

MEMORIA ECONÓMICA DE LAS TARIFAS DE DAMA PARA PRESTADORES DE SERVICIOS DE COMUNICACIÓN AUDIOVISUAL LINEAL Y NO LINEAL

I.- Exposición de motivos	...2
1.- Criterios normativos para la fijación de tarifas	...2
2.- Criterios económicos para la fijación de tarifas	...3
3.- Tarifa aplicable a los servicios de comunicación audiovisual a petición (streaming) como referencia	...6
4.- Explicación de los componentes de la tarifa	...9
4.1.- Introducción	...9
4.2.- Equidad y determinación de los ingresos vinculados a la explotación de la obra audiovisual: La relación entre la tarifa y el valor aportado por la obra a la actividad económica.	...10
4.3.- Criterio de la relevancia e intensidad de uso	...13
4.4.- Tarifa por Uso Efectivo (TUE)	...13
4.5.- Tarifa por Uso por Disponibilidad Promediada (TDP)	...14
5.- Particularidades relativas a la tarifa en el caso de servicios de comunicación audiovisual de pago	...17
6.- Comparación tarifaria	...17
6.1.- Tarifa en otras jurisdicciones europeas	...18
6.2.- Contraste con otros colectivos de titulares	...20
7.- Contraste con las tarifas de diferentes entidades de gestión colectiva para TV	...22
8.- Criterios que reflejan la representatividad de las entidades.	...24

I.- EXPOSICIÓN DE MOTIVOS

1.- Criterios normativos para la fijación de tarifas

El artículo 164.1 de la Ley de Propiedad Intelectual establece que las entidades de gestión colectiva están obligadas a establecer tarifas generales, simples y claras que determinen la remuneración exigida por el uso del repertorio protegido.

Por su parte, el artículo 164.3 indica que el importe de las tarifas generales se establecerá en condiciones razonables, atendiendo al valor económico de la utilización de los derechos sobre la obra o prestación protegida en la actividad del usuario, y buscando el justo equilibrio entre ambas partes. Asimismo, dichas tarifas deben tener en cuenta los criterios detallados en la Orden CUD 330/2023, de 28 de marzo, que se indican a continuación:

- a. **Grado de uso efectivo:** Utilización del repertorio protegido por el usuario en el conjunto de su actividad, determinado a través de la identificación individualizada del uso del repertorio con base en criterios medibles.
- b. **Intensidad y relevancia** del uso del repertorio en el conjunto de la actividad del usuario.

La relevancia de uso viene determinada en función de la importancia del repertorio para el éxito de la actividad comercial del usuario.

- i) La relevancia será “**principal**” o máxima cuando el uso del repertorio sea imprescindible para el desarrollo de la actividad del usuario.
 - ii) La relevancia será “**significativa**” o importante cuando el uso del repertorio altere el desarrollo de la actividad del usuario.
 - iii) La relevancia será “**accesoria**” o menor cuando el uso del repertorio no altere el desarrollo de la actividad del usuario.
- c. **Amplitud del repertorio:** Cantidad de obras y prestaciones cuyos derechos gestiona una entidad de gestión.
 - d. **Ingresos del usuario:** Se consideran solo aquellos ingresos que se encuentren vinculados a la explotación del repertorio. Además, el mayor o menor porcentaje de ingresos a considerar debe estar asociado a la relevancia del uso del derecho.
 - e. **El valor económico del servicio prestado.**

- f. Las **tarifas establecidas por la entidad de gestión con otros usuarios** para la misma modalidad de uso.
- g. Las **tarifas establecidas por entidades de gestión homólogas** en otros Estados miembros de la Unión Europea.

Asimismo, la normativa establece que las tarifas deben ser equitativas y no discriminatorias entre los usuarios. Para ello, la regulación determina que las diferencias tarifarias entre los usuarios deben responder a diferencias objetivas en el valor económico que el uso del derecho aporta al usuario en el desarrollo de su actividad comercial.

Por último, debe observarse que las tarifas para otros usuarios para la misma modalidad de explotación, así como las tarifas establecidas por entidades de gestión colectiva homólogas en otros Estados miembros de la Unión Europea para la misma modalidad, sirven de criterio para comprobar que la tarifa se ha establecido en condiciones razonables.

2.- Criterios económicos para la fijación de tarifas

En general, la literatura económica ha identificado diversos criterios para determinar el valor de un bien o servicio, incluyendo la propiedad intelectual:

- i. Comparativa de mercado
- ii. Costes de producción
- iii. Criterio de ingresos
- iv. Criterios financieros

En una primera aproximación, se suelen tomar las transacciones de mercado que constituyan referencias o comparativos adecuados. El precio del mercado es quizás la mejor aproximación al valor de un producto o servicio. En principio, el comprador no está dispuesto a pagar por encima de la utilidad que le representa el bien o el servicio en su actividad, y fija en razón a la misma el valor del bien o servicio. La aplicación de este método requiere que existan transacciones de mercado sobre el producto en cuestión, o de productos comparables que sirvan como referencia. La presente memoria opta principalmente por este criterio para la determinación del valor tarifario por los motivos que se exponen más adelante.



En segundo lugar, los costes de producción también pueden constituir una referencia adecuada de valor. En general, el oferente no prestará un servicio o venderá el bien si no cubre sus costes de producción. Por otra parte, en un mercado en competencia perfecta, si el proveedor del bien lo vende por encima de sus costes marginales (el coste de producir una unidad adicional), las ganancias atraerían nuevos oferentes y, atraídos por los beneficios extraordinarios, harían que los precios se ajustaran hasta alcanzar de nuevo el coste marginal. Como suele ser habitual, hay excepciones a estos principios generales. Por ejemplo, la venta a pérdida en el corto plazo con fines comerciales de largo plazo. O la venta con márgenes extraordinarios de forma permanente, cuando existen barreras de entrada en el mercado en cuestión.

La dificultad de aplicación de este criterio radica en que, usualmente, los costes de producir un bien intangible, como una obra audiovisual, son conceptualmente más difíciles de identificar. En este caso, es complicado establecer la relación entre el coste de producción y el valor del intangible. Por eso, directamente se suele recurrir a la corriente de ingresos que el intangible puede generar. Aplicando el criterio de ingresos al valor de la propiedad intelectual, habría que estimar el valor actual del flujo de caja que se deriva del uso de la creación intelectual.

No obstante, para el caso particular de los derechos de guionistas y directores de la obra audiovisual, este último criterio tampoco es de sencilla aplicación. Es cierto que la participación porcentual de los autores en los ingresos que genera la explotación de la obra se ajusta a esta metodología, pero no permite resolver, al menos directamente, en qué grado los guionistas y directores deben captar el ingreso de la producción audiovisual cuando es objeto de emisión por una televisión. DAMA opta por utilizar, en cierta medida, este método como contraste de la propuesta tarifaria resultante del método de mercado. En esta Memoria se ha tratado de examinar la cuota de participación en el coste de producción de guionistas y directores en la producción cinematográfica y de comprobar que su proyección porcentual en los ingresos futuros resulte coherente.

Finalmente, el método financiero trata de estimar el coste de oportunidad de la inversión en la obra audiovisual. Es decir, la rentabilidad que se obtendría invirtiendo los recursos correspondientes en inversiones alternativas. Entre las inversiones alternativas, si se optara por una inversión sin riesgo, se obtendrían unos ingresos sensiblemente inferiores, dado el alto riesgo de la inversión en obra audiovisual y la relación inversa entre riesgo y rentabilidad. Por eso, la mejor inversión alternativa a considerar sería la de otra obra audiovisual, con lo que de nuevo nos encontramos con la dificultad de encontrar dicho comparable. En todo caso, en teoría se podría optar por una combinación entre costes incurridos y rentabilidades esperadas en activos con semejantes niveles de riesgos.

En conclusión, en ausencia de otras referencias de mercado que faciliten la identificación del valor de la obra audiovisual, una tarifa negociada entre la entidad de gestión colectiva y el usuario es la mejor aproximación al valor del derecho protegido.

Es cierto que, en ocasiones, se ha considerado que dicha negociación es de desigualdad y se ha descalificado como referencia adecuada, sosteniendo incluso que, en el mejor de los casos, se trata de un tope. Esta tesis se basa en el carácter monopolista de la sociedad gestora del derecho, resaltada ocasionalmente por la CNMC. Esta crítica tiene escasa aplicación al caso de DAMA, ya que excepcionalmente la gestión colectiva de sus derechos se hace en competencia con SGAE. Por tanto, DAMA se enfrenta con un efecto disciplinante que no suelen tener otras entidades de gestión colectiva de derechos de propiedad intelectual.

Además, en este caso se trata esencialmente de un derecho de “remuneración”. Es decir, el usuario dispone del derecho y luego negocia el precio. Lógicamente, esta no es la situación normal del mercado y limita sensiblemente la capacidad negociadora de DAMA. También hay que tener en cuenta que, habitualmente, la parte que negocia por el lado del usuario está altamente concentrada, tienen un poder individual muy relevante o incluso también negocian de forma colectiva o coordinada. Con lo que las ventajas relativas de la concentración también se observan por el lado de la demanda y se compensan entre sí.

Por último, la evidencia del mercado no respalda la tesis del ejercicio de poder de monopolio de entidades de gestión colectiva de derechos de directores y guionistas. Se observa que los directores y guionistas tienden a estar pagados por debajo de su nivel de cualificación, teniendo que desarrollar actividades complementarias como medio de vida. Igualmente, los estudios realizados muestran un alto nivel de insatisfacción de directores y guionistas sobre la remuneración de su trabajo. Además, los ingresos que obtienen por el cobro del derecho protegido representan una proporción no despreciable de sus ingresos, en torno al 17%. Esta evidencia contradice la tesis del precio supra competitivo de los directores y guionistas por sus servicios por el hecho de que exista una gestión colectiva en el cobro de sus derechos protegidos.

Por tanto, todo parece indicar que la tarifa acordada con los usuarios constituye la mejor referencia del valor del derecho en cuestión. Además, la tarifa acordada en el pasado por la entidad dominante que ha sido la tarifa prevalente durante décadas no debe considerarse como un tope en el sector. Se trata, además, de la tarifa aprobada por una entidad generalista multirepertorio, donde la influencia del colectivo audiovisual era minoritaria debido a las representaciones relativas de una y otra. Sin duda esa asimetría explica algunas decisiones arbitrarias de otorgar un menor valor a la parte autoral audiovisual en la que competían con DAMA. En la medida en la que la entidad generalista y dominante hasta fechas recientes negociaba en exclusiva los derechos de la música y en competencia con DAMA los relativos a los directores y guionistas, todo parece indicar que ha habido un sesgo en favor de los ingresos cuya representación no se hacía en competencia. Los cambios en la tarifa del operador de ambos repertorios, por los que se

aumenta el peso de los derechos de la música, suceden con posterioridad a la constitución de DAMA.

3.- Tarifa aplicada a los servicios de comunicación audiovisual a petición (*streaming*) como referencia

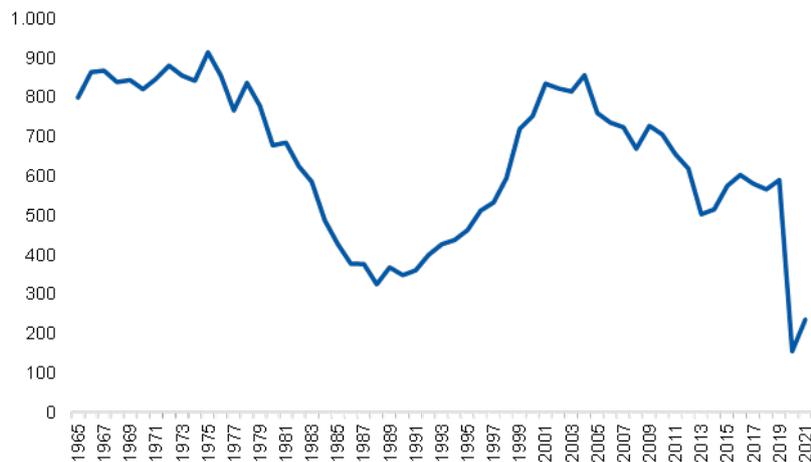
La tarifa del *streaming* es una tarifa negociada recientemente. Como se ha indicado, la mejor valoración de un bien o servicio, sea o no intangible, es su valor de mercado. Esto es, el precio que libremente el comprador está dispuesto a pagar y el vendedor dispuesto a vender. Por eso, se prioriza esta tarifa, ya que al ser resultado de una libre negociación entre la entidad de gestión y el usuario (“*willing buyer – willing seller*”), en un mercado con la presencia de usuarios internacionales y en competencia, reúne las características para constituir una adecuada aproximación del valor económico en las condiciones actuales de mercado.

Concretamente, para el caso del *streaming*, se dispone de una tarifa que ha sido recientemente negociada entre DAMA y un número representativo de plataformas. Esta tarifa es de un 1,875% sobre los ingresos de las plataformas. Al ser una tarifa recientemente negociada por DAMA, se considera como una referencia de tarifa adecuada o una aproximación correcta al valor económico del derecho protegido que gestiona DAMA.

La tarifa del cine no reúne las mismas características. En primer lugar, deriva su construcción de una decisión administrativa del Ministerio de la Presidencia y su conformación actual es fruto de la decisión del operador dominante a finales de los años ochenta. Concretamente, en 1989 se estableció un calendario de ajuste a la tarifa del cine hasta llegar a un 2% en 1994, que se ha mantenido en años posteriores.

En definitiva, la tarifa del cine se determinó hace más de 30 años y, tras algunos ajustes en 1989, ha permanecido inalterada. Además, se trata de un sector en decadencia, cuyos ingresos de explotación tienden a la baja, como se refleja en la Figura 1, a continuación. En ella se muestra la evolución de los ingresos totales de taquilla del cine español, incluyendo producciones nacionales y extranjeras, expresados en términos reales. Es decir, se han ajustado los valores nominales por la inflación al deflactar la serie nominal con el Índice de Precios al Consumo, tomando como base el año 2015 (el índice es igual a 100 para este año).

Figura 1: Ingresos de taquilla en España de 1965 a 2021 - millones de euros de 2015



Fuente: Boletines Informativos 1990, 1992 y 1999 (Instituto de la Cinematografía y de las Artes Audiovisuales), Recaudación de Taquilla en España de 2000 a 2021 (Ministerio de Cultura y Deporte) e Índice de Precios al Consumo (Reserva Federal de los Estados Unidos). Elaboración propia.

Por otro lado, la actividad de explotación de salas cinematográficas presenta características muy particulares, vinculadas al acto social de asistencia a un espectáculo público que se acompaña de valores propios y añadidos. Estos valores diferencian esta actividad del consumo doméstico de obras audiovisuales ajenas a estos factores y la configuran como una oferta de valor más compleja que la que se produce en el acceso doméstico a la obra audiovisual.

Dado lo anterior, se considera que la tarifa del *streaming* es la mejor referencia del valor de la obra audiovisual, en este caso, y se sostiene su elección para determinar la nueva estructura tarifaria. No obstante, en la medida en la que la tarifa del cine se ha venido aplicando sin mayor controversia durante muchos años, y las características del mercado que ya se ha señalado, se mantiene en los términos y condiciones que se está aplicando en la actualidad. Al margen de esta excepción, se diseñan las tarifas de la televisión ajustando la tarifa del *streaming* a la intensidad del uso de la obra audiovisual en TV en abierto y a la relevancia del uso para el resto de los usuarios.

En efecto, a partir de la determinación del valor de referencia, se definen las tarifas de otros usuarios degradando su relevancia en razón a la que tienen en cada mercado. Esto es, a medida que la aportación de la obra audiovisual a los ingresos de los distintos negocios que la utilizan se va degradando. Así, la estructura tarifaria se refleja en la Figura 2, que define ya el trabajo que se realizará progresivamente en la definición de tarifas para cada sector.

Figura 2: Diseño tarifario



Fuente: Elaboración propia.

Por último, destacamos que la relación establecida entre el *streaming* y los operadores de televisión contrasta con las de otras entidades de gestión colectiva como AIE o AISGE, que han tomado la tarifa del cine como referencia para determinar la tarifa de los operadores de televisión

No obstante, se considera que existen argumentos sólidos para fundamentar que la relación entre la televisión y el *streaming* es más robusta, basándonos en el carácter negociado de una frente al carácter más regulado de la otra. En la medida en la que observamos que la referencia de valor más adecuada para las televisiones se inclina más hacia el *streaming* que hacia el cine, contrastaremos esta hipótesis con lo que se observa en otras jurisdicciones de la Unión Europea en las que existe un derecho equivalente al español.

Asimismo, consideramos que existen argumentos económicos para justificar la relación existente entre la tarifa del *streaming* y la del cine. En particular, parece razonable que la tarifa del *streaming* (2,5% para la totalidad de la obra audiovisual, tanto parte literaria,



como musical) sea mayor que la tarifa del cine (2%) en la medida en la que la intensidad del uso de derecho protegido es mayor en el caso del *streaming*.

Por un lado, la licencia de *streaming* se otorga, por lo general, a un domicilio en el que, habitualmente, conviven más de una persona, lo que determina que, a diferencia del cine, se da la posibilidad de acceder a la obra audiovisual a más de un solo espectador por suscripción. Por otro lado, la licencia del cine se construye sobre la presunción de que el ingreso se deriva de un precio por persona por ticket y para un solo acceso. El mayor alcance de acceso que se produce en la actividad económica de los usuarios del *streaming* implica un mayor potencial de explotación de la obra audiovisual en comparación al cine y un mayor agotamiento de las posibilidades de rentabilización de la obra en otras ventanas de explotación, y en consecuencia un mayor envilecimiento del derecho. Estas circunstancias también justifican que el autor merezca una mayor remuneración relativa por el uso de la obra audiovisual en *streaming* y que el usuario encuentre en la mayor utilidad una compensación al mayor precio.

4.- Explicación de los componentes de la tarifa

4.1.- Introducción

La tarifa para operadores de televisión satisface las determinaciones contenidas en la Orden Ministerial CUD/330/2023, de 28 de marzo, de metodología para la fijación de las tarifas generales en relación con la remuneración exigible por la utilización del repertorio de las entidades de gestión de derechos de propiedad intelectual (en lo sucesivo, la "Orden").

DAMA ha pretendido singularmente con el respeto de los criterios fijados en dicha norma garantizar que la tarifa es equilibrada y proporcionada para los usuarios.

Se ha formulado la tarifa respetando, además de las prescripciones de la norma, la doctrina fijada por la sección primera de la Comisión de Propiedad Intelectual y la de las autoridades de la competencia en la elaboración de la estructura tarifaria. En este sentido, se persigue vivamente que la tarifa por uso efectivo (TUE) sea la prevalente en el mercado, sin perjuicio del establecimiento de una tarifa por uso por disponibilidad promediada (TDP) y una tarifa para usos puntuales (TUP).

La tarifa consiste en la aplicación de un porcentaje sobre los ingresos vinculados a la explotación de la obra audiovisual. El porcentaje o tipo es el 1,875% de los referidos ingresos.

4.2.- Equidad y determinación de los ingresos vinculados a la explotación de la obra audiovisual: La relación entre la tarifa y el valor aportado por la obra a la actividad económica

La tarifa por los derechos de autores de la parte literaria y de realización de obras audiovisuales que prevalece en el mercado de televisión hasta el presente momento –la tarifa por uso por disponibilidad promediada– se estructura en la forma de un porcentaje general único con independencia del uso y es aplicado sobre los ingresos brutos de explotación del conjunto del servicio audiovisual.

Esta estructura tarifaria desvincula el precio del valor real que aporta el audiovisual al negocio de la televisión y simultáneamente resulta muy deficiente para garantizar adecuadamente la participación del autor en los ingresos obtenidos por la explotación de la obra audiovisual.

El precio por el uso de los derechos debe reflejar el valor económico que, para la actividad del usuario, conlleva el uso de los derechos. Una tarifa que aproxime de la forma más exacta el pago de los usuarios al valor aportado consigue el objetivo de obtener una tarifa mucho más equitativa y no discriminatoria. Y puede afirmarse que la denominada como tarifa prevalente que se ha aplicado mayoritariamente en el mercado satisface estos principios de forma deficiente.

La raíz de este problema subyace en el hecho de que, con un tipo único y aplicado sobre ingresos totales del medio, sin atender a los específicos ingresos generados con ocasión de la obra audiovisual, se aleja la relación del precio cobrado con el valor económico que el uso del derecho aporta a la televisión, cuestionándose el adecuado cumplimiento del principio esencial de remuneración proporcional en que se basa el derecho del autor (artículo 46 LPI).

En el mercado de la televisión existen notables diferencias de audiencia e ingresos por publicidad en las distintas franjas horarias. Las diferencias de valor entre las horas de emisión pueden llegar a ser extremas, superiores a un mil por ciento como sucede en ocasiones entre las horas de la Madrugada y el Prime Time.

Una tarifa que no tenga en cuenta dichas características comerciales dificulta que el autor capte un porcentaje adecuado del ingreso producido por su obra en el mismo grado en que se anula la diferenciación de valor que existe entre los distintos tramos horarios de emisión.

Es posible que, en relación con otros contenidos, este fenómeno esté más matizado, pero en el caso de la obra audiovisual, esta debilidad tarifaria es muy notable si se tiene en cuenta que más del 50% de emisiones de obra audiovisual se concentran en los tiempos

de emisión en que se acumula cerca del 90% de los ingresos de las televisiones. En consecuencia, su aportación de valor es elevada, pero una tarifa general no permite capturar el valor real de la explotación de la obra audiovisual.

Una tarifa que determine el importe a satisfacer por el uso de obras audiovisuales con independencia de los ingresos que el uso del derecho protegido le genera a la televisión, conduce a que sea indiferente si la obra protegida genera ingresos elevados o resulta irrelevante. Este hecho también determina que el medio no tiene señales económicas de coste reales para elegir su política de programación. En un caso extremo en el que todo el contenido audiovisual se emita en un horario de madrugada sin apenas generación de ingresos, el medio afrontará el mismo coste que si explota esas obras en su totalidad en horario de Prime Time.

En todos estos casos, cuando no existe diferenciación por franja horaria, se impide que exista una relación proporcional entre el valor que el uso del derecho protegido de la obra aporta a la televisión y el ingreso autoral obtenido a través de la entidad de gestión.

Estas realidades conllevan un serio cuestionamiento sobre el estricto cumplimiento de un principio económico y legal que deben respetar las tarifas: pagar al titular del derecho por el valor económico que se obtiene del uso del derecho protegido. También podría cuestionarse el estricto cumplimiento de algunos criterios orientativos, legalmente establecidos, para determinar las tarifas. Por ejemplo, los indicados en los apartados b y d del Art. 164.3 del TRLPI. Textualmente, estos apartados dicen lo siguiente:

“El importe de las tarifas...tendrá en cuenta al menos

b. La intensidad y relevancia del uso del repertorio en el conjunto de la actividad del usuario....

d. Los ingresos económicos obtenidos por el usuario por la explotación comercial del repertorio”.

Esto es particularmente relevante, como ya hemos dicho, por la gran dispersión que existe en el grado de utilización de la obra protegida en las distintas franjas horarias y las fuertes diferencias en cada una de ellas en la generación de ingresos por publicidad.

Como se observa en la Figura 3, que refleja las cifras de uno de los principales canales de televisión, el 51% de sus ingresos por publicidad se generan en la franja de Prime Time, donde el 42% de la emisión es contenido de obra protegida. Contrariamente, menos del 1% de los ingresos por publicidad se generan en la Madrugada, donde el 6% de la emisión es obra protegida. Resulta evidente que la obra protegida emitida durante el Prime Time genera mayor valor para la televisión que la emitida durante la Madrugada. No obstante, ambas se ponderan en la misma proporción al aplicar la tarifa actual que abonan las televisiones.

Figura 3: Distribución de ingresos y emisión de obra protegida – Antena 3

Franja	Porcentaje de emisión de obra protegida	Distribución de ingresos por publicidad
Antena 3		
Madrugada	6,14%	0,03%
Matinal	1,86%	6,20%
Noche	74,35%	7,60%
<i>Prime Time</i>	41,51%	51,14%
Sobremesa	52,37%	19,53%
Tarde	40,11%	15,48%

Nota: Los datos de emisión son datos diarios del 2021 mientras que los datos de ingresos por publicidad son trimestrales para el periodo 2007-2021.

Fuente: Kantar Media. Elaboración propia.

En definitiva, en los períodos de tiempo en que se concentra el 85% de los ingresos publicitarios, los contenidos audiovisuales suponen el 44% de los contenidos emitidos.

La aplicación de una única tarifa sobre el total de ingresos, sin diferencias por franjas horarias, afecta tanto al usuario como al titular del derecho. Como ya se podía deducir del ejemplo antes citado, si un operador opta por un incremento del uso de la obra audiovisual en la Madrugada y simultáneamente por una reducción en la misma proporción del uso de la obra audiovisual en el Prime Time, la reducción de ingresos derivados del uso del derecho no produce un reflejo en una reducción de costes por el uso del derecho. La televisión tendrá que pagar lo mismo por el uso del derecho protegido, aunque la aportación de valor habría disminuido considerablemente en su actividad económica.

Por este motivo, en el nuevo diseño tarifario, la tarifa es necesariamente diferenciada por franja horaria, a fin de que el precio refleje mejor la aportación económica de las obras explotadas y, en definitiva, se capten las diferencias en el valor económico que se deriva del uso de la obra audiovisual en este sector. En definitiva, la TUE se determina en función del uso efectivo de obra protegida por los tramos horarios en que el mercado diferencia el valor comercial de las franjas.

La aplicación práctica de la tarifa requiere, pues, determinar los ingresos por franjas horarias, para calcular, posteriormente, los ingresos vinculados a la emisión de obras audiovisuales.

Para calcular los ingresos vinculados a la emisión de obras audiovisuales por franjas, se multiplica el ingreso de cada franja por el porcentaje de tiempo (excluyendo el tiempo de publicidad) que la emisión de obras audiovisuales represente del total del tiempo de emisión de cada franja.

Una vez determinado el ingreso por franja computable se multiplicará por la tarifa, y DAMA facturará únicamente la cuota de esa tarifa que corresponda al porcentaje atribuido a su representación del repertorio.

4.3.- Criterio de la relevancia e intensidad de uso

Los operadores de televisión deciden el uso de obras audiovisuales, como el de otros contenidos, con el objetivo de obtener las máximas audiencias en un entorno competitivo de múltiples ofertas a una misma audiencia potencial. Cuando en su programación usan obras audiovisuales, el uso adquiere un carácter principal de máxima relevancia. La oferta constituye el elemento determinante de su generación de audiencia, siendo la captación publicitaria dependiente de la cuota de pantalla y, por tanto, de la selección del contenido audiovisual, por lo que se establece una relación directa con los ingresos generados.

Una tarifa basada en los ingresos generados con la explotación de la obra audiovisual resulta equitativa y no discriminatoria, pues permite distinguir entre usuarios por las diferencias en el valor económico de la utilización de los derechos.

Por este motivo, el porcentaje de los ingresos que constituye el elemento primero de la tarifa es igual para todos los operadores, pero no el ingreso afectado a la tarifa (base de cálculo) que dependerá de la intensidad de uso.

4.4.- Tarifa por Uso Efectivo (TUE)

La tarifa de uso efectivo debe ser el modelo tarifario aplicado con carácter preferente por las razones expuestas en esta Memoria. Es la única tarifa que permite asegurar de forma estricta los principios de equidad y no discriminación; y es la tarifa que mejor asegura que se satisfaga el derecho del autor a participar en los ingresos que genera la explotación de su obra.

En la tarifa por uso efectivo se atiende al grado de utilización temporal de las obras (presencia en su programación) en relación con el total tiempo de emisión, aplicando proporcionalmente la que a cada repertorio de obras corresponda, en relación con la tarifa por franjas horarias ya explicada previamente.

Puede afirmarse con rotundidad que esta es la única tarifa que cumple en rigor los requisitos de atender la vinculación al valor económico generado por la obra de forma real y donde el usuario conoce el coste del input que utiliza, permitiendo que sea un elemento de su programación de contenidos.

La tarifa propuesta se conforma de un tipo tarifario de 1,875% (valor de referencia de la tarifa streaming) aplicado sobre los ingresos de los operadores de TV en abierto en la franja horaria de emisión de la obra protegida, todo ello ponderado por su uso efectivo, es decir, el tiempo de emisión de la obra sobre tiempo de emisión de la franja. Del mismo modo, DAMA facturará únicamente la cuota de la tarifa que corresponda al porcentaje atribuido a su representación del repertorio, por lo que la tarifa de uso efectivo por franja horaria tiene la siguiente formulación:

$$1,875\% * \frac{\text{tiempo de emisión de la obra en franja}}{\text{tiempo de emisión en franja}} * \text{ingresos en franja} * \text{cuota DAMA}$$

Con todo, las franjas horarias consideradas son las ya empleadas por los operadores de TV en abierto, y expuestas en la siguiente figura.

Figura 4: Desagregación de las franjas horarias

Franja horaria	Horario
Madrugada	2:30-6:59
Matinal	7:00-13:59
Sobremesa	14:00-16:59
Tarde	17:00-20:29
Prime time	20:30-23:59
Noche	0:00-2:29

Fuente: Kantar Media.

4.5.- Tarifa por Uso por Disponibilidad Promediada (TDP)

En la tarifa por uso por disponibilidad promediada el usuario abona una cantidad sin vinculación con los ingresos directos generados por la explotación de la obra audiovisual y sin relación directa con la intensidad de uso.

Esta tarifa se obtiene ponderando el uso efectivo de las distintas cadenas de TV en abierto por los ingresos en cada franja horaria y toma como referencia la tarifa de uso efectivo, en línea con la argumentación anterior. Para ello se ha realizado una estimación usando

los datos relativos a la emisión de obra protegida, los ingresos publicitarios y la audiencia para las distintas cadenas integradas en Mediaset, Atresmedia y Televisión Española, desagregándolos por franja horaria. Esta información ha sido proporcionada por Infoadex (Kantar Media) para el periodo comprendido entre 2017 y 2020. Asimismo, cabe mencionar que estos operadores, dentro de la TV en abierto, aglutinan en su conjunto el 88% de los ingresos publicitarios y el 80% de la audiencia, según los datos entre 2017 y 2020.

No obstante, debido a las particularidades de Televisión Española, que no percibe ingresos publicitarios –principal fuente de ingresos de los operadores de TV en abierto–, se ha decidido emplear la audiencia como aproximación de los ingresos. Una vez multiplicado para cada usuario el tipo tarifario de referencia (1,875%) por el uso de obra protegida y la audiencia por franja, se ha computado la media ponderada respecto a la audiencia de cada operador. El resultado de este cálculo –tomando los datos del periodo comprendido entre 2017 y 2020– arroja la cifra de 0,806%, como se puede observar en la siguiente figura.

Figura 5: Desagregación del cómputo de la TDP

Operador	Tipo tarifario de referencia	Tipo tarifario aplicable (resultado de la ponderación del tipo tarifario de referencia por el uso de obra protegida y la audiencia en cada franja horaria)	Suma de la audiencia de cada franja horaria (miles de personas)
24H	1,875%	0,010%	454
CLAN	1,875%	1,748%	777
La1	1,875%	0,790%	4.929
La2	1,875%	1,240%	1.479
TELEDEPORTE	1,875%	0,040%	356
BEMADtv	1,875%	0,036%	314
BOING	1,875%	1,706%	550
CUATRO	1,875%	0,587%	3.118
DIVINITY	1,875%	1,024%	1.006
ENERGY	1,875%	1,823%	1.076
FDF	1,875%	1,764%	1.512
T5	1,875%	0,179%	7.589
A3	1,875%	0,915%	6.715
ATRESERIES	1,875%	1,846%	665
LA SEXTA	1,875%	0,408%	3.508
MEGA	1,875%	0,219%	803
NEOX	1,875%	1,743%	1.150
NOVA	1,875%	1,719%	1.219
TDP	1,875%	0,806%	

Fuente: Kantar Media. Elaboración propia.



La tarifa por uso por disponibilidad promediada que facturará DAMA, considerando la cuota que corresponde al porcentaje atribuido a su representación del repertorio, se define como el resultado de aplicar el tipo tarifario de 0,806% a los ingresos totales de los usuarios, dando lugar a la siguiente expresión:

$$0,806\% * \text{ingresos totales} * \text{cuota DAMA}$$

Asimismo, con el objetivo de evitar posibles problemas ligados al cambio tarifario, se establece una evolución progresiva hasta 2030 de la tarifa por uso por disponibilidad promediada del actual 0,675% al 0,806%. En este sentido, la evolución anual del tipo tarifario aplicable a los ingresos totales de los usuarios es la recogida a continuación.

Figura 6: Evolución anual de la TDP

Año	Tarifa total
2023	0,675%
2024	0,692%
2025	0,710%
2026	0,728%
2027	0,747%
2028	0,766%
2029	0,786%
2030	0,806%

Las características propias de la tarifa por uso por disponibilidad promediada sin ningún tipo de restricción en su posible selección determinan que el usuario seleccione esta tarifa, siempre que resulte más barata que la que resulta de la tarifa por uso efectivo y la convierte, de facto, en una tarifa máxima, dado que ningún usuario elegiría la tarifa por uso efectivo cuando le provoque un pago superior.

Naturalmente, este hecho produce un efecto desincentivador del uso de la tarifa por uso efectivo que debiera ser preeminente, además de conllevar una discriminación de precios desfavorables para todos los usuarios que no hagan un uso masivo de obras audiovisuales.

Por estos motivos, y a fin de salvaguardar un sistema que cumpla plenamente los criterios de equidad y no discriminación, la tarifa limita la aplicación de la tarifa por uso por disponibilidad promediada a los casos en que la suma de la presencia de obras audiovisuales por los ingresos no supere el 43% (1,875% (TUE) x 43% = 0,806[25] (TDP)). En otras palabras, para que un usuario pueda acogerse a la tarifa por uso por

disponibilidad promediada, el uso de obra protegida ponderado por los ingresos obtenidos en cada franja horaria debe ser inferior al 43%.

Naturalmente, esta medida pretende evitar el efecto pernicioso antes indicado, y se contempla como una elección del usuario que podrá elegir la tarifa por uso efectivo, aun cuando reuniera los requisitos de aplicación de la tarifa por uso por disponibilidad promediada.

5.- Particularidades relativas a la tarifa en el caso de servicios de comunicación audiovisual de pago

Para el caso de los operadores que ofrecen por un precio o suscripción, sus servicios audiovisuales multicanal o bajo demanda, se aplica la misma tarifa, considerando un factor de graduación.

Se contemplan así los servicios streaming o multicanal, donde el contenido no está reservado a la obra audiovisual, sino que la oferta dispone de un contenido diverso que además de películas y series, incluyen eventos deportivos, shows, canales musicales, etc.

Para la estimación de dicho factor de graduación debe tenerse en cuenta que, a diferencia de la TV en abierto, la TV de pago obtiene sus ingresos a través del pago por suscripción de abonados y no a través de ingresos de publicidad, ligados a la audiencia. Es decir, en el caso de la TV de pago, el usuario final paga por tener a disposición parte o todos los canales que figuran en el paquete de suscripción ofrecido por el canal. En ese sentido, es importante tener en cuenta que algún grupo de usuarios podría suscribirse exclusiva o preponderantemente por el contenido de películas y series, mientras que otro grupo podría suscribirse por el contenido de eventos deportivos.

Dada la complejidad para medir la proporción del ingreso por suscripción de abonados que respondería a la presencia de contenido audiovisual, se plantea graduar la tarifa en razón a la audiencia que representen los canales o las obras audiovisuales sobre la audiencia de cada grupo de canales con suscripción separada o de los contenidos dentro de una misma suscripción.

6.- Comparación tarifaria

En este apartado, se realizan dos ejercicios de contraste sobre la solidez de la tarifa general. Uno es comparando la tarifa con las existentes en otras jurisdicciones de la Unión Europea en las que exista un derecho semejante al español. Como establece la propia normativa, la comparativa internacional constituye una referencia adecuada del valor de la obra audiovisual.

El otro ejercicio consiste en la comparación de la tarifa propuesta con las aplicadas por otras entidades de gestión colectiva en España. En la medida en la que se trata de comparar tarifas que cobran distintos titulares de derechos de propiedad intelectual sobre la obra audiovisual, se habrá de hacer algún ejercicio de ponderación. Entendemos que el criterio de ponderación de costes es adecuado para este ejercicio.

Asimismo, destacamos que las comparaciones tarifarias se realizan sin tener en cuenta los eventuales descuentos que se ofrecen a los usuarios, dada la complejidad para su cómputo.

6.1.- Tarifas en otras jurisdicciones europeas

El ejercicio de la comparativa internacional es limitado, en la medida en la que el derecho en cuestión era relativamente poco frecuente en otras jurisdicciones europeas. En todo caso, la comparativa con los países de la Unión Europea que sí tienen semejante derecho es relevante. Estos son los casos de Italia, Polonia y Rumanía. Además, el caso de Francia es útil, en la medida en la que, aunque no existe un derecho comparable, la industria parece otorgar una protección equiparable a directores y guionistas.

Figura 7: Tarifas de TV en abierto, *streaming* y cine en distintos países de la Unión Europea

Pais	Entidad	Derecho autoprotectido	Tarifa	Base aplicable	Observación
TV en abierto					
España	SGAE	Dirección y parte literaria	0,675%	Ingresos de publicidad	1. Derecho de remuneración (Com. Pub.). 2. Tarifa promedio.
España	SGAE	Todos y pequeño derecho	3,750%	Ingresos de publicidad	1. Derecho de remuneración (Com. Pub.). 2. Tarifa promedio.
Polonia	ZAPA	Dirección y parte literaria	2,200%	Ingresos netos del usuario menos IVA	1. Derecho de remuneración (Com. Pub.). 2. Tarifa única.
Francia	SACD, SACEM, SCAM, ADAPG	Todos	5,000%	Ingresos de publicidad menos gastos de publicidad	1. Derecho de representación (Com. Pub.) y reproducción. 2. Tarifa conjunta, única e independiente de emisión.
Francia	SACD, ADAGP	Dirección, parte literaria e imagen	2,500%	Ingresos de publicidad menos gastos de publicidad	1. Derecho de representación (Com. Pub.) y reproducción. 2. Tarifa única (canal temático ficción).
Italia	SIAE	Dirección, parte literaria y musical	6,000%	Ingresos totales de explotación (ajustado por volumen)	1. Derecho de remuneración (Com. Pub.). 2. Tarifa efectiva (en función de % de emisión).
Rumania	DACIN-SARA	Dirección y parte literaria	2,500%	Ingresos totales del usuario ponderados por uso efectivo	1. Derecho de remuneración (Com. Pub.). 2. Tarifa única.
Streaming					
España	SGAE	Dirección y parte literaria	1,875%	Ingresos totales de explotación	1. Derecho de remuneración (Com. Pub.). 2. Tarifa promedio.
Polonia	ZAPA	Dirección y parte literaria	2,200%	Ingresos totales del usuario	1. Derecho de remuneración (Com. Pub.). 2. Tarifa única.
Francia	SACD, ADAGP	Dirección, parte literaria e imagen	2,500%	Ingresos de suscripción menos costes de admin. scriptores	1. Derecho de representación (Com. Pub.) y reproducción. 2. Tarifa única.
Italia	SIAE	Parte musical	2,000%	Ingresos brutos	1. Derecho de remuneración (Com. Pub.). 2. Tarifa única.
Cine					
España	SGAE	Dirección, parte literaria y musical	2,000%	Ingresos de taquilla menos IVA	1. Derecho de remuneración (Com. Pub.). 2. Tarifa única.
Polonia	ZAPA	Dirección y parte literaria	2,100%	Ingresos de taquilla (<i>no queda claro</i>)	1. Derecho de remuneración (Com. Pub.). 2. Tarifa única.
Italia	SIAE	Dirección, parte literaria y musical	2,000%	Ingresos de taquilla menos IVA	1. Derecho de remuneración (Com. Pub.). 2. Tarifa única.
Rumania	DACIN-SARA	Dirección y parte literaria	0,000%	-	-

Fuente: Tarifas publicadas por Entidades de Gestión homólogas. Elaboración propia.

En Polonia, ZAPA es la entidad de gestión colectiva que representa los derechos de autor de los directores y guionistas de dicho país. El derecho legalmente protegido es similar al español, el cual se trata de un derecho de remuneración por comunicación pública. En los tres casos, TV en abierto, streaming y cine, las tarifas de ZAPA son mayores a la nueva tarifa de DAMA. Las tarifas aplicadas en Polonia son del 2,2% para la TV en abierto, del 2,2% para el streaming y del 2,1% para el cine.

En el caso de Italia, SIAE es la entidad de gestión colectiva de los derechos de autor de directores, guionistas y músicos. En este país, como en España y Polonia, existe un derecho de remuneración por comunicación pública. Para la TV en abierto, la tarifa de Italia es del 6% para el conjunto de autores (dirección, guion y parte musical), la cual se pondera dependiendo de las horas de transmisión de obra protegida europea y no europea, teniendo la primera peso completo y la segunda uno menor (un décimo).

En cuanto al streaming, se cobra un 2% por la parte musical y también se cobra por la parte audiovisual. No obstante, dicha tarifa no es pública. Finalmente, la tarifa para la parte autoral en el cine es del 2%. Se puede observar que la mayor divergencia con la propuesta tarifaria de DAMA se encuentra en la tarifa aplicada a la TV en abierto, la cual es más elevada en Italia.

En el caso de Rumanía, DACIN-SARA es la sociedad de gestión colectiva que se encarga de los derechos de autor de la dirección y de la parte literaria. Los derechos protegidos de directores y guionistas son semejantes a los españoles, es decir, un derecho remunerativo por comunicación pública. La tarifa aplicada a la TV en abierto es del 2,5%. De nuevo, para el caso de la TV en abierto, la tarifa es más alta que la nueva tarifa de DAMA.

Finalmente, en Francia, los contratos generales de representación para la emisión de obra protegida celebrados entre las entidades de gestión colectiva y los operadores de televisión establecen una tarifa general para el conjunto de sociedades. Así, para los operadores de televisión, un contrato le da acceso al usuario al repertorio de SACD, SACEM, SCAM y ADAGP y, para la televisión temática y el streaming, al de SACD y ADAPG. La ley de este país establece un derecho de representación por comunicación pública y un derecho de reproducción. Para la TV en abierto y el streaming, ambas tarifas son del 2,5%, considerando solamente a la dirección, parte literaria e imagen. De nuevo, la tarifa de la TV en abierto es más elevada que la analizada en esta memoria. Sin embargo, los titulares de los derechos y los derechos en sí mismos no son iguales, lo que hace que la comparación sea más compleja en la medida en la que no se trata de un derecho de remuneración como el establecido en España.

En definitiva, la comparativa internacional respalda la presente estructura tarifaria y otorga un sesgo conservador a los niveles de los tipos tarifarios de tarifa general de DAMA. Concretamente, observamos que los niveles de la tarifa de streaming para los países con un derecho semejante al español, están en el rango de un 2,0% a 2,5%, los

cuales son más elevados que el 1,875% de la presente tarifa general para dirección y guion.

6.2.- Contraste con otros colectivos de titulares

En este apartado, se compara la tarifa general con las correspondientes de otras sociedades de gestión colectiva de titulares de propiedad intelectual sobre la obra audiovisual. Para hacer la comparación en términos homogéneos, las correspondientes tarifas se ponderan con los costes de producción de la obra audiovisual.

Entendemos que las tarifas deben reflejar el valor económico que aporta el contenido a la generación de ingresos de los diferentes emisores. Sin embargo, es complejo determinar con exactitud la medida en la que la dirección, el guion, la música, los actores o los productores inciden en el éxito de la obra audiovisual.

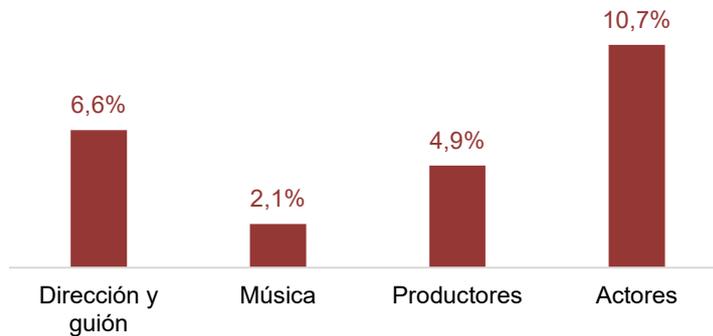
Una posible aproximación a la determinación de la contribución de los distintos creativos al éxito comercial de una obra audiovisual es a través del análisis de los costes relativos en el presupuesto de la obra audiovisual. Es decir, se asume que el valor que genera la dirección, la parte literaria y la de otros creativos es directamente proporcional a los costes en los que se incurre en ellos en la producción de la obra. Consideramos este enfoque dado que, por falta de datos, no es posible desarrollar un enfoque econométrico que determine el impacto de cada titular en los ingresos obtenidos en la explotación de la obra audiovisual.

Respecto de la información disponible, se observa que las productoras no suelen revelar la manera en la que se desagregan los presupuestos de sus producciones y solamente existen datos que intentan estimarlos. Es por esto por lo que se recurre a un estudio publicado y confiable por su redactor de naturaleza pública en el que se detalla esta información.

Los estudios sobre Francia son realizados anualmente por el Centro Nacional del Cine y de la Imagen Animada (CNC). En ellos, se hace una desagregación detallada de los diferentes costes incurridos en la producción de películas de dicho país. En este ejercicio, se consideran los datos del período de 2003 al 2019. Así, se están analizando en total 2.576 películas, con presupuestos agregados de 13.647 millones de euros. Esta información es especialmente relevante para el caso de España, dadas las semejanzas estructurales y de costes entre ambos países.

Los costes de los principales titulares de derechos protegidos en la producción audiovisual en proporción a los costes totales de producción de la obra audiovisual en Francia se reflejan en la siguiente Figura.

Figura 8: Costes desagregados como porcentaje del total – Francia



Fuente: Centro Nacional del Cine y de la Imagen Animada (CNC). Elaboración propia.

Los costes en dirección y guion representan un 6,6% de los presupuestos de las películas francesas y la música y el sonido el 2,1%. Los productores representan el 4,9% del coste total y los actores el 10,7%, siendo éste el mayor de estos porcentajes. En particular, las partidas del presupuesto que se están incluyendo para cada componente son las siguientes:

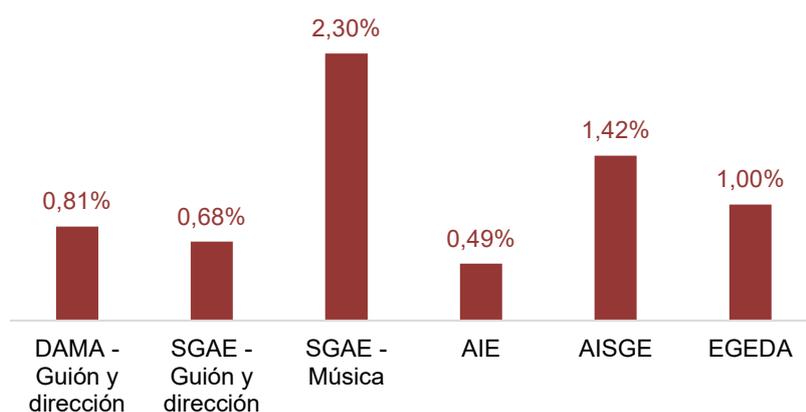
- i. Guion: los costes del tema y los costes de adaptaciones, diálogos, consultores de escenario, colaboraciones diversas y comentarios.
- ii. Dirección: los derechos de autor del director y el salario del director.
- iii. Música: los derechos musicales de obras preexistentes y de obras originales (composición y fabricación) y la remuneración del personal de música (arreglistas, directores artísticos, copistas, jefe de orquesta, jefe de coro, músicos, cantantes y transporte y mejoramiento de instrumentos).
- iv. Productores: los productores delegados, los productores ejecutivos y los productores asociados.
- v. Actores: los papeles principales, los papeles secundarios y los pequeños papeles y doblajes.

7.- Contraste con las tarifas de diferentes entidades de gestión colectiva para TV

A continuación, se contrastan las tarifas propuestas para la TV en abierto, con las correspondientes entidades de gestión colectiva. Por lo tanto, esta sección muestra la TDP de DAMA, calculada a partir de la TUE, así como las de cada grupo de titulares de los derechos correspondientes, con el objetivo de comparar las distintas TDP entre sí.

En el caso de AISGE y AIE, este valor o coeficiente de mercado se determina de acuerdo con los costes que representan en la industria los correspondientes titulares de derechos (actores en el caso de AISGE y músicos en el caso de AIE) y con el margen estimado de la industria audiovisual. Por otro lado, EGEDA toma como referencia la estimación de la proporción de ingresos comerciales de las operadoras que está vinculada al uso de su repertorio. Es decir, el porcentaje de ingresos obtenidos que se explica por el uso de su repertorio. En el caso de SGAE, no se explica cuál es la metodología adoptada para determinar el valor de referencia.

Figura 9: TDP de diferentes entidades de gestión colectiva – Operadores de TV



Nota: Para el caso de EGEDA, se considera la tasa asociada a la tarifa media establecida en el caso Telefónica-EGEDA; asimismo, al establecerse tarifas nominales por abonado, se presenta el equivalente a la TDP.

Fuente: Memorias Económicas de SGAE, AISGE y AIE y la Resolución S1CPI Telefónica-EGEDA 2020. Elaboración propia.

Como se indicó anteriormente, no hay información suficiente para determinar la valoración que el consumidor final hace de la aportación de los distintos colectivos de titulares de derechos de propiedad intelectual sobre la obra audiovisual. No obstante, es razonable suponer que la aportación al valor tiene relación con los costes de producción. El productor estará dispuesto a pagar a los distintos creativos en función de lo que estima que cada uno aporta al valor de la obra audiovisual.

Por lo tanto, para comparar las tarifas relativas de las distintas entidades de gestión colectiva, se ponderan sus respectivas TDP (tomando como referencia la TDP estimada preliminarmente para DAMA) con las proporciones relativas de los costes de producción. En este ejercicio de ponderación, se utilizan los costes presentados anteriormente para la obra audiovisual. Así, se obtienen las siguientes proporciones de los valores de la dirección y el guion respecto de los derechos con los que se compara:

Los costes de dirección y guion representan el 314% de los costes de música. Es decir, en promedio, los costes de dirección y guion equivalen a 3,14 veces los costes de la música para el caso de las obras analizadas. Por tanto, estas proporciones también se deberían de mantener en las tarifas para que reflejen sus valores económicos relativos, según el criterio de comparación elegido. En realidad, se observa que la TDP obtenida mediante la ponderación de la TUE de DAMA es el 35% o 0,35 veces la de la música, frente a la de SGAE para el mismo colectivo, que representa el 30% o 0,30 veces. Por tanto, se constata que, en términos relativos, la tarifa propuesta de directores y guionistas va en la dirección de aumentar la consistente entre la tarifa y los costes de producción.

Además, se ha de tener en cuenta que en la comparación solo se han considerado las tarifas correspondientes al derecho de autores musicales por comunicación pública. Los autores musicales además cobran por el derecho de reproducción, con lo que la tarifa autoral por el uso de la música en la obra audiovisual que se está tomando como referencia es más baja de la que en realidad se está percibiendo. De hecho, la tarifa que se está cobrando por la música es más elevada que la que se está cobrando por la dirección y el guion, incluso cuando el peso de los costes de estos últimos es más elevado que el de la música. Por tanto, la tarifa de DAMA es conservadora al compararla con la tarifa de los autores musicales de la obra audiovisual, cualquiera que sea la tarifa de la música que se tome como referencia.

Por otra parte, también se observa una clara infravaloración de directores y guionistas cuando se comparan con las tarifas de los derechos de los artistas musicales que representa AIE. En este caso, la TDP de directores y guionistas es solamente 1,65 veces la de AIE, pese a que los costes de dirección y guion equivalen a 3,14 veces los costes de la música para el caso de las obras antes analizadas. Por tanto, en términos relativos a los artistas, intérpretes y ejecutantes musicales, la tarifa es conservadora.

Además, téngase en cuenta que en los costes de la música se están considerando los costes de ambos titulares del derecho, es decir los de SGAE (compositores originales) y aquellos de AIE (artistas intérpretes o ejecutantes). Esto debido a que la desagregación de las partidas de costes de los estudios considerados no es tan detallada como para poder hacer las distinciones. Sin embargo, esto significa que en ambos casos el porcentaje de costes para cada titular de derecho debería ser todavía menor, ya que en la comparación se están incluyendo costes que no se deberían de sumar. Por lo tanto, esto refuerza aún más la infra valoración de los directores y guionistas en comparación con los diferentes autores musicales.

En relación con los actores, con base en el criterio de costes, las tarifas para directores y guionistas estarían ligeramente sobrevaloradas si consideramos el caso de las obras francesas. Concretamente, las tarifas de directores y guionistas representan un 57% de las tarifas de los actores mientras que los costes de dirección y guion representan un 62% de los de obras francesas.

Por último, para el caso de los productores, se observa que la tarifa para directores y guionistas estaría infravalorada si se toman como referencia las mismas obras. Concretamente, las tarifas de directores y guionistas representan un 81% de las tarifas medias de productores mientras que los costes de la dirección y guion relativos a los de los productores son de un 135% para obras francesas.

Teniendo en cuenta estas comparaciones, podemos concluir que, en términos generales, las tarifas son muy conservadoras si se comparan relativamente con las tarifas de autores e intérpretes y ejecutantes musicales, actores y productores.

8.- Criterios que reflejan la representatividad de las entidades.

La amplitud del repertorio que mide la representatividad de la entidad de gestión en el conjunto de las obras o prestaciones utilizadas por el usuario permite ajustar el valor que ofrece usar el repertorio de una entidad frente al que pueda ofrecer otra entidad que gestione derechos de la misma naturaleza.

El repertorio de obras audiovisuales que, a efectos de las presentes tarifas, comprende las aportaciones de los autores literarios (argumento, guion y diálogos) y de dirección-realización, es gestionado en España por dos entidades de gestión, SGAE y DAMA (Derechos de Autor de Medios Audiovisuales). El porcentaje de participación autoral de cada entidad de gestión se determina obra a obra.

Este porcentaje debe ser calculado anualmente en base a las obras programadas por las emisoras de televisión.