporcionalidad fijado por el art. 154 del TRLPI. Y como quiera que las obras o prestaciones que se comunica al público a través de radiodifusoras son susceptibles de ser reproducidas en el ámbito doméstico y para uso privado, los criterios de distribución de las entidades de gestión se basan en índices de audiencia o emisión y en estudios o sondeos o muestreos de grabación, de

el que se conceden las autorizaciones genéricas, no existen ni pueden existir especificaciones de autores o de obras concretas, las cosas tienen que ser diferentes de modo necesario cuando se trata de repartir lo recaudado entre los autores, pues entonces el artículo 149 (actual 154 TRLPI) exige que el reparto tiene que hacerse, primero, de forma equitativa y excluyendo la arbitrariedad y, segundo, atendiendo a la utilización real de las obras. Lo que se niega en las relaciones de la entidad con las empresas explotadoras del repertorio, la consideración individualizada de las obras, aparece cuando se trata de repartir las cantidades recaudadas”, op. cit., p. 92.

12. Así, v.g., el art. 155 del TRLPI (Ley española) dispone que: “1.El reparto de los derechos recaudados se efectuará equitativamente entre los titulares de las obras o producciones utilizadas, con arreglo a un sistema predeterminado en los estatutos y que excluya la arbitrariedad. 2. Las entidades de gestión deberán reservar a los titulares una participación en los derechos recaudados proporcional a la utilización de sus obras”.
13. En el supuesto particular de AISGE, sus normas de reparto se aplican en dos fases: una primera para poder imputar una cantidad determinada a cada obra emitida por una televisión, dada la posibilidad de ser reproducida en un soporte susceptible de copia privada, y para imputar tal cantidad se cuenta con una ficha técnica de cada grabación audiovisual, datos de audiencia de los programas y datos de sondeo de grabación; la segunda fase se concreta en cómo distribuir la cantidad asignada a cada obra entre los artistas que participan en ella, a cuyo fin se cuenta con una ficha técnica de todos los artistas de esa obra y su categoría, personaje, etc.

modo que, sin ser del todo exacto, se satisface el principio de proporcionalidad al suponer que el contenido más difundido alberga también mayores posibilidades de ser reproducido. En ocasiones también se recurre a datos de ventas de los soportes con contenidos susceptibles de ser reproducidos.

VI. LA GESTIÓN COLECTIVA DE LA COPIA PRIVADA Y LOS FONDOS DE SOLIDARIDAD

El objetivo prioritario y fundamental de toda entidad u organización que se dedique a la gestión de los derechos intelectuales se concreta en recaudar y repartir lo recaudado entre sus legítimos titulares. Ahora bien, ello no obsta para considerar que los caracteres esenciales que configuran la gestión colectiva, anteriormente apuntados, se completen con las posibilidades que esta forma de ejercicio brinda al desarrollo de actividades de carácter asistencial a favor de los titulares que administra y de carácter promocional o formativo para todo el colectivo o sector de la actividad creativa de donde derivan los correspondientes derechos. Y es precisamente la conjunción de los objetivos que cubren estas actividades complementarias de la gestión colectiva y su forma de financiación lo que constituye una aplicación particular del principio de solidaridad entre los titulares o creadores de una determinada categoría.

La circunstancia de que en el ámbito de la gestión colectiva los rendimientos que se recaudan como consecuencia de la aplicación de las tarifas generales sean globales, esto es, sin concretar ni sumar los rendimientos de cada titular individual, sin duda, favorece la dotación de fondos para tales actividades que, por tener un carácter solidario, se hallan absolutamente desvinculadas de las cantidades que cada titular pueda percibir o del repertorio que éste aporte a la gestión colectiva. De hecho, la realidad pone de manifiesto que aquellos titulares con menor repertorio y, por ende, con menos cantidades imputadas en los repartos, al ser a su vez los más necesitados, suelen ser los mayores beneficiarios, sobre todo de las ayudas asistenciales. Muestra evidente del sentido y fin solidario que puede alcanzarse mediante la gestión colectiva, ya que la ayuda no se hace depender de la voluntad individual de cada titular como acontecería en un sistema exclusivo de gestión individualizada.

La detracción de cantidades económicas de los rendimientos generados por los derechos de propiedad intelectual colectivamente recaudados y su aplicación a actividades asistenciales y promocionales, según cada ordenamiento jurídico nacional, puede tener un origen legal o voluntario o ambos a la vez¹⁴. En España, v.g., la legislación sobre propiedad intelectual obliga a aplicar un 20% (10% asistencial y otro 10% promocio-

14. Conforme a los datos que disponemos, estos serían los porcentajes detraídos de la recaudación de la remuneración por copia privada que los diferentes países destinan a actividades promocionales y/o asistenciales: Alemania 4%, Argelia 30%, Austria 51%, Bélgica 30%, Bulgaria 20%, Dinamarca 28%, Francia 25%, Holanda 15%, España 20%, Islandia 15%, Italia 5% y Suiza 10%.

nal)¹⁵ de las cantidades recaudas en concepto de derecho de remuneración por copia privada, dejando al arbitrio de los órganos competentes de cada entidad de gestión, o a la relación contractual entre el titular y ésta o a la que se articula mediante los acuerdos de reciprocidad con entidades extranjeras, la posibilidad de gravar con cualesquiera porcentajes las sumas recaudadas por otros derechos¹⁶.

Ni que decir tiene que las dos actividades que, en nuestra opinión, desarrollan el principio de solidaridad, esto es, la asistencial y la promocional, adquieren importancia vital en las entidades que gestionan derechos cuyos titulares son autores o artistas, habida cuenta, fundamentalmente, de las carencias que presentan los distintos sistemas de protección social respecto de tales profesionales y del carácter irregular de su actividad creativa, en la mayoría de los casos¹⁷. Por el contrario, hablar de actividades asistenciales, v.g., respecto de entidades de gestión cuyos titulares suelen ser personas jurídicas, como es el caso de las que administran los derechos de productores audiovisuales o fonográficos, acaba siendo una entelequia en cuya resolución se arbitran soluciones no siempre plenamente justificadas.

Por otro lado, la legislación española, asimismo, da la opción de realizar ambas modalidades de actividades directamente por la entidad de gestión o a través de otras entidades. Cualquiera de las dos vías posibles ofrece ventajas e inconvenientes, siendo decisivo que, en cualquier caso, se atienda el fin para el que se constituyen tales fondos. Tal vez, por tratarse de una labor complementaria a la principal que ha de desarrollar la entidad de gestión, en evitación de disfunciones y obstrucción de la gestión de cada entidad, sería preferible la segunda vía, esto es, articular fundaciones o instituciones sin

-
15. Porcentajes que han sido determinados reglamentariamente por el R.D. 1434/92, de 27 de noviembre. Para el resto de derechos distintos a la remuneración por copia privada, donde la legislación no obliga pero la entidad puede decidir aplicar un porcentaje para idénticos fines, la decisión de la entidad debería regirse por un criterio de moderación dado que la misma se adopta en detrimento de los ingresos que cada titular debería obtener por la explotación de sus creaciones. En este sentido, v.g., la CISAC tiene establecidos unos límites porcentuales a las deducciones aplicables a tales fines en los acuerdos de reciprocidad que formalicen las entidades de gestión autorales.
 16. El vigente TRLPI (texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, de 12 de abril de 1996), en su art. 155.2, determina la obligatoriedad de detraer de la remuneración por copia privada un porcentaje para tales fines, en tanto que en su apartado número 1 establece, de modo genérico, que *“las entidades de gestión deberán, directamente o por medio de otras entidades, promover actividades o servicios de carácter asistencial en beneficio de sus socios, así como atender actividades de formación y promoción de autores y artistas intérpretes o ejecutantes”*. Por tanto, al margen de la obligatoriedad de la deducción respecto de la copia privada, en relación al resto de sumas recaudas por otros derechos la Ley ni ordena ni prohíbe, de ahí que quede a la voluntad competente de cada entidad de gestión.
 17. En el caso concreto de AISGE (Artistas Intérpretes, Sociedad de Gestión), v.g., las actividades asistenciales se orientan a paliar contingencias de diverso origen: edad (mediante complementos de pensiones), enfermedad e incapacidad (a través de ayudas económicas y apoyo humano de carácter asistencial), precariedad económica, etc. Por otro lado, los fines promocionales, igualmente, pretenden cubrir todos los ámbitos que afectan a la creatividad y su divulgación, lo que se lleva a cabo mediante el patrocinio de cursos de formación profesional del artista (interpretación, etc.), festivales de cine, actos culturales diversos, publicaciones, etc.

ánimo de lucro que cumpliesen estas finalidades, de manera que la gestión de recaudar y repartir de manera especializada siguiese siendo objetivo básico de la entidad de gestión, a la vez que al tratarse de personas jurídicas distintas, dichos fondos podrían nutrirse sin dificultad de donaciones, subvenciones o cualesquiera ayudas que redunden en beneficio de los titulares de los derechos¹⁸.

Finalmente, advertir que ambas actividades, la asistencial y la promocional, al redundar en beneficio de los titulares (creadores) nacionales, pueden convertirse en un instrumento idóneo para el fomento de la creación cultural de cada país y operar, de esta suerte y en la medida de lo posible, como fenómeno corrector de los efectos negativos de la globalización cultural o de la excesiva influencia cultural procedente de países con industria cultural poderosa y expansiva. Proteger e incentivar la propia cultura pasa por incentivar y proteger a los creadores nacionales, y tanto el sistema general de la propiedad intelectual como las actividades complementarias descritas ofrecen un marco decisivo para el logro de la identidad (riqueza) cultural de cada pueblo.

VII. LA GESTIÓN CONJUNTA DE LA COPIA PRIVADA Y LOS LÍMITES DE LA GESTIÓN COLECTIVA

7.1. Supuestos de gestión conjunta de la copia privada

Los problemas de gestión de los derechos intelectuales en el nuevo entorno digital tienen un alcance global, circunstancia que exige soluciones de ámbito, esencialmente, regional y mundial¹⁹. En ámbito regional, la Unión Europea, v.g., la Comisión, a través del Libro Verde de 1995, ha informado de algunas soluciones tales como la consistente en alentar la creación de las denominadas “*ventanillas únicas*”, esto es, la reagrupación de las diversas entidades de gestión en organizaciones de percepción o recaudación superiores, de suerte que los centros de autorización y cobro de las remuneraciones correspondientes queden reducidos y simplificados en la mejor manera posible. Ejemplos en esta línea existen en varios países en relación a determinados derechos de gestión colectiva, tales son los casos, entre otros, de: *Francia* (COPIE FRANCE²⁰, que recauda en nombre de las entidades de autores, artistas y productores el derecho de remuneración por la copia privada audiovisual; SORECOP²¹, que recauda en nombre de las entidades de autores, artistas y

18. Actualmente, en el caso español, cuando los fondos asistencial y promocional forman parte de la entidad de gestión, se hace harto dificultoso obtener aportaciones ajenas (donaciones, etc.) en atención a las normas de índole tributaria que pudieran gravar tales negocios jurídicos. Obstáculos que no existen cuando tales funciones son desempeñadas por instituciones o entidades distintas a la que gestiona los derechos intelectuales.

19. Advirtiendo, no obstante, que los instrumentos internacionales conocidos hasta la fecha aportan pocas soluciones al problema de la gestión de los derechos intelectuales, y cuando lo hacen tan sólo ofrecen indicaciones parciales y poco diáfanas.

20. “*Société pour la Rémunération de la Copie Privée Audiovisuelle*”.

21. “*Société pour la Rémunération de la Copie Privée Sonore*”.

productores el canon de copia privada del fonograma; y SPRE²², que recauda en nombre de las entidades de artistas y productores la remuneración equitativa por la comunicación pública del fonograma), *Suecia* (COPYSWEDE, que actúa como centro expedidor de autorizaciones y de recaudación en nombre de varias entidades constituidas por diversos colectivos de titulares), *Alemania* (GVL: Sociedad de Administración de los Derechos Conexos, que agrupa a los colectivos de artistas y productores), etc. En España hubo intentos de constituir una entidad de recaudación o una comunidad de bienes para la efectividad del derecho de remuneración por la copia privada²³. Tales intenciones quedaron sólo en eso, pero actualmente, sin haber constituido una tercera persona jurídica al efecto, con el objeto de hacer efectivo el derecho todas las entidades implicadas en la materia han unificado y coordinado todas sus actuaciones, en la forma más arriba descrita.

7.2. El límite territorial y los acuerdos de reciprocidad

El ámbito de actuación de una entidad de gestión el principio de territorialidad también juega un papel decisivo en la delimitación del ámbito de actuación de una entidad de gestión, constituida y habilitada ésta exclusivamente para operar, conforme al marco legislativo nacional, dentro del territorio del propio Estado que la autoriza, tutela y vigila. Para superar formalmente los límites reales que supone el principio de territorialidad, las entidades de gestión han acudido en la práctica a desarrollar una suerte de contratos atípicos, por más que se les califique y configure de diversa manera según venga al caso, con el objeto de que los socios de cada entidad puedan obtener los rendimientos económicos que sus derechos generen como consecuencia de la explotación de sus creaciones en otro Estado diferente al suyo y al de la entidad de gestión.

Por tanto, las entidades de gestión o sociedades de su “*misma clase*” tienen circunscrito su ámbito de actuación al territorio nacional. No obstante, con objeto de hacer efectivos los derechos de propiedad intelectual que corresponden a sus miembros en el extranjero suscriben los correspondientes acuerdos de reciprocidad o representación con otras entidades o sociedades de su misma clase. La naturaleza, contenido y obligaciones que se derivan de los acuerdos de reciprocidad no están previstas ni determinadas por ninguna norma (ni en el ámbito supranacional, ni en el nacional).

La naturaleza de tales acuerdos es distinta, dependiendo de los derechos cuya efectividad se pretenda: respecto a los derechos exclusivos, estos contratos articulan sistemas de concesión de autorizaciones de uso de repertorios (fórmula propia de los derechos exclusivos y que sí responden a la fórmula del mandato o similar); en cambio, respecto a los derechos de remuneración de gestión colectiva obligatoria (como sería el caso de la copia privada), no contienen ningún mandato sino fórmulas de reparto y distribución

22. “*Société pour la Perception de la Rémunération Equitable de la Communication au Public des Phonogrammes du Commerce*”.

23. Esperanzas que albergaba la propia Ley al amparar, incluso en su actual redacción, esa posibilidad (art. 25. 8 del TRLPI).

para hacer efectivos los derechos que cada entidad gestiona por mandato legal (ya que la entidad actúa en virtud de una legitimación especial *ex lege*). El acuerdo de reciprocidad, en el caso de los derechos de remuneración de gestión colectiva obligatoria, se ubica en la fase de reparto y no en la fase previa de recaudación. En este sentido, sólo podrá contener las condiciones por las que una entidad de gestión deberá efectuar la liquidación y el pago de la remuneración a la entidad extranjera que represente titulares amparados por la ley o tratado que resulte de aplicación.

ANEXO

PRINCIPALES DATOS DE LA SITUACION DE LA COPIA PRIVADA EN EL MUNDO

CUADROS:

1. Principales países con regulación legal sobre copia privada.
2. Detalle de situación de la regulación de la copia privada en el núcleo UE + USA y Canadá.
3. Tarifas analógicas vigentes en núcleo UE + USA y Canadá.
4. Reparto entre titulares de derechos.
5. Porcentaje destinado a fondos culturales y/o sociales.

1. PRINCIPALES PAISES CON REGULACIÓN LEGAL SOBRE COPIA PRIVADA

ESTADO	AÑO LEY/ REVISION	SOPORTES AUDIO	APARATOS AUDIO	SOPORTES VIDEO	PARATOS VIDEO
ALEMANIA	1985	SI	SI	SI	SI
ANDORRA	1996	SI	SI	SI	SI
ARGELIA	1997	SI	SI	SI	SI
AUSTRIA	1980	SI		SI	
BELGICA	1992	SI	SI	SI	SI
BULGARIA	1991/2003	SI		SI	

CHEQUIA	1999	SI		SI	
CROACIA	2003	SI	SI	SI	SI
DINAMARCA	1992	SI		SI	
ECUADOR	1998-2003	SI	SI	SI	SI
ESLOVAQUIA	1995	SI	SI	SI	SI
ESPAÑA	1987	SI	SI	SI	SI
ESTONIA	2003	SI		SI	
FINLANDIA	1984	SI		SI	
FRANCIA	1985	SI		SI	
GRECIA	1994	SI	SI	SI	SI
HOLANDA	1990	SI		SI	
HUNGRÍA	1999	SI		SI	
ISLANDIA	1984	SI		SI	
ISRAEL	1996	SI		SI	
ITALIA	1992/2003	SI	SI	SI	
JAPON	1993/2003	SI	SI	SI	SI
LETONIA	2003	SI	SI	SI	SI
LITUANIA	2003	SI	SI	SI	SI
NIGERIA	1994	SI	SI	SI	SI
PARAGUAY	1998	SI	SI	SI	SI
PERU	2003	SI	SI	SI	SI
POLONIA		SI	SI	SI	SI
PORTUGAL	1985	SI	SI	SI	SI
R. DOMINICANA	2000				
RUSIA	1999/2002	SI	SI	SI	SI
SUECIA	1999	SI	SI	SI	SI
SUIZA	1992	SI		SI	
Miembro UE					
Miembro EEE					
América latina					

2. DETALLE DE SITUACION LA REGULACION DE LA COPIA PRIVADA EN EL NUCLEO UE²⁴ +USA Y CANADA²⁵

ESTADO	ESPAÑA	FRANCIA	ALEMANIA	ITALIA	CANADA	EE UU
Reconoci- miento Legal Copia Privada	1987 LPI. Redac- ción actual: TRLPI 1996	1985. Regulación Digital 2001	1985	1985 R e g u - l a c i ó n Digital 2003	1997	1992
Legislación Adaptada a Soportes Digitales	No	Si	Si	Si	Si	SI
Recaudación Efectiva	Sí	Si	Si	Si	Si	SI
% Fondos Promocionales y Asistenciales	20%	25%	4%	5%	NO	NO
Sociedad Especial Dedicada a C.Pr.	NO	Si COIFRANCE PRIVADA	Si ZPUPRIVADA	NO	SI SCPCC PUBLICA	SI RC PUBLICA

3. TARIFAS ANALOGICAS VIGENTES EN NUCLEO UE + USA Y CANADA

ESTADO	ESPAÑA	FRANCIA	ALEMANIA	ITALIA	CANADA	EE.UU.
TARIFAS ANALOGICAS						
VHS	0,30• por hora	0,43• hora	0,10• hora	5% precio venta		Sd
Casete Audio	0,18• por hora	0,29 • hora	0,15• hora	10% pre- cio venta	0,17• 40 min	Sd

24. El Reino Unido no se incluye ya que es el único de los cinco grandes estados de la Unión Europea que no cuenta con regulación de la copia privada.

25. En USA y Canadá, si bien el concepto de copia privada tal como es entendido en Europa no existe si que es cierto que los aparatos y materiales están grabados por un canon que es abonado por importadores y fabricantes para compensar las limitaciones a los derechos que reconocen el "fair use" de las leyes de esos países. La recaudación es realizada directamente por las agencias de propiedad intelectual de dichos países y las cantidades son destinadas a diversos fondos y organizaciones cuyo fin es la promoción y defensa de los titulares de derechos de propiedad intelectual u otros fines análogos.

ESTADO	ESPAÑA	FRANCIA	ALEMANIA	ITALIA	CANADA	EE.UU.
TARIFAS ANALOGICAS						
Aparato Reproductor Fonograma	0,61• p or unidad	NO	0,58•	3% precio venta	NO	2%
Aparato Reproductor Audiovis	0,61• p or unidad	NO	5,83•	NO	NO	2%
DVD-R o DVD RW Video	1,75• 4,7GB2 2,5 horas	3,59• 4,7GB	0,174• 120 min	0,87• 4,7GB	NO	sd
DVD- R o DVD RW Data	0,60• 4,7GB 2 horas	3,77• 4,7 GB	0174• 120 min	0,87• 4,7 GB	NO	sd
Minis Disc	0,18• hora	0,33 • 650 MB	0,088 por74 min.	0,36 • 74 min	0,45•	sd
Tarjeta Memoria 32 MB	0,18• hora	0,34 •	NO CONSTA	0,18•	NO	sd

4. REPARTO ENTRE TITULARES²⁶ DE DERECHOS

ESTADO	AUTORES	ARTISTAS	PRODUCTORES	RADIO DIFUSORES	OTROS
ALEMANIA AUDIO	42%	42%			16% AUTORES LITERARIOS
ALEMANIA VIDEO	21%	21%	50%		8% AUTORES LITERARIOS
AUSTRIA VIDEO	43,50%	5,90%	24,80%	25,80%	
BELGICA	33,30%	33,30%	33,30%		
BULGARIA	33,30%	33,30%	33,30%		
CANADA	60%	21%	17,50%		

26. El concepto de titulares estará acorde con la legislación nacional.

DERECHO DE AUTOR

CANADA	60%	28,50%	17,50%		
CHEQUIA	40%	30%	30%		
DINAMARCA	27,33%	27,33%	40%	5,33%	
ECUADOR	33,30%	33,30%	33,30%		
ESPAÑA AUDIO	50%	25%	25%		
ESPAÑA VIDEO	33,33%	33,33%	33,33%		
ESTADOS UNIDOS		43%	57%		
FRANCIA AUDIO	50%	25%	25%		
FRANCIA VIDEO	33,30%	33,30%	33,30%		
HOLANDA AUDIO	33,30%	33,30%	33,30%		
HOLANDA VIDEO	33,75%	25,50%	33,75%	7%	
ITALIA	50%	50%			
POLONIA	50%	25%	25%		
RUSIA	40%	30%	30%		

5. PORCENTAJE DESTINADO A FONDOS
CULTURALES Y/O SOCIALES

ESTADO	% FONDOS
ALEMANIA	4%
ARGELIA	30%
AUSTRIA	51%
BELGICA	30%
BULGARIA	20%
DINAMARCA	28%
ESPAÑA	20%
FRANCIA	25%
HOLANDA	15%
ISLANDIA	15%
ITALIA	5%
SUIZA	10%

Glosario de Términos en soportes digitales:

- El indicativo genérico DATA se refiere a soportes comercializados para grabar todo tipo de datos numéricos (incluidos audio y video).
- El indicativo genérico AUDIO se refiere a soportes comercializados para grabar fonogramas.
- El indicativo genérico VIDEO se refiere a soportes comercializados para grabar audiovisuales.
- Con el genérico CD *Compact Disc* se refiere solo a los soportes con capacidad de grabación única CD R *recording*, o veces varias sucesivas CD RW *rewritable*.
- Con el genérico DVD *Digital Versatile Disc* se refiere solo a los soportes con capacidad de grabación única DVD R *recording*, o veces varias sucesivas DVD RW *rewritable*.
- *Minidisc*: soporte comercializado por SONY con capacidad para 74 minutos de grabación sonora y 650MB