

"Vamos a pasar de estar en la cola de Europa a nivel tecnológico a ostentar un honorable puesto a la cabeza de África"

Los políticos reconocen que sólo una protesta multitudinaria les haría reconsiderar la Ley de Propiedad Intelectual

"En cuanto a las empresas, esto va a provocar una deslocalización masiva. Con todas las consecuencias que ello comporta para la economía interna y el desarrollo tecnológico."

Ana María Méndez regenta una empresa familiar de venta de productos de informática en la calle Sepúlveda de Barcelona. Desde enero de 2003, ella y otros comerciantes de pequeñas empresas distribuidoras se ven sometidos a la presión de las entidades de gestión de derechos de la propiedad intelectual. La intención es que paguen lo que supuestamente (según dichas entidades) adeudan en concepto de canon desde el año 1999, por la venta de sistemas de almacenamiento de datos susceptibles de ser usados para copiar obras con derechos. Mientras algunas tiendas prefirieron pagar sumas que en ocasiones superaban los 40.000 euros, Ana María se decidió por crear una asociación que defendiera a los que están en una situación similar a la suya; hoy se encuentran englobados en la plataforma Todoscontraelcanon. En esta entrevista explica cómo su posición de eslabón más débil en la cadena de venta está hundiendo a los pequeños comercios ante la pasividad, asegura, de políticos y juristas.

Usted forma parte de la plataforma Todoscontraelcanon a través de Apemit (Asociación Española de Pequeñas y Medianas Empresas de Informática y Nuevas Tecnologías). ¿En qué consiste Apemit y qué es lo que motiva su nacimiento?

Apemit es una asociación de Pymes dedicadas al sector tecnológico. El grueso de sus afiliados esta constituido por pequeñas tiendas minoristas de informática y trabajadores autónomos que, de una u otra manera, se han visto afectados por agresiones tanto de las entidades de gestión, que nos reclaman el pago del canon con carácter retroactivo, como de aquellos fabricantes e importadores que incumplen con la Ley de Garantías. Ambas situaciones, ante las que tenemos una desprotección jurídica absoluta, hacen peligrar nuestros negocios. La única opción era asociarse y pelear de forma conjunta para ser escuchados y exigir el mismo trato, opciones y posibilidad de acuerdos de los que gozan nuestros proveedores (de los cuales somos clientes) y las grandes superficies.

¿Cuál es la situación de las pequeñas y medianas tiendas de informática ante una ley que legaliza el pago del canon por copia digital?

La situación era trágica ya antes de la aprobación de esta ley. Estamos recibiendo demandas judiciales con orden de embargo desde finales del 2003. En estas demandas se nos exige el pago del canon en los diversos artículos (CD, DVD, reproductores de MP3, grabadoras de DVD para PC, etc...) que hayamos comercializado en nuestros negocios desde el año 1999. Es decir, se nos exige el pago 'atrasado' desde antes que fuera aprobado por ley el canon digital, sobre artículos que acaban de ser incluidos en la ultima reforma de la ley (en el verano de 2006); artículos sobre los que, lo que es más paradójico, no existe tarifa digital a día de hoy. Las leyes evidentemente están para cumplirse, y ésta en concreto se ha aprobado sin el consentimiento y, lo que es más grave, sin el conocimiento por parte de los primeros afectados: los consumidores.

¿Cómo le está afectando a usted en particular?

En el 2004 fui auditada por la SGAE. Inspeccionaron y contabilizaron todos los soportes digitales que había comercializado desde 1999, hicieron un calculo de a cuánto ascendía el canon sobre dichos artículos, aplicando la tarifa analógica, y procedieron a la reclamación de dicha 'deuda'. Ante mi sorpresa, comprobé que en la demanda habían incluido reclamaciones también sobre reproductores de MP3 y tarjetas de memoria que yo había adquirido en el año

2002. Artículos que a día de hoy difícilmente se pueden adquirir con canon en ningún proveedor al no existir todavía tarifa digital. Actualmente me enfrento a la segunda demanda judicial, por defender que básicamente es imposible cumplir con una ley antes de que exista, se modifique o regule. Esto me está afectando tanto profesional como personalmente. Me expulsa literalmente del sector... ¿Cómo puedo vender reproductores de MP3, tarjetas de memoria o grabadoras de PC? Los fabricantes no están incluyendo el canon desde origen. Con lo cual, si aplico el canon que la SGAE quiere, el precio final para el consumidor es abusivo, pero si no lo incluyo estoy condenada a recibir más demandas "con carácter retroactivo" exigiendo un pago de canon que supera en el 90% de los casos al propio coste de producto y a la ganancia obtenida por su venta. Por ejemplo, el canon de una grabadora de DVD es de 7,67 euros cuando mi ganancia era de más o menos 3 euros. Personalmente sufro toda la impotencia que puede sentir un trabajador que ha desempeñado su labor con absoluta legalidad, cumpliendo con tantas y cuantas obligaciones laborales, fiscales y comerciales se contemplan en este país, y que de repente, y por primera vez en mi vida, me veo gastando el dinero que no tengo en abogados para defenderme de un embargo por parte de entidades privadas que defienden los derechos de propiedad intelectual. ¿Mi delito? Repito: haber vendido CD, DVD, Reproductores de MP3 y otros artículos que sirvieran para grabar y reproducir, antes de que entrara en vigor la nueva ley, antes de existir tarifa digital. En definitiva, por trabajar exactamente igual, aunque a otra escala, que lo hacían y hacen cualquier respetable gran superficie o franquicia instalada en España.

¿Cuál es el procedimiento de la SGAE (y otras entidades de gestión de derechos) para calcular lo que les tienen que pagar?

El proceder tiene dos variantes, aunque el resultado final es el mismo. Se ponen en contacto con la tienda mediante carta certificada o burofax. En dicha carta exigen la contabilidad del negocio para poder estipular una cifra de deuda, o incluyen directamente ya una cifra de deuda. Cuando examinan la contabilidad del negocio, reclaman el canon sobre cualquier "bien idóneo" para la grabación, ya sea temporal o fija, de obras protegidas por la SGAE e incluidas en su repertorio, (señalar que dicho repertorio es desconocido e inaccesible para el ciudadano). Esto da como resultado unas demandas millonarias que harían pensar a cualquiera que la acción ha sido emprendida contra una gran empresa. Solo un ejemplo: por cada bobina de 100 DVD que hayamos vendido desde 1999 nos reclaman 139,20 euros. Hazte una idea si a esta cifra añadimos CD's, reproductores de MP3, tarjetas de memoria, grabadoras de ordenador, memorias flash USB, y además multiplicamos por unidades y por años... De ahí salen demandas de entre 60.000 euros a 450.000 euros contra tiendas de barrio. Como dato curioso, preguntarse: ¿A cuanto se podía comprar en el año 2000, o actualmente, una bobina de 100 DVD? Cuando la comunicación nos llega ya con una cifra de deuda, es gracias a la contabilidad que ha facilitado previamente nuestro proveedor. Es otra de las prácticas de las entidades: reclamar el listado de clientes y ventas a ciertos mayoristas o importadores e iniciar la reclamación judicial directamente contra nosotros.

¿Podría explicar lo que supone para ustedes la aplicación de la 'tarifa analógica con carácter retroactivo'?

Una de las características del avance de la tecnología, (síntoma de la evolución y el desarrollo de la sociedad) es el logro de dispositivos cada vez más eficaces, con mayor capacidad tanto de reproducción como grabación. El logro de albergar cada vez más información en dispositivos más pequeños, con un menor coste para el consumidor final. Si cada minuto de grabación de un dispositivo tiene un coste de canon 'x' y hemos de multiplicar ese coste por dispositivos con capacidades de 512 Megabytes, 1 Gigabyte o 300 Gigabytes, evidentemente llega un momento en que el coste de la compensación por copia privada (canon) supera al propio coste del producto. Algo totalmente irracional, contrario al desarrollo de la sociedad, aberrante e injusto para el consumidor, autónomo y empresas que utilizan dichos dispositivos en su vida cotidiana o para el desarrollo de su actividad.

Usted ha declarado en repetidas ocasiones que todavía no existe una 'tarifa digital' ¿Cómo debería ser dicha tarifa?

Una 'tarifa digital' sería una tarifa adaptada tanto al coste como a la capacidad del producto, una tarifa "realmente compensatoria", absorbida en el coste del producto y aplicada desde origen, desde fábrica, con lo cual la repercusión económica al consumidor final sería inapreciable. Si tenemos en cuenta el amplio abanico de artículos sobre los que pesa el pago de canon, así como de servicios (las entidades de gestión tienen derecho a cobro sobre 115 actividades cotidianas, bares, fiestas, hilos musicales etc...), nos daremos cuenta de por qué han triplicado ingresos en los últimos años. A día de hoy la única tarifa digital existente fue la acordada entre las entidades y Asimelec (patronal de fabricantes e importadores) en la que se fijaba el canon a aplicar a CD's Y DVD's exclusivamente. Dicho acuerdo es utilizado como medida transitoria en la última reforma de la LPI [Ley de la Propiedad Intelectual] a la espera de que terminen las negociaciones para acordar la tarifa a aplicar al resto de artículos.

¿Y qué pasa mientras estas negociaciones están en marcha?

Mientras estas negociaciones están en marcha, en una mesa en la que no hay representación alguna, ni de la pequeña y mediana empresa ni de los consumidores, a nosotros nos están demandando exigiéndonos sobre "bienes idóneos" que hayamos comercializado desde el 1999 y aplicándonos la 'tarifa analógica'. La 'tarifa analógica' supone para nosotros que por cada DVD virgen comercializado desde el año 1999 le debemos a SGAE 1,20 euros + IVA.

En consonancia con la definición que la propia SGAE da del canon, ¿no sería más lógico que se reclamaran los pagos del mismo a los fabricantes de dispositivos de almacenamiento y reproducción de obras y no a las tiendas, que actúan como mero intermediario? ¿Por qué no se hace así?

Por lógica, ningún fabricante estaría dispuesto a pagar una tasa compensatoria que superara al propio coste del producto. La negociación en esa línea habría sido larga, dura y habría impedido actuar a las entidades contra nosotros de la forma que lo están haciendo, privándonos de unos ingresos millonarios en los últimos tres años.

Según un informe del Centro de Estudios Enter (que agrupa a grandes empresas del sector tecnológico, así como al organismo estatal Red.es), el canon digital representa un 60% del precio de un DVD en España. La misma fuente señala que la aplicación de este canon al reproductor iPod de 30 Gigabytes puede suponer un sobrecoste de 90,6 euros, frente a los 2,56 euros o 9,87 euros que se paga en Alemania e Italia respectivamente. ¿Cómo se ha llegado a producir esta situación?

Es el fruto de las negociaciones que han llevado a cabo las diferentes entidades de cada país con sus gobiernos. Son entidades privadas y cada una ha emprendido de forma particular sus acciones en cada país. La diferencia de tarifas es el resultado de una tasa que no está regulada a nivel Europeo. Lo cual será otra batalla.

¿Qué opina del 'canon digital' que ha establecido la nueva Ley de Protección Intelectual? ¿Es viable su aplicación sin que tenga efectos negativos sobre el crecimiento económico?

A las pymes nos conduce al cierre; en primer lugar porque nos vemos embarcadas en litigios para defendernos de demandas millonarias, y en segundo lugar por la expulsión literal del mercado ante la incertidumbre y peligro de que lo que estamos comercializando hoy nos suponga una demanda mañana. El consumidor final, no se siente afectado por el canon, ya que tiene opciones de compra en el mercado. Por ejemplo: las grandes superficies y franquicias han firmado un contrato con la SGAE (contrato CDR), y con dicho contrato eluden las demandas de cobro retroactivo a cambio de comenzar a recaudar el canon desde el momento de la firma de dicho contrato. El canon que se paga por cada DVD en una gran superficie es 0,70 céntimos por unidad. Es decir, en una bobina de 50 DVD el canon son 35 euros. Pero dicho concepto no aparece desglosado en factura. Si apareciera, lo cual es un derecho del consumidor (saber lo que paga y en concepto de qué), el consumidor vería que más del 50% del importe de sus facturas correspondería al canon.

¿No temen que por 'intentar salvar supuestamente' los derechos de los autores asociados a entidades de gestión de los mismos se acabe colapsando el mercado tecnológico? ¿O bien empobreciéndolo, cosa que siempre afecta al usuario, que acaba siendo rehén de los precios que fijan los pocos supervivientes?

El mercado quedará limitado a las grandes superficies, con capacidad de importar directamente y enmascarar el canon en el PVP [precio de venta al público] sin que el consumidor sepa lo que está pagando en ese concepto. En cuanto a las empresas, esto va a provocar una deslocalización masiva. Con todas las consecuencias que ello comporta para la economía interna y el desarrollo tecnológico. Como sabiamente argumentó Miguel Erraste, presidente de ANEI [Asociación Nacional de Empresas de Internet] en sus declaraciones en el SIMO, vamos a pasar de estar en la cola de Europa a nivel tecnológico a ostentar un honorable puesto a la cabeza de África.

¿Qué propuestas tienen ustedes para desatascar esta situación, donde existe una ley de difícil aplicación por el momento? ¿Cómo cree que se deberían respetar y compensar los derechos de los autores?

La ley se está aplicando con total contundencia y eficacia, y la muestra de ello es que ya se ha procedido al embargo preventivo de pisos de algunos comerciantes que se encuentran en tribunales. Todo canon que no sea aplicado sobre el producto original es injusto. Todo canon que no sea realmente 'compensatorio', absorbido en producto y proporcional al coste de la materia prima, es injusto. Todo canon reclamado con carácter retroactivo, es injusto. Todo canon que una vez recaudado no es empleado y entregado con total transparencia y equitativamente al colectivo en nombre del cual ha sido recaudado, es injusto. Todo canon que sea impuesto por unas entidades de gestión privadas que existen y sobreviven gracias a su negación al desarrollo de la sociedad y que rechacen abrazar nuevos modelos de negocio adaptados a la sociedad es injusto. Todo canon recaudado en nombre de un colectivo por una entidad privada que no representa a la totalidad de artistas y autores es injusto. El derecho de la propiedad intelectual es un derecho irrenunciable y legítimo, pero el cómo gestionar esos derechos es una opción libre para el artista que se ve obligado a firmar con la SGAE por

temor a ver su obra vetada tanto en su proceso de edición como en el de promoción. Evidencias como la de Maria Schneider, que obtuvo un Grammy sin haber vendido ni una sola copia en las tiendas de su álbum 'Concert in the Garden', son evidencias que SGAE niega y rechaza.

En la redacción final de la Ley de la Propiedad Intelectual se estipulaba que el precio del canon para determinados supuestos sería fijado en última instancia, y en caso de que no se llegara a acuerdo entre las partes, por una entidad oficial. ¿Se ha avanzado en esta dirección? ¿Creen que es una solución buena para todas las partes? En principio, la SGAE consideró esta solución injusta.

Ahora mismo SGAE tiene poder absoluto sobre el canon: cuantía, artículos, formas y maneras. Actualmente, y así está recogido en la propia LPI, el Ministerio de Cultura debería someter a auditorias periódicas a estas entidades para comprobar el correcto funcionamiento y desarrollo de las mismas. No nos consta que dichos controles se hayan llevado a cabo. Si el Gobierno fuera el que en ultima instancia se viera forzado a regular esas tarifas ocurrirían dos cosas. Primero: dichas tarifas estarían sometidas a controles y ajustes constantes, con lo cual las entidades de gestión perderían el poder sobre ellas. En segundo lugar, otra "obligación moral" por parte del Gobierno sería la creación de una comisión asesora, una comisión formada por peritos imparciales en la que se vieran representados todos los sectores afectados por el canon, empezando por los consumidores. Es evidente por que dicha opción provoca en el seno de la SGAE aversión absoluta.

¿Tienen los fabricantes de productos informáticos y tecnológicos algún acuerdo suscrito con la SGAE para solventar el problema del canon?

El único acuerdo conocido es el firmado entre Asimelec [Asociación Multisectorial de Empresas Españolas de Electrónica y Comunicaciones] y la SGAE, EGEDA, AISGE, AIE y otras entidades [de gestión de derechos], al cual no hemos sido jamás invitados.

¿Qué trato están recibiendo de las instituciones públicas? ¿Les han recibido representantes de éstas?

Se puede resumir en desprotección total y absoluta, desventaja e indefensión. Nuestros argumentos, casos, situaciones, hasta incluso nuestras opciones de viabilidad son escuchadas, comprendidas y hasta compartidas por nuestros interlocutores (diputados, parlamentarios tanto del partido dirigente como de la oposición, Tribunal de las competencias, Ministerios etc...), pero a pesar de todo ellos consideran que es un conflicto con difícil solución y por ahora la prioridad y la concesión la tienen aquellos con mas poder mediático, los artistas. Y reconocen abiertamente que sólo una protesta multitudinaria les haría reconsiderar la LPI y el poder de gestión de las entidades privadas. Es aquí donde empezamos a entender por qué al consumidor final no se le desglosa el canon en las facturas en las grandes superficies. Mientras el consumidor no sepa lo que paga, no protestará, ya que es inconsciente de cómo afecta a su economía, y esta lucha seguirá siendo entendida por muchos como una acción llevada a cabo por protestatarios, mafias de la piratería o defraudadores de IVA.

Jordi Sabaté
[Consumer](#)

Fecha artículo: vie 24 nov 2006 07:00:00 CET

Cristino Martos, 4
28015 Madrid

Tel 91 540 92 82 Fax 91 548 28 10
comfia@comfia.ccoo.es

Adherida a 