

Libro Blanco de los derechos de autor de las traducciones de libros en el ámbito digital



Este proyecto ha recibido una ayuda del
Ministerio de Educación, Cultura y Deporte.



www.ace-traductores.org

Maquetación:
David Escanilla

Edita: ACE Traductores
© ACE Traductores
© De los textos: sus autores



Depósito legal: M-36251-2016

Imprime: Sinthesis | www.synthesis.es



Íñigo Méndez de Vigo y Montojo

Ministro de Educación, Cultura y Deporte

Jose María Lasalle Ruiz

Secretario de Estado de Cultura

José Pascual Marco Martínez

Director General de Política e Industrias Culturales y del Libro

Junta Rectora de ACE Traductores

Carlos Fortea, Vicente Fernández, Ana Herrera, Paula Aguiriano, Amelia Ros, Teresa Lanero, Violeta Sánchez, Claudia Toda y Pilar González.

Con la colaboración de: Olivia de Miguel, Ana Mata, Marta Torent, Arturo Peral, Isabel García Adánez, Elia Maqueda y Carmen Francí.

Presentación

Hace ya seis años, los responsables de ACE Traductores decían en un prólogo análogo a este que las condiciones en que los traductores desempeñamos nuestro trabajo distan mucho de ser las que corresponden a un profesional de la formación, capacitación y desempeño de un traductor editorial. Entretanto, se han producido nuevas evoluciones en el mercado que han dejado pequeñas nuestras protestas y ensanchado la brecha de nuestras reivindicaciones: explotaciones irregulares, descensos de tarifas, pasividad de tirios y troyanos ante el crecimiento de la piratería.

Una parte de esos cambios ha tenido que ver con el nuevo marco de publicación de nuestros productos que ofrecían las nuevas tecnologías. Amparado bajo el equívoco concepto de «edición digital», y en el marco de uno de esos debates binarios que tanto gustan a la parte menos formada de la opinión pública, ¿libro electrónico o de papel?, ha crecido un nuevo formato de

negocio que aprovecha un vacío legal que empieza a ser urgente cerrar con medidas legislativas claras.

¿Edición digital? No existe tal cosa. La difusión en red y venta mediante descarga de un producto editorial es un acto de comunicación pública, que debe someterse por eso mismo a las normativas que la regulan y ser objeto de un nuevo contrato. Y, sin embargo, las asociaciones hemos detectado enseguida que a nuestros asociados se les imponen contratos de edición en los que una mera cláusula añadida «resuelve» la incómoda novedad y facilita a la empresa editora no tener que abonar remuneraciones separadas para lo que es, en efecto, una forma separada de explotación del producto.

Saber hasta qué punto ocurre esto, definir la frontera entre justos y pecadores, poner nombre y números al estado de cosas, es la finalidad de este *Libro Blanco de los derechos de autor de las traducciones de libros en el ambi-*

to digital, que se entiende a sí mismo como un anexo o una prolongación del *Libro Blanco de la traducción editorial en España* que ACE Traductores elaboró en 2010 bajo el patrocinio, repetido ahora una vez más, del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte y con el apoyo del Centro Español de Derechos Reprográficos (CEDRO). Un texto que amplía y actualiza la información contenida en el anterior, y en muchas ocasiones ratifica las sombras más cancerosas de la radiografía de nuestra profesión. Definir sus contornos es el primer paso para atacarlas y para extirparlas, y ese es el propósito que nos anima: ofrecer datos donde solo había intuiciones, presentar argumentos cuantificados que se suman a los de pura lógica y de pura evidencia.

8 La traducción ocupa un lugar capital en el sistema cultural español: sin ella no vendrían hasta nuestras orillas las olas del mar mundial del intelecto y de la belleza; pero también ocupa un lugar capital en nuestro sistema editorial. Hay sellos en los que los títulos extranjeros ocupan tal espacio que sin ellos no cabría hablar de catálogo. En otros, representan un porcentaje altísimo. En todos están presentes. Lejos de ser ladrillos de una pared, los traductores somos uno de los muros maestros de esta casa. Aportamos al sistema un valor añadido desproporcionadamente superior a la remuneración que percibimos, y al número que somos. Por eso nos parece procedente repetir aquí unas palabras que ya figuraban en el prólogo del libro del que ahora colgamos este anexo: «En la contabilidad editorial, los traductores no deberían figurar en el capítulo de gastos, sino en el de inversiones».

Son palabras de un editor consciente.

Este libro construye de la única forma en la que creemos: sobre los hombros de los que nos precedieron. Al trabajo de todos está dedicado.

Junta Rectora de ACE Traductores

Agradecimientos

Este Libro Blanco no tendría contenido sin el compromiso y la participación de todos los traductores que cumplieron una encuesta técnica y exhaustiva, la cual les exigía consultar y revisar a fondo sus contratos de traducción.

Con la colaboración de CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos), en particular de Susana Checa y Laura Ceballos, pudimos hacer llegar el cuestionario a todos sus asociados traductores.

También contamos con la ayuda de las asociaciones integradas en la red VÉRTICE, en especial de AATI, ACEC, AELC, AGPTI, APTIC, ASETRAD, EIZIE, TREMEDICA y UNICO, para difundir el estudio y animar a sus socios a participar.

Agradecemos también su colaboración a los firmantes de los artículos incluidos en este Libro Blanco, así como a las entidades a las que representan, que nos han apoyado en este proyecto: José M.^a

Lasalle, Secretario de Estado de Cultura; Carme Riera, presidenta de CEDRO; Antonio M.^a Ávila, director ejecutivo de la Federación de Gremios de Editores de España; Manuel Rico, presidente de ACE, así como al profesor Fernando Carbajo y al abogado Mario Sepúlveda.

El cuestionario se diseñó conjuntamente con el Instituto DYM, que se encargó también de la realización del estudio y de la extracción de los resultados. El análisis de dichos resultados ha correspondido al sociólogo Ramón J. Soria Breña, investigador del sector de las tecnologías de la información y la comunicación.

El *Libro Blanco de los derechos de autor de las traducciones de libros en el ámbito digital* se ha realizado con la financiación de la Secretaría de Estado de Cultura, a través de la Dirección General de Política e Industrias Culturales y del Libro, de CEDRO y de los socios de ACE Traductores.

Índice

Artículos

Libro Blanco de los derechos de autor de las traducciones de libros en el ámbito digital: introducción José M ^a Lasalle	pág. 13
CEDRO: remuneración y reconocimiento para los traductores Carme Riera	pág. 15
El Libro Blanco de la traducción editorial en España y su importancia Antonio M ^a Ávila	pág. 19
Un diagnóstico básico Manuel Rico	pág. 21
El derecho de autor de los traductores en el entorno digital: aspectos sustantivos y contractuales Fernando Carbajo	pág. 25
Los contratos de explotación digital en la práctica Mario Sepúlveda	pág. 43

Estudio

Los derechos de autor de las traducciones de libros en el ámbito digital Ramón J. Soria Breña	pág. 55
I. Presentación	pág. 55
II. Situación de la actividad de la traducción editorial en el ámbito digital	pág. 55
III. La encuesta a traductores	pág. 59
1. Quiénes son	pág. 60
2. Cómo trabajan	pág. 63
3. Los ingresos	pág. 69
4. Los derechos de autor en el ámbito digital	pág. 75
5. Asociacionismo de traductores y sociedades de gestión	pág. 87
IV. Conclusiones	pág. 89
Esquema de síntesis	pág. 93
Anexo: Cuestionario empleado en la encuesta	pág. 95

Libro Blanco de los derechos de autor de las traducciones de libros en el ámbito digital: introducción

En términos globales, el sector editorial en España es uno de los más potentes, pues ocupa la cuarta posición a nivel mundial en cuanto a número de títulos editados y alimenta a más de 500 millones de potenciales lectores ubicados en España y América Latina principalmente, pero también repartidos de forma más o menos homogénea en el resto de países del mundo. Este hecho afecta de forma necesaria a la demanda de traducciones, las cuales representaron en nuestro país en el año 2014 alrededor del 20% de los libros que se publicaron en lengua española. Por estos motivos, tradicionalmente se ha señalado que es España un país de traductores.

Buena parte de la traducción editorial en España se realiza partiendo de obras escritas en inglés. No obstante, cabe mencionar que en España se traducen obras escritas en más de 50 lenguas extranjeras, entre las cuales se encuentran también lenguas minoritarias como el hebreo, el eslovaco o el

finés. Menos frecuente, aunque con un papel esencial, resulta la traducción de obras desde lenguas españolas a extranjeras.

España, además, presenta la particularidad de ser un Estado plurilingüe y cuenta, en consecuencia, con un buen número de traducciones entre lenguas cooficiales sin las cuales el intercambio y el enriquecimiento lingüístico y cultural de los ciudadanos españoles se verían claramente menoscabados.

A pesar de la importancia que la traducción tiene en nuestro país, se trata de un sector en el que los profesionales que trabajan en él se encuentran con dificultades para hacerlo de manera exclusiva, de tal manera que más de un 70% deben compaginarlo con alguna otra labor diferente, debido fundamentalmente a los bajos ingresos que perciben por traducción. Ello produce precariedad y una elevada fragmentación, aspectos todos ellos que dificultan la profesionalización del sector.

Uno de los elementos esenciales a la hora de analizar el sector de la traducción son los derechos de propiedad intelectual que todos los traductores tienen sobre su labor, incluso como obra derivada que es de un original. La legislación española, y en concreto el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, es clara al respecto, y al considerar a los traductores como autores les está otorgando derechos morales y patrimoniales como al resto de creadores, con el matiz antes señalado y teniendo en cuenta que la traducción es una transformación de una obra original, es decir, una forma de ejercicio de un derecho de explotación de esta sujeto a autorización y, en su caso, remuneración. A pesar de ello y de que más de un 70% de los traductores trabajan bajo contrato, el grueso de estos desconoce de manera total o parcial los derechos que les amparan, dejándoles en una clara situación de indefensión y facilitando que pierdan el control sobre el fruto de su trabajo.

Todos estos paradigmas, no obstante, se han visto afectados de forma drástica por la irrupción de lo digital. En efecto, el sector editorial se encuentra en una fase de reestructuración y adaptación a los cambios que supone estar inmersos dentro de un entorno digital donde surgen nuevas oportunidades, sí, pero también nuevos retos y desafíos. Al mismo tiempo que se facilita la distribución y poder llegar a un mayor número de personas con un coste menor, el riesgo de que se vulneren los derechos de propiedad intelectual o de que las editoriales pierdan el control sobre los libros que publican aumenta. Y ello, inevitablemente, afecta al sector de la traducción en general y a la figura del traductor en particular, cuya situación puede verse, si cabe, aún más precarizada.

El Ministerio de Educación, Cultura y Deporte es consciente de que un sector de traducción potente y de calidad en nuestro país es esencial para la buena salud del

sector editorial. No ya solo, como se ha apuntado, por el considerable porcentaje que representa en términos tanto absolutos como relativos, sino también por ser un elemento de transmisión de la lengua y de la riqueza cultural de España.

Por estos motivos, en el año 2014 se concedió a la asociación de traductores ACE Traductores una subvención de 22 500 euros para la realización de un estudio sobre los derechos de autor en las traducciones de libros en el ámbito digital, como complemento al *Libro Blanco de la traducción editorial en España*, publicado en el año 2010 y también con apoyo, en aquella ocasión, del Ministerio de Cultura.

A través de este estudio, por lo tanto, se pretende arrojar luz sobre uno de los sectores, el de los traductores, más desconocidos del sector editorial, pero al mismo tiempo más necesarios, toda vez que permite el conocimiento de obras en nuestro país que, de otra forma, quizá pasarían desapercibidas, al mismo tiempo que garantizan la riqueza lingüística y cultural de España.

José M.^a Lasalle

Secretario de Estado de Cultura

CEDRO: remuneración y reconocimiento para los traductores

En los últimos quince años, la transformación que ha experimentado el mundo editorial ha sido enorme y nos ha afectado profundamente.

Los que integramos ese sector hemos tenido que ir adaptando la actividad al ámbito digital. Sin embargo, el cambio no solo ha requerido de un ajuste de los procesos de producción, sino que ha precisado de la adaptación del marco legal y, sobre todo, ha exigido una aplicación correcta del mismo para proporcionar la seguridad jurídica mínima necesaria para poder desarrollar nuestro trabajo.

El colectivo profesional de los traductores es una pieza clave en la cadena de elaboración y se ha visto sometido a numerosos cambios. Teniendo en cuenta sus especificidades como autores, comparten oportunidades y amenazas con el resto de titulares de derechos.

CEDRO, que desde su fundación nunca ha permanecido al margen de la defensa

de los derechos reprográficos de los traductores, seguirá luchando por la propiedad intelectual de ese colectivo igual que lo hace por la de escritores y editores de libros, revistas y periódicos.

Nuestra actividad se centra en la gestión de la segunda vida de las publicaciones, con el fin de regularizar todos aquellos usos que se hacen de ellas, una vez que se han publicado. Así tratamos de que sus titulares sean justamente remunerados por sus derechos. Es en los centros educativos de todos los niveles, en empresas y en instituciones donde las fotocopias, digitalizaciones, subidas a intranet, etc., suelen utilizarse en mayor medida.

Como entidad de gestión colectiva de derechos de propiedad intelectual, la ley nos proporciona una serie de instrumentos para llevar a cabo nuestra labor en favor de los derechos de los autores, traductores y editores. Y es ahí, precisamente, donde encontramos el mejor espacio para apro-

vechar nuestras oportunidades y afrontar los desafíos.

Si se desarrollara adecuadamente el marco jurídico actual, permitiría a autores, traductores y editores ejercitar sus derechos de propiedad intelectual de forma plena. No obstante, no siempre es así, de manera que queda mucho camino por recorrer en el campo de las licencias de derechos de autor. Estas autorizaciones permiten reproducir y compartir fragmentos de las obras de nuestros asociados en entornos empresariales, educativos e institucionales. A pesar de que en los últimos años se han dado grandes pasos a favor de los derechos de autor, hay que admitir que la mayoría de las copias que se hacen no cuentan con la autorización necesaria.

En este sentido, para conseguir evitar la vulneración de los derechos de propiedad intelectual que se estaba produciendo en los campus virtuales, la reforma de la Ley de Propiedad Intelectual (LPI), aprobada en noviembre de 2014, introdujo un nuevo límite a la utilización de los derechos de autor. Esta figura legal permite a las instituciones universitarias «colgar» en sus intranets copias digitales de fragmentos de obras para el uso de profesores y alumnos, siempre y cuando se remunere a sus autores y editores. CEDRO ha llegado a un acuerdo con las universidades representadas por la CRUE (Conferencia de Rectores) para que se abone esa remuneración.

La reforma de la LPI fue una oportunidad perdida para extender la «licencia legal remunerada» a todos los niveles de la educación reglada. Sobre todo si tenemos en cuenta que es el educativo uno de los principales ámbitos donde se reproducen, en papel y en digital, las publicaciones de textos.

Más allá de garantizar una remuneración a autores, traductores y editores, el reconocimiento de los derechos de autor en el mundo docente debería ser uno de los objetivos prioritarios de cualquier gobier-

no. Es desde las escuelas donde se debe empezar a trabajar con los niños para que aprendan a valorar la creación, un hecho primordial en los países más avanzados, cultos y democráticos.

También el reconocimiento legal de una compensación justa por copia privada es otro de los desafíos que hay que afrontar. Consideramos que una futura modificación de la LPI debería dar una respuesta adecuada a esta demanda.

A finales de 2011, el Gobierno suprimió de forma inesperada lo que todo el mundo conocía como «canon digital». Este «canon» no era otra cosa que una remuneración para autores, traductores y editores por la copia privada de sus publicaciones y que era abonada por la industria tecnológica. El Ejecutivo lo sustituyó por un pago a cargo de los Presupuestos Generales del Estado, cuyo importe para el libro ascendió a 1,3 millones de euros, cantidad que ha ido disminuyendo año tras año hasta llegar a menos de un millón de euros en el último ejercicio. Cuando lo asumía la industria, esta compensación ascendía a unos 20 millones de euros.

Sobre la remuneración por la copia privada descansa toda la actividad social que CEDRO desarrolla. Tal y como establece la LPI, debemos destinar el 20% de la recaudación anual a la financiación de actividades de formación, promoción y asistencia. Hasta ahora, este era uno de los pilares para el desarrollo del asociacionismo profesional de los colectivos de autores, traductores y editoriales, de las actividades que sirven para fortalecer el sector y de un sistema de ayudas asistenciales para escritores y traductores.

Igualmente la remuneración para los autores por el préstamo de sus libros en bibliotecas es otro de los asuntos que habrá que tratar de solucionar en una futura reforma legal.

En cuanto a la piratería, uno de los grandes problemas actuales del sector edi-

torial, solo se requiere voluntad política, puesto que el marco legal con el que contamos permitiría reducir de forma considerable sus elevados índices. Otros países de nuestro entorno, como Portugal, así lo han hecho. Una demostración evidente de que es posible.

Ante ese escenario, en el que no hay que perder de vista los trabajos que se están llevando a cabo desde la Unión Europea en materia de propiedad intelectual, solo cabe seguir luchando.

Por una parte, para fortalecer las asociaciones profesionales del sector, como ACE Traductores y CEDRO, cuya actividad permite aunar esfuerzos para vehicular las necesidades comunes ante las administraciones públicas e instituciones, tanto a nivel nacional como internacional. Todo ello con el fin de que se promuevan los cambios legales y administrativos necesarios para que la propiedad intelectual sea respetada como cualquier otra.

Por otra, para transmitir también a la sociedad el valor que tienen la creación y la industria que la sostiene. La incidencia de nuestro sector en el desarrollo cultural, educativo y económico de la sociedad actual es muy elevado, y la propiedad intelectual es la base para hacer sostenible primero la creación y después su difusión.

Este estudio es, por tanto, una magnífica oportunidad para conocer la situación de los traductores y cuáles son sus necesidades para que desde CEDRO, en nuestro ámbito de competencia, podamos trabajar por ellas.

Agradezco a ACE Traductores que haya llevado a cabo un análisis tan exhaustivo e interesante, y que haya contado una vez más con CEDRO para ello.

Carme Riera
Presidenta de CEDRO

El Libro Blanco de la traducción editorial en España y su importancia

Vengo señalando, desde hace años, que uno de los rasgos o características más significativas de la edición española es su rica pluralidad cultural, algo que los pequeños editores denominan, muy bellamente, como la bibliodiversidad.

Con fuentes basadas en el ISBN, el nivel de la traducción en España nunca baja de un 25% del total de ISBN concedidos, y ese es un dato a mi juicio positivo, que demuestra que conseguimos lo que podemos denominar el «óptimo cultural», equivalente al óptimo económico que tanto gusta a la escuela de economía neoclásica como ejemplo de la eficiencia económica y que en una industria cultural, como es la del libro, es tan importante o, como muchos pensamos, incluso más, que el propio óptimo económico: la eficiencia cultural de Pareto.

Esto solo es posible por la confluencia de varias voluntades, por supuesto la de los editores atentos a los idiomas y a las

nuevas corrientes, pero inevitablemente también gracias a la existencia en España de un «cuerpo» de traductores excelentes y con una larga tradición, y, por supuesto, a los lectores capaces de apreciar ese trabajo, aunque siempre nos gustaría que fueran más.

Traducimos más del inglés o del francés, pero también del alemán, italiano o ruso, o del árabe, chino, japonés o coreano, lo que demuestra que somos una nación abierta, que no nos miramos el ombligo, al menos culturalmente.

Sin embargo, uno de los puntos negros que posiblemente impidan ponderar adecuadamente esa función tan importante que cumplen los traductores es la ausencia de estudios de carácter social y económico sobre el mundo de la traducción: cuántos son, cuál es su formación, cuánto facturan, cuáles son sus estudios, cómo se distribuyen territorialmente y por idiomas, qué idiomas traducen, etc. Ese es el hueco

que viene a rellenar esta edición del *Libro Blanco de los derechos de autor de las traducciones de libros en el ámbito digital* que realiza ACE Traductores y que, de esta manera, se viene a incorporar a otros estudios como el del Comercio Interior del Libro de la Federación de Gremios de Editores de España, el del Comercio Exterior de la Asociación de las Cámaras del Libro de España, el Observatorio de la Librería en España de la Confederación Española de Gremios y Asociaciones de Libreros, etc., y que permiten una visión más completa del complejo y fascinante mundo del libro, que tanto aporta a nuestro idioma como a la imagen de España.

Mientras que estudiamos a fondo esta edición, el único dato de que disponemos es el del ejercicio del 2014 –el del 2015 se está cerrando– procedente del Comercio Interior del Libro y es que los pagos por derecho de autor fueron el 3,97% del total por compra de derechos, que alcanzaron la suma total de 167,73 millones de euros. Pagos de derechos de autor que supusieron en el 2014 un 7,4% de la facturación total.

En resumen, un estudio necesario, correcto, bueno y con datos que obligarán a repensar y replantear temas.

Antonio M.^a Ávila
Director Ejecutivo de la Federación de Gremios de Editores de España
Secretario General de la Asociación de las Cámaras del Libro de España

Un diagnóstico básico

Leí hace algunos años un pequeño volumen de Dámaso López García titulado *Sobre la imposibilidad de la traducción*. En él descubrí, en gran medida, los secretos y dificultades de la traducción y me asomé al mundo que condiciona la labor del traductor, un mundo del que había tenido noticia parcialmente a través de mi relación con Esther Benítez en los años en que en España comenzamos a leer las mejores obras de los autores italianos de posguerra (me refiero a la segunda mitad de la década de los setenta, a los primeros ochenta): Pavese, Calvino, Moravia... Gracias, sin duda, a su enorme labor como traductora, pude viajar con la imaginación a la Italia del neorrealismo y conocer las claves de una cotidianidad que desconocía. Ese recuerdo me lleva, por la vía directa, a una pregunta que me parece más que pertinente: ¿cuánto debemos, como lectores, a los autores originales de las obras literarias (o científicas, o técnicas, o guiones cinemato-

gráficos) escritas en lenguas distintas a la nuestra y cuánto a los traductores? Es evidente que gran parte de los mundos que construimos a partir de las obras literarias que guardamos en nuestras bibliotecas personales o que esperan la elección del lector en las de carácter público es posible gracias a la labor del traductor. Un protagonista secreto, casi clandestino, de quien no siempre tenemos noticia en las páginas titulares de los libros o en las que nos revelan el *copyright*. Afortunadamente, cada vez es menos frecuente esa eventualidad, aunque sí lo sea su elusión en portada.

El traductor es, en consecuencia, mucho más que un mero transmisor de contenidos y palabras de una lengua a otra. Es el garante de la calidad transferida, del temblor mágico si lo hay en el original, de la sequedad realista, de la carga irónica, de la intencionalidad sarcástica, de la intensidad de las emociones, de la capacidad envolvente de los climas, del cromatismo

de los paisajes, de la complejidad del pensamiento, de las sutilezas que pasan, incómodas, de un mundo idiomático a otro, de las emociones y de las decepciones. Es un creador con todas las consecuencias, cuya labor principal es acompañar a otro creador, el escritor, en el viaje de sus obras por el mundo.

Sin embargo, no en todos los ámbitos ese trabajo es valorado en la dignidad que lo acompaña. Con ironía se refirió a él Don Quijote (es decir, Cervantes), cuando afirmó: «Y no por eso quiero inferir que no sea loable este ejercicio de traducir, porque en otras cosas peores se podía ocupar el hombre y que menos provecho le trajesen».

Conocer las circunstancias del trabajo del traductor, la evolución de sus características a lo largo del tiempo y cómo influye la sociedad en él es una obligación de cualquier entidad que proclame entre sus principios la defensa de los intereses y de la dignidad de la profesión de traductor. Por eso, el empeño que periódicamente afronta la asociación de traductores de libros, sección autónoma de la ACE, elaborando y actualizando este Libro Blanco, es una contribución imprescindible para el conocimiento del ecosistema en que, en España, se mueve el traductor. Decir «se mueve» es decir trabaja, lee, escribe, se especializa, es contratado, cobra, sueña y vive sus frustraciones. Gracias a este estudio, en el que se ha comprometido históricamente el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, sabemos hoy que algo más del 70% de los traductores tiene una experiencia en la profesión superior a los diez años, que el nivel medio de formación académica y universitaria bordea la excelencia (el 95% tiene estudios universitarios), que la inmensa mayoría desarrolla habitualmente otras profesiones (casi el 72% no tiene dedicación exclusiva a la traducción) y que casi la mitad no recibieron, a lo largo de 2014, ingresos en concepto de

derechos de autor. Esos son algunos datos, de una enorme importancia, sobre esa actividad profesional cada vez más condicionada por la globalización, por la presión de los intereses comerciales por encima de los intereses culturales y literarios, por la incomprensión de una sociedad que no acaba de tomar conciencia del papel de puentes entre culturas que juegan los traductores.

Esa importancia, tal y como se pone en evidencia en este Libro Blanco, es inversamente proporcional a la retribución que estos perciben por su trabajo. El hecho de que la media de los ingresos brutos anuales, que en 2014 se movió en la frontera de los 5000 euros, sea significativamente inferior a la que se percibía en 2008, hace seis años, nos habla de una realidad nada fácil, llena de obstáculos: se ha reducido en un 50% la cota media de ingresos, lo que indica que el sector de los traductores ha vivido de manera especialmente intensa y cruel la crisis económica y las consecuencias de la burbuja que comenzaron a manifestarse, precisamente, en el verano de 2008.

De todo eso, y de muchos aspectos básicos de la vida y los trabajos del traductor, nos habla este volumen. Y lo hace con rigor y profesionalidad. Hasta tal punto es así que su lectura nos invita a destacar dos conclusiones de las que no puede prescindir, bajo ningún concepto, una Asociación Colegial de Escritores en pleno ajuste a las exigencias del siglo XXI.

La primera, que son los traductores asociados, que forman parte de ACE Traductores, quienes logran, mayoritariamente, desarrollar su labor en mejores condiciones: son más exigentes en los contratos con las editoriales, perciben mayores ingresos y tienen un mayor grado de conciencia respecto a la dignidad de su trabajo y respecto a sus derechos como trabajadores de la cultura. Sin duda, esa disposición tiene mucho que ver con el respaldo jurídico de

la entidad, con la protección (con todas sus limitaciones) que le brinda su organización y con la posibilidad de intercambiar experiencias con otros traductores en la relación con las editoriales y con otros agentes del mundo editorial y, en general, del libro.

La segunda es una enseñanza para la propia ACE y para otras asociaciones autorales: va siendo hora de plantearnos, como escritores, la realización de un trabajo de prospección y análisis de la situación que vivimos los escritores. Nuestra propensión a la labor individualizada y poco propicia a las iniciativas colectivas tiene como consecuencia altos niveles de indefensión, abusos por parte de editoriales y publicaciones de diversa índole y, en coincidencia con la expansión de las revistas y periódicos en edición digital, una tendencia creciente a aceptar (sería mucho decir «contratar») colaboraciones a cambio de firma o de un supuesto prestigio y nunca de una remuneración económica. El pirateo y la ausencia de leyes efectivas contra él, la infravaloración de la labor del escritor y el desconocimiento de la legislación sobre derechos de autor, propiedad intelectual y protección social del escritor obliga a plantearnos como ACE una iniciativa parecida a la que lleva años desarrollando su sección autónoma de traductores. Extender su experiencia con este Libro Blanco a todo el sector al que nos dirigimos y del que se nutre nuestro colectivo de asociados, incluyendo los autores de teatro.

Este Libro Blanco es, para todos los que actuamos en el mundo literario y, en general, del libro, un elemento imprescindible para nuestra labor cotidiana. Su lectura, su consulta, su uso como pieza de análisis de la realidad del traductor es, también (quizá principalmente) un diagnóstico básico para establecer tanto programas de actuación que tiendan a resolver los problemas planteados como para elaborar un catálo-

go de demandas a la Administración. La ACE globalmente entendida tiene en él un documento esencial de aprendizaje, de emulación. También un motivo de orgullo y de identificación. Buena lectura.

Manuel Rico
Presidente de la Asociación
Colegial de Escritores de España

El derecho de autor de los traductores en el entorno digital: aspectos sustantivos y contractuales

I. CONSIDERACIONES PREVIAS SOBRE LA TRADUCCIÓN Y EL DERECHO DE AUTOR EN LA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN

La traducción es un activo imprescindible para facilitar la diversidad cultural y el imparable proceso de difusión de la cultura, de la ciencia y de la información, que tiene lugar gracias a la confluencia entre el proceso de globalización y las nuevas tecnologías digitales de la información y de la comunicación. La traducción facilita el acceso por parte del público, especializado o no, a un número muy importante de creaciones intelectuales (literarias, artísticas, científicas, periodísticas o de mero entretenimiento) elaboradas en idiomas diferentes y contribuye de manera notable al incremento del acervo cultural y científico, al crecimiento sostenido de la industria de la cultura —especialmente el sector editorial—, y al progreso social y económico de

las naciones. La traducción desarrolla, por tanto, una importante función social: se convierte en un servicio imprescindible para satisfacer la creciente demanda de acceso a la información por parte del público que no conoce el idioma original de la información requerida. Además, contribuye con el despliegue de servicios eficientes y competitivos de difusión de contenidos a través de Internet. Es imprescindible valorar e incentivar adecuadamente las traducciones y el esfuerzo intelectual creativo que realizan los traductores y la sede normativa adecuada para ello es la legislación de propiedad intelectual.

El fomento de la traducción pasa por el pleno reconocimiento de esta como obra intelectual y de los traductores como autores y titulares de los derechos de propiedad intelectual sobre su obra, prevaleciendo de las mismas prerrogativas de que gozan el resto de los creadores intelectuales, tanto en el terreno analógico

como en el más moderno y conflictivo entorno digital. En este sentido, los traductores podrán beneficiarse de las lentas pero constantes mejoras que se han ido introduciendo en la legislación sobre propiedad intelectual para adaptarla a las oportunidades y riesgos de la sociedad de la información, es decir, para explotar las traducciones en los nuevos modelos de negocio y para combatir las prácticas de piratería de contenidos. Pero el fomento de la traducción y los incentivos para los traductores pasan, sobre todo, por una mejora sustancial del régimen jurídico de la transmisión de derechos de explotación sobre la traducción para su explotación en el entorno digital. Los resultados de la encuesta sobre traducción en el ámbito digital muestran un elevado grado de desconocimiento y desconfianza de los traductores en relación con las condiciones de los contratos de transmisión de sus derechos de explotación digital a editores. Es significativo en este sentido que en las distintas reformas que se han producido en la legislación internacional, europea y nacional sobre propiedad intelectual para adaptarla al entorno digital nunca se han abordado los aspectos contractuales, ni los relativos a los contratos de edición digital de obras para la producción de publicaciones electrónicas, ni los relativos a la difusión digital de las mismas. La falta de seguridad jurídica que la edición y explotación digital genera entre los autores (mayor aún en sectores más vulnerables de la autoría, como es la traducción) desincentiva la profesionalización del creador, en este caso de los traductores, y supone un obstáculo al desarrollo pleno de la sociedad de la información con contenidos de calidad y, por tanto, supone también un obstáculo al objetivo de la diversidad cultural. Este es, sin duda, uno de los aspectos clave que el legislador debe abordar en futuras reformas de la legislación de propiedad intelectual.

II. EL DERECHO DE AUTOR SOBRE LAS TRADUCCIONES EN EL ENTORNO DIGITAL

II.1. La obra (traducción) y el autor (traductor) ante el reto de las tecnologías de la información

Es sobradamente conocido que el traductor es autor de una obra derivada, resultante de un proceso de transformación de la obra originaria o preexistente que requiere el consentimiento de su autor o derechohabientes (sucesores). Así se desprende con claridad de los artículos 2.3 y 8 del Convenio de Berna de 9 de septiembre 1886, para la protección de las obras literarias y artísticas (revisado por el Acta de París de 24 de julio de 1971); y con menor nitidez de los artículos 21.2, 11.1 y 9 del Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual de 1996. Así pues, corresponderán al autor de la traducción –por el simple hecho de la creación y de su plasmación en un soporte que la haga perceptible– los derechos sobre la traducción siempre que esta pueda considerarse una obra original (en el sentido de ser una creación propia de su autor, y, por tanto, no copiada o plagiada de otra traducción anterior). Así pues, le corresponderán, como titular de la obra derivada que es la traducción –debidamente autorizado por el titular de la obra traducida–, todos los derechos morales y patrimoniales reconocidos por la ley. En el caso de los patrimoniales, le corresponderán tanto los derechos exclusivos (reproducción, distribución, comunicación pública y transformación) como los derechos de mera remuneración (por ejemplo, compensación equitativa por copia privada, remuneración equitativa por préstamo público en bibliotecas y centros similares, remuneración equitativa por usos educativos y científicos en universidades y centros de investigación).

La aparición y fulgurante desarrollo de las tecnologías digitales de la información exigió una adaptación de la legislación sobre propiedad intelectual a la nueva realidad tecnológica para dar cobertura legal a los titulares de derechos frente a las nuevas formas de explotación y difusión de obras y prestaciones afines y protegerlos frente a las prácticas de piratería. También fue necesario adaptar los límites a los derechos exclusivos para alcanzar un adecuado equilibrio entre los legítimos intereses de los titulares de derechos y las necesidades de acceso a obras y prestaciones por parte de nuevos creadores, usuarios y competidores, a fin de hacer realidad derechos y valores constitucionales como la libertad de expresión e información, la educación, la libre competencia o el acceso a la cultura, la ciencia y la información en la nueva era del conocimiento y del mercado electrónico global.

El proceso de adaptación normativa recibió el banderazo de salida con la promulgación de los Tratados de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual sobre derechos de autor (TODA) y sobre intérpretes, ejecutantes y fonogramas (TOIEF), que tuvo lugar en Ginebra en diciembre de 1996 (la llamada Agenda Digital de la OMPI). Estos tratados internacionales motivaron la promulgación de la Directiva europea 2001/29/CE, de 22 de mayo de 2001, relativa a la armonización de determinados aspectos de los derechos de autor y derechos afines en la sociedad de la información (DDASI), la cual fue incorporada al ordenamiento jurídico español por medio de la Ley 23/2006, de 7 de julio, por la que se reforma el Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual de 1996 (LPI). El imparable avance de las tecnologías y la aparición de nuevas prácticas ha llevado al legislador español a realizar una nueva modificación de reforma del Texto Refundido de la LPI por medio de la Ley 21/2014, de 4 de noviem-

bre, de reforma del Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, al tiempo que se está estudiando una nueva modificación en la legislación europea por parte de la Comisión.

La normativa internacional, europea y nacional de adaptación de los derechos de autor y de los derechos conexos o afines a la sociedad de la información no incluye normas específicas para las traducciones ni para los traductores. Ahora bien, los traductores se beneficiarán de los nuevos derechos y estarán afectados por los nuevos límites derivados de la nueva regulación, en la medida que les pueda corresponder en tanto que autores de obras derivadas. Por lo tanto, podrán ceder los derechos sobre sus traducciones para los nuevos formatos de explotación y modelos de negocio digitales de las llamadas publicaciones electrónicas, o bien optar por el modelo de difusión en régimen de acceso abierto mediante el sistema de licencias públicas generales. También podrán beneficiarse de los derechos de compensación o remuneración equitativa vinculados a los límites legales y prevalerse de las nuevas medidas civiles, administrativas y penales para combatir la piratería digital de contenidos.

II.2. Adaptación de los derechos exclusivos al entorno digital

La tecnología digital trajo consigo la aparición de nuevos soportes electrónicos para la incorporación de todo tipo de obras y prestaciones digitalizadas que, a su vez, dieron lugar a nuevas formas de explotación o difusión tanto en el entorno fuera de línea (*offline*) como en el entorno en línea (*online*), para lo cual era necesaria una rápida adaptación de los derechos exclusivos de los autores y titulares de derechos conexos. Los soportes pueden ser tangibles, en cuyo caso estaremos ante ejemplares electrónicos de una obra

o prestación afin, en soporte CD, DVD, CD-ROM o cualquier otro similar, para ser distribuidos entre el público mediante su venta, alquiler, préstamo o cualquier otra fórmula, como son las licencias de usuario final en forma de contratos *shrink wrap* o «rompe y rasga», típicas del software y bases de datos electrónicas y de las modernas producciones multimedia, pero adaptables también a libros electrónicos u otros contenidos similares. También pueden ser soportes intangibles, como sucede cuando la obra en formato digital se plasma en archivos o ficheros informáticos que se almacenan en la memoria interna de ordenadores u otros equipos electrónicos para ponerse a disposición del público a distancia, mediante transmisiones en línea interactivas bajo demanda a través de infopistas como Internet, seguidas de autorizaciones para reproducir con fines de uso personal del usuario, ya sea de forma temporal mediante el acceso en línea para la lectura y/o audición en pantalla mientras dure la conexión (*streaming*), o para su descarga en la memoria interna de un equipo electrónico receptor o en un soporte de reproducción externo (*downloading*).

En materia de derechos exclusivos de explotación (basados en el derecho a prohibir o autorizar la explotación de la obra en una o varias formas), la adaptación a la sociedad de la información trajo consigo una nueva definición del derecho de reproducción (art. 18 LPI) para incluir reproducciones provisionales y permanentes, por cualquier medio y en cualquier forma, de toda la obra (o prestación conexa) o de parte de ella. Se perfiló también el derecho de distribución (art. 19 LPI), matizando que consiste en la puesta a disposición del público del original o de copias de una obra (o prestación afin) en un «soporte tangible», mediante su venta, alquiler, préstamo o cualquier otra forma (pudiendo incluirse, así, las nuevas fórmulas de

licencia de uso «rompe y rasga»). Asimismo, se incorporó como nueva modalidad de comunicación al público el derecho de puesta a disposición a la carta (o derecho de comunicación interactiva), definido como la puesta a disposición del público de obras por procedimientos alámbricos o inalámbricos, de tal forma que cualquier persona pueda acceder a ellas desde el lugar y en el momento que elija (art. 20.2 i. LPI).

El cambio es significativo, en tanto en cuanto la explotación de obras y prestaciones mediante nuevos ejemplares electrónicos (entorno *offline*) seguirá consistiendo en actos de reproducción (digital) de la obra en copias tangibles (ejemplares electrónicos) para su distribución en el mercado en distintas formas, mientras que la explotación a través de Internet (entorno *online*) tendrá lugar mediante una combinación de diversos actos de reproducción digital y actos de puesta a disposición o comunicación pública interactiva: reproducción en el servidor o *uploading* para su puesta a disposición del público y posterior reproducción por cada usuario, ya sea provisional en memoria RAM para su acceso y disfrute mientras dure la conexión, ya sea permanente o duradera, *downloading*, en la memoria interna de un equipo conectado a la red o en una memoria externa conectada a este equipo.

Las nuevas formas de difusión *online* bajo demanda no pueden calificarse jurídicamente como una forma de distribución digital de contenidos (a pesar de ser la denominación habitual en el mercado), pues en el derecho de propiedad intelectual la distribución exige en todo caso la explotación mediante ejemplares, considerados como productos desde una perspectiva económica. En el entorno en línea no existen ejemplares (soportes tangibles) y, por tanto, no puede haber distribución como tal. Así pues, fue necesario reconducir los nuevos actos de explotación en lí-

nea al ámbito de la comunicación pública, como una forma de explotación inmaterial (sin ejemplares) de obras y prestaciones afines, e incluirlos desde la perspectiva económica en el terreno de los servicios. Actualmente, la puesta a disposición en línea para el acceso y descarga de contenidos intelectuales se considera un «servicio de la sociedad de la información», según la definición que se aporta del mismo en el Anexo de la Ley 34/2002, de 11 de junio, como todo servicio prestado normalmente a título oneroso, a distancia, por vía electrónica y a petición individual del destinatario, incluyendo los servicios no remunerados por sus destinatarios.

Si no hay venta de copias u otro título de transmisión de la propiedad de ejemplares (donación), no se produce el llamado agotamiento del derecho exclusivo (art. 19.2 LPI), según el cual la primera comercialización de una copia mediante su venta u otra forma de transmisión de propiedad en el Espacio Económico Europeo (EEE) impide al titular de derechos controlar la circulación sucesiva (reventas o transmisiones de propiedad por otro título) de esa copia en ese mismo territorio. Si existiera el agotamiento en Internet, se podría acabar con el mercado ante las facilidades de reproducción y comunicación en línea por parte del adquirente de una copia: la primera comercialización de una copia *online* facultaría al adquirente para comercializar nuevamente esa copia o transmitirla de forma gratuita sin restricciones dentro del EEE. Por eso, se advierte en la normativa europea (art. 5.5 Directiva 29/2001) que en el entorno en línea estamos ante comunicaciones interactivas de copias digitales (y no ante la distribución de ejemplares), que se califican como servicios; y que cada nuevo acto de puesta a disposición en línea (por ejemplo, por el adquirente de una copia digital a través de un servicio en línea) requiere una nueva autorización del titular de derechos. Para

dejar claro el modelo, los titulares de derechos no venden copias en Internet, sino que autorizan la reproducción con fines de uso personal mediante contratos de licencia de usuario final, dejando claro así que no hay una venta que pudiera justificar el agotamiento y libre circulación ulterior de esas copias digitales.

II.3. Medidas tecnológicas y sistemas de información digital

Otra de las novedades importantes de la nueva regulación fue la protección jurídica de las medidas tecnológicas de control (encriptación, control del copiado, etc.) y de los sistemas de información para la gestión digital de derechos (DOI, marcas de agua, huella digital, etc.). En el diseño político-legislativo del derecho de propiedad intelectual en la sociedad de la información, las medidas tecnológicas y los sistemas de información para la gestión de derechos están llamados a desempeñar un papel fundamental en los nuevos modelos de negocio para la explotación de los contenidos en Internet. De hecho, ambos constituyen la piedra angular de los *Digital Rights Management Systems* o sistemas de gestión digital de derechos para la comercialización de derechos de propiedad intelectual en Internet a través de plataformas de comercio electrónico, basados en contratos de licencia de usuario final entre los titulares de derechos y los miembros individuales del público, en lugar de la tradicional venta de copias. De ahí la necesidad de protegerlas firmemente.

Ejemplos de infracción indirecta de los derechos de propiedad intelectual son la simple elusión de medidas tecnológicas por un usuario; la fabricación, distribución, venta o publicitación de dispositivos destinados a eludir estas medidas tecnológicas, la prestación de servicios para eludir las; la supresión o alteración de toda información para la gestión electró-

nica de derechos; la distribución o puesta a disposición de obras o prestaciones en las que se haya suprimido o alterado esa información. Cualquiera de estas infracciones faculta a los titulares de derechos a ejercitar acciones civiles de cesación y de indemnización de daños y perjuicios (arts. 161, 162, 139 y 140 LPI), así como acciones penales si se dan circunstancias especialmente graves (art. 270.5 y 270.6 Código Penal).

II.4. Nuevos modelos de negocio y de difusión de contenidos en régimen de acceso abierto

Las peculiaridades de la tecnología digital y las nuevas posibilidades de difusión de contenidos en la red han provocado la aparición de nuevos «modelos de negocio», aunque es más correcto hablar de nuevos modelos de difusión de contenidos digitales, comerciales y no comerciales.

30

En primer lugar, están las fórmulas comerciales de licencias de uso (contratos de licencia de usuario final o *end user license*) en régimen de pagar por usar (*pay per use*), habituales en contenidos digitales distribuidos en soportes tangibles (licencias *shrink wrap* o «rompe y rasga», típicas del software y bases de datos electrónicas y de las modernas producciones multimedia) y, más aún, en contenidos puestos a disposición del público en línea y a la carta (licencias *click wrap* o *web clic*), características ambas del nuevo «copyright digital».

Tanto en las modalidades de explotación material como inmaterial de contenidos digitalizados, la reproducción adquiere un papel absolutamente protagonista, ya que para acceder y utilizar los contenidos digitales (estén almacenados en ejemplares electrónicos o provengan de comunicaciones interactivas en línea) es necesario reproducirlos en un equipo digital, aunque sea de manera transitoria o provisional. La reproducción constituye el *modus ope-*

randi para el acceso y disfrute de contenidos en el entorno digital, sirviendo como justificación para las nuevas fórmulas de comercialización de obras y prestaciones en régimen de licencia de uso. Realmente, una licencia de uso no es sino una autorización para reproducir la copia digital de una obra o prestación protegida -distribuida en ejemplares, incorporada en equipos electrónicos para su uso o puesta a disposición en línea- a efectos de uso personal. Por tanto, cambia radicalmente el paradigma comercial: ya no se venden copias, sino que se comercializan (mediante licencias o autorizaciones personales) derechos de reproducción para uso personal sobre obras o prestaciones en formatos digitales (*the license is the product*). El usuario no adquiere la propiedad sobre la obra incorporada al ejemplar o archivo electrónico para hacer con ella lo que quiera (usar, disfrutar y disponer libremente como corresponde al pleno derecho de propiedad sobre un soporte), sino que adquiere únicamente una autorización o licencia personal que le faculta para reproducir la obra incorporada a ese ejemplar o archivo con fines de mero uso personal; con lo cual -como antes se dijo- no se produce el agotamiento del derecho y, en consecuencia, no podrá disponer libremente de la misma mediante su reventa o transmisión de la propiedad por otro título (donación) sin contar con la autorización del titular o titulares de los derechos de propiedad intelectual.

En segundo lugar, están las estrategias de difusión de contenidos en régimen de acceso abierto (*Open Access*) mediante fórmulas de licencia pública general (*General Public License*, cuyo paradigma son las licencias *creative commons*), a través de las cuales se otorga a cada usuario que acceda a una copia de la obra o prestación una autorización personal para reproducir la obra tanto en formato analógico como digital (y no solo para fines de uso

personal), distribuirla fuera de la red, comunicarla dentro o fuera de la red, y, en su caso, para transformarla o modificarla (mediante la cláusula *share alike* o *copyleft*), indicando si autoriza o no usos comerciales. La inclusión de la cláusula *copyleft* o «compartir por igual» implica que la redifusión de la obra resultante de la transformación deberá hacerse en las mismas condiciones impuestas por el titular de la obra o prestación originaria, facilitando así la creación en cadena (cláusula vírica). En cualquier caso, estos modelos de difusión en abierto parten de una decisión libre del propietario o titular de los derechos de propiedad intelectual: el *copyleft* parte del *copyright*.

II.5. Límites a los derechos exclusivos. Derechos de compensación o remuneración equitativa

En materia de límites a los derechos exclusivos y derechos de compensación o remuneración equitativa vinculados a los mismos, destacan las modificaciones producidas en materia de copia privada (arts. 31.2 y 25 LPI), resúmenes y enlaces de prensa (*press clipping* y *press linking*, arts. 32.1 y 2 LPI), ilustración con fines docentes y de investigación (arts. 32.3, 4 y 5 LPI), y reproducción, préstamo y puesta a disposición o consulta *in situ* mediante terminales especializados en bibliotecas, archivos, museos y otros establecimientos similares (art. 37 LPI), las obras huérfanas (art. 37 bis LPI), así como el único límite obligatorio impuesto por la Directiva 29/2001 para permitir las reproducciones provisionales (*routers*, *proxy-caching*, RAM) a fin de facilitar una transmisión en red entre terceras partes por un intermediario y una utilización lícita por los usuarios finales (art. 31.1 LPI). A los traductores interesan especialmente la copia privada, la ilustración para la enseñanza y la investigación, y el préstamo y pue-

ta a disposición en bibliotecas y archivos, así como los derechos de compensación o remuneración equitativa que estos límites generan a favor de los autores.

Por lo que se refiere a la copia privada, los nuevos artículos 25 y 31.2 LPI introducidos por la Ley 21/2014 establecen un modelo de límite muy restrictivo, al que se vincula una compensación equitativa que se abonará a las entidades de gestión colectiva de los distintos sectores de titulares de derechos con cargo a los Presupuestos Generales del Estado, dentro de los límites presupuestarios para cada ejercicio. Con la Ley 21/2014, el legislador consolida y eleva a rango de ley formal el cambio de sistema en la financiación de la compensación equitativa por copia privada introducido en España con la disposición adicional décima del Real Decreto ley 20/2011, de 30 de diciembre, y desarrollado luego reglamentariamente por el Real Decreto 1657/2012, de 7 de diciembre, por el que se regula el procedimiento de pago de la compensación equitativa por copia privada con cargo a los Presupuestos Generales del Estado, alejándose así nuestro país del sistema tradicional de financiación de la compensación equitativa mediante un canon aplicado sobre dispositivos de reproducción, el cual es utilizado por la mayor parte de Estados de la UE y que propugnan la Comisión y el Parlamento europeos como el más adecuado y eficiente. Los ajustes legales introducidos por la Ley 21/2014 consistieron, de una parte, en una reducción de los supuestos que pueden calificarse como casos de copia privada amparados por el límite y, de otra, en las copias privadas cubiertas por el límite legal que no merecen ser objeto de compensación equitativa por causar un perjuicio mínimo a los titulares de derechos, todo ello con la manifiesta intención de justificar una compensación equitativa lo más reducida posible con cargo a los Presupuestos Generales del Estado. Este nue-

vo modelo se aparta de la interpretación que el Tribunal de Justicia de la UE viene haciendo desde hace años de la normativa europea en materia de copia privada y su compensación equitativa, y ha supuesto una drástica reducción en el importe de la compensación equitativa que afecta especialmente a los autores más débiles (pasó de los 115 millones de euros en 2011 a la exigua e injustificada cantidad de 5 millones de euros durante los años 2012 a 2016), siendo determinada de manera bastante opaca y arbitraria por el Ministerio de Cultura, lo cual pone en duda el carácter verdaderamente «equitativo» de la compensación exigido por la Directiva 29/2001/CE.

A petición de varias entidades de gestión españolas –que solicitaron ante el Tribunal Supremo español la nulidad del Real Decreto 1657/2012 por la posible «ilegalidad» del nuevo sistema de compensación respecto a la legislación de la UE–, la Sala Tercera del Tribunal Supremo planteó una cuestión prejudicial ante el Tribunal de Justicia de la UE para que se pronunciase sobre si el nuevo modelo español de compensación equitativa (consagrado finalmente en la LPI tras la reforma de la Ley 21/2014) es compatible con el Derecho de la UE plasmado en el art. 5.2 letra b) de la Directiva 2001/29/CE. Con fecha de 9 de junio de 2016, el Tribunal de Justicia ha dictado sentencia en el asunto C-470/14 (*EGEDA, DAMA y VEGAP c. Administración del Estado y AMETIC*) declarando contrario al Derecho de la Unión Europea un sistema de compensación equitativa del límite de copia privada con cargo a los Presupuestos Generales del Estado. La razón última reside en que un sistema de este tipo no discrimina entre deudores personas físicas y deudores personas jurídicas a la hora de abonar la compensación equitativa, cuando estas últimas en ningún caso pueden ser deudoras efec-

tivas de la compensación equitativa por copia privada, dado que solo pueden ser deudores los beneficiarios del límite, esto es, las personas físicas que realizan copias privadas sin fines directa o indirectamente comerciales. La sentencia del Tribunal de Justicia de la UE es contundente y obligará a modificar el sistema de compensación equitativa de la copia privada con cargo a Presupuestos Generales del Estado y, con ello, la vigente legislación sobre la materia para ajustarla a la interpretación que viene haciendo el mismo TJUE del Derecho de la Unión Europea sobre el límite de copia privada y la compensación equitativa, sin perjuicio, además, de la posible responsabilidad patrimonial del Estado por los daños y perjuicios causados a los titulares de derechos de propiedad intelectual como consecuencia de la violación del Derecho de la UE. En este sentido, no parece factible, ni tampoco eficiente, que se puedan superar los defectos manifestados por el Tribunal con un ajuste tributario y presupuestario que permitiera recaudar cantidades exclusivamente de personas físicas para conformar una partida presupuestaria destinada al pago de la compensación equitativa. Por lo tanto, la solución es clara: es preciso retornar a un sistema de canon aplicado sobre dispositivos y servicios de reproducción, pues es el único sistema capaz de garantizar que solo las personas físicas que se puedan beneficiar del límite de copia privada sean obligadas al pago de la compensación. El retorno a un modelo de canon en la financiación de la compensación equitativa por copia privada implica suprimir o modificar muchas de las reglas incluidas por la Ley 21/2014 en los artículos 31.2, 31.3 y 25 LPI con la finalidad de modificar la definición del límite de copia privada para ampliar su extensión y, en consecuencia, determinar el alcance de la compensación con nuevos criterios, más ajustados a la realidad y a la

jurisprudencia del TJUE (que, entre otras cosas, admite que la compensación equitativa recaiga también sobre quienes ofrecen servicios de reproducción para uso privado, lo que incluiría servicios de videograbación remota y servicios de reproducción en la nube).

La Ley 21/2104 ha regulado también el uso de materiales docentes y científicos en el seno de centros docentes integrados en el sistema educativo español, universidades y organismos públicos de investigación, ocupándose principalmente del uso con fines docentes y de investigación en los campus virtuales o plataformas electrónicas de educación. Por un lado (art. 32.3 LPI), se establece una excepción (límite sin remuneración equitativa) para el uso de pequeños fragmentos (en papel o en formato digital) de obras de todo tipo y de obras plásticas o imágenes aisladas con fines docentes o de investigación, excluyendo libros de texto, manuales universitarios o publicaciones asimiladas (cualquier material que sirva para facilitar el proceso de enseñanza o aprendizaje). Por otro lado (art. 32.4 LPI), se establece una limitación (límite con remuneración equitativa) para usos docentes o de investigación de fragmentos significativos (equivalentes a un capítulo de libro) de obras o publicaciones impresas o susceptibles de serlo.

En materia de bibliotecas y archivos, el artículo 37 LPI establece tres límites a los derechos exclusivos de propiedad intelectual a favor de bibliotecas, archivos y otras instituciones similares: *i*) una excepción (límite sin remuneración equitativa) para reproducciones con fines de investigación o conservación; *ii*) una limitación (límite sujeto a remuneración equitativa) para el préstamo público de ejemplares del establecimiento; *iii*) una limitación (límite con remuneración equitativa) para la puesta a disposición mediante red cerrada e interna en terminales instalados en el propio esta-

blecimiento de obras que figuren en las colecciones del establecimiento. Por lo tanto, los traductores podrán reclamar a la entidad de gestión colectiva competente para la gestión de estos derechos de remuneración (CEDRO) las cantidades que les correspondan por el concepto de préstamo público de traducciones y por el de puesta a disposición *in situ*, si bien las dificultades para determinar las cantidades a abonar en concepto de préstamo debido al oscuro procedimiento establecido por el Real Decreto 624/2014, de 18 de julio (impugnado por varias entidades de gestión ante el Tribunal Supremo, el cual, sin embargo, ha declarado su plena validez mediante sentencia de 31 de mayo de 2016, considerando que respeta la normativa y jurisprudencia comunitaria en tanto en cuanto la fijación del importe se vincula a todos los elementos constitutivos del perjuicio causado al autor por el préstamo público sin autorización: la amplitud de la puesta a disposición a través del número de obras que ha sido objeto de préstamo en el establecimiento y el número de usuarios inscritos en el mismo que han hecho uso efectivo del préstamo) y el escaso o nulo éxito del límite de puesta a disposición en terminales del propio establecimiento hacen que en la actualidad apenas existan ingresos reseñables por ambos conceptos, lo cual aconseja una revisión legislativa para facilitar el acceso a contenidos protegidos a través de bibliotecas debidamente compensado con una remuneración que sea verdaderamente equitativa y fácil de calcular y gestionar, beneficiando por igual a bibliotecas, usuarios y autores. Quedan fuera del límite los actos de digitalización y puesta a disposición en línea, a través de intranets (dentro de una empresa, institución, universidad...), así como el mal llamado préstamo virtual o préstamo en línea (puesta a disposición en línea temporal y gratuita, pues, al no haber ejempla-

res, no hay tampoco préstamo, al ser una modalidad de distribución) que vienen realizando algunas universidades, colegios profesionales, etc., permitiendo a usuarios registrados acceder a la copia digital de una obra durante un tiempo determinado, transcurrido el cual queda bloqueado el acceso. Ambos actos requieren negociar una licencia multiusuario con editores o con entidades de gestión que puedan tener mandatado este tipo de explotación. Sin embargo, en enero de 2015, el Comité de Asuntos Legales del Parlamento Europeo presentó un informe sobre la modificación de la Directiva 29/2001/CE para una nueva adaptación a la evolución de la sociedad de la información, en el que solicitaba a la Comisión Europea que valorara la conveniencia de modificar la Directiva para reconocer una excepción obligatoria para los Estados miembros de la UE, a fin de permitir a archivos, bibliotecas y centros similares el «préstamo» al público en formatos digitales, independientemente del lugar de acceso del usuario. Se considera que solo así podrán estos establecimientos cumplir con sus objetivos de conservación y difusión de la cultura y la ciencia y la información, y se añade que ello puede contribuir positivamente al comercio de contenidos, incrementando las ventas. La comunicación de la Comisión de 9 de diciembre de 2015, titulada *Hacia un marco más moderno y más europeo de los derechos de autor*, prevé adoptar medidas en una futura reforma de la Directiva para apoyar la consulta a distancia, en redes electrónicas cerradas, de las obras conservadas en bibliotecas académicas y de investigación u otras entidades pertinentes para fines de investigación y de estudio privado. Lo que no aclara es si ese posible límite debe ir acompañado de un derecho de remuneración equitativa o no. Si se fijó una remuneración para el préstamo público analógico, establecer también una remuneración equitativa para el

llamado préstamo en línea sería lógico y procedente.

II.6. La piratería digital de obras y prestaciones protegidas

La Ley 21/2014 y la reforma del Código Penal en marzo de 2015 han supuesto un cambio radical en las políticas legislativas en torno a la piratería de contenidos. Tras muchos años de tolerancia, nuestro legislador ha decidido poner los medios (civiles, administrativos y penales) para combatir activamente las prácticas de piratería, ofreciendo la posibilidad de dirigirse contra los intermediarios que facilitan el proceso de intercambio de archivos (particularmente las webs de enlaces) y no contra los usuarios (protegidos por la legislación sobre privacidad en las comunicaciones).

El artículo 138 II LPI amplía el concepto de infractor de derechos de propiedad intelectual para abarcar ahora las infracciones indirectas cometidas por quienes induzcan a sabiendas a una conducta infractora, cooperen con los infractores directos conociendo la conducta infractora o contando con indicios razonables para conocerla, cuenten con capacidad de control sobre la conducta del infractor teniendo interés económico directo, o se trate de un intermediario de la sociedad de la información (por ejemplo, una web de enlaces) cuya actuación no sea neutral, automática y pasiva o cuando, teniendo conocimiento efectivo de la infracción de sus usuarios, no actúe diligentemente para retirar la información de su plataforma digital. De esta forma, los titulares de derechos (normalmente a través de entidades de gestión colectiva) podrán entablar medidas cautelares urgentes y acciones de cesación contra aquellos que ponen los medios para contribuir a las infracciones de derechos, aunque directamente ellos mismos no lleven a cabo actos de repro-

ducción, distribución, comunicación pública o transformación, a fin de que cesen en ese comportamiento.

Además, el nuevo artículo 158 ter B LPI amplía el alcance del procedimiento administrativo de salvaguarda de los derechos de propiedad intelectual introducido en su día por la llamada Ley Sinde-Wert, potenciando las competencias de la Sección Segunda de la Comisión de Propiedad Intelectual para lograr un procedimiento más eficaz contra la retirada de contenidos ilícitos en Internet. El procedimiento administrativo podrá comenzarse contra prestadores de servicios de la sociedad de la información que vulneren directamente derechos de propiedad intelectual de forma significativa, y también ahora contra quienes faciliten la descripción o la localización de contenidos que indiciariamente se ofrezcan sin autorización (desarrollando a tal efecto una labor activa y no neutral, y que no se limiten a actividades de mera intermediación técnica), en particular quienes ofrezcan listados ordenados y clasificados de enlaces a las obras y prestaciones con independencia de que puedan ser proporcionadas inicialmente por los destinatarios del servicio (webs de enlaces). La sanción irá desde la retirada de contenidos hasta la interrupción del servicio de la sociedad de la información, siempre que se pueda causar un daño patrimonial, con una ampliación de las multas de hasta 300 000 euros para los infractores y la posibilidad de requerir a proveedores de servicios de pago y anunciantes para conseguir la eficacia de las medidas adoptadas bloqueando la financiación (*«follow the money»*).

Por último, el nuevo artículo 270.2 del Código Penal de 2015 dispone que será castigado con la pena de prisión de seis meses a cuatro años y multa de doce a veinticuatro meses quien, con ánimo de obtener un beneficio económico directo o indirecto y en perjuicio de tercero, facilite

de modo activo y no neutral y sin limitarse a un tratamiento meramente técnico, el acceso o la localización en Internet de obras o prestaciones objeto de propiedad intelectual sin la autorización de los titulares de los correspondientes derechos o de sus cesionarios, en particular ofreciendo listados ordenados y clasificados de enlaces a las obras y contenidos referidos anteriormente, aunque dichos enlaces hubieran sido facilitados inicialmente por los destinatarios de sus servicios.

III. RÉGIMEN JURÍDICO DE LA TRANSMISIÓN DE DERECHOS SOBRE LA TRADUCCIÓN EN EL ÁMBITO DE LA EXPLOTACIÓN DIGITAL

III.1. El contrato de traducción

Como es sabido, la LPI no contempla la figura del contrato de traducción, por lo que habitualmente se aplicarán al mismo, por analogía, las disposiciones sobre el contrato de edición (arts. 58 y ss. LPI), y, en lo no previsto o no aplicable al caso, las reglas generales sobre transmisión de derechos exclusivos del autor (arts. 43 y ss. LPI).

Por lo general, el llamado contrato de traducción es un contrato mixto, conformado en parte por un contrato de encargo o arrendamiento de obra y en parte por un contrato de edición de la traducción, cuyas disposiciones solo se aplican si el traductor entrega al editor la traducción y este da el visto bueno. La ley apunta expresamente que el encargo de una obra no es objeto del contrato de edición, aunque indica al mismo tiempo que la remuneración que pudiera convenirse en el contrato de encargo (cantidades a tanto alzado que se abonan en el momento de pactar el encargo y/o con la entrega de la traducción al editor o cuando este dé el visto bueno a la misma) será considerada como anticipo de los derechos que al autor le correspon-

diesen por la edición, si esta llega a realizarse (art. 59 LPI). Terminado el encargo y aceptada la traducción por el editor, tendrá lugar la cesión de los derechos de explotación correspondientes, y las partes tendrán que ajustarse a las disposiciones legales y cláusulas contractuales relativas al contrato de edición, prestando especial atención a las modalidades de explotación, el tiempo de duración del contrato, el territorio o territorios de explotación, el número de ediciones previstas, la modalidad y cuantía de la remuneración y la certificación de ventas anuales.

La consolidación del libro electrónico y de las publicaciones digitales en general, así como los nuevos modelos de negocio *online*, han obligado a adaptar las relaciones contractuales entre traductores y editores por medio de anexos a contratos de traducción preexistentes o de nuevos contratos de edición digital de traducciones. Sin embargo, al no haberse adaptado la normativa sobre transmisión de derechos al entorno digital y no existir, en consecuencia, una regulación específica de la edición digital, las cesiones de derechos digitales están provocando no pocos problemas en la práctica del sector.

III.2. Edición y publicación en formato digital

Paso previo e inexcusable para llevar a cabo la difusión de las diferentes publicaciones electrónicas fuera de línea y en línea es la edición digital de los contenidos literarios, gráficos y científicos, para lo cual es necesario que se produzca una cesión de «derechos digitales» del traductor al editor digital. En el caso de traducciones ya existentes, será necesario que el editor recabe del traductor o sus sucesores nuevas autorizaciones o licencias para llevar a cabo la edición y explotación digital. En caso de nuevas traducciones, podrá articularse la transmisión de derechos en un

contrato de edición digital o dentro de un contrato de edición que contemple tanto la explotación analógica como la digital, en cuyo caso es imprescindible diferenciar nítidamente las dos formas de explotación por cuanto no son trasladables sin más las reglas previstas para la edición impresa tradicional a la edición digital en línea, ya que no existen ejemplares.

La LPI define en su artículo 58 el contrato de edición como aquel por el cual el autor (traductor) o sus derechohabientes (sucesores) ceden al editor, mediante compensación económica, el derecho de reproducir su obra y el de distribuirla, obligándose el editor a realizar estas operaciones por su cuenta y riesgo en las condiciones pactadas y con sujeción a lo dispuesto en la ley. En rigor, solo puede haber una edición digital cuando se ceden los derechos para reproducir la obra en un soporte digital tangible (CD, CD-ROM) para su distribución en el mercado. Por lo tanto, en principio no habrá contrato de edición cuando las partes persigan exclusivamente la explotación en línea a través de redes telemáticas. Lo mismo sucede con el concepto de publicación electrónica, ya que el artículo 4 LPI describe la publicación como la divulgación que se realice mediante la puesta a disposición del público de un número de ejemplares de la obra que satisfaga razonablemente sus necesidades estimadas de acuerdo con la naturaleza y finalidad de la misma. Sería deseable modificar estos conceptos en futuras reformas de la LPI. Debería pensarse en un concepto más abstracto y abierto de publicación que sirviera para identificar o definir la publicación como la puesta a disposición del público de una obra o prestación conexa, de forma que cada miembro del público pueda acceder y disfrutar a una copia de la misma de manera individualizada en el momento que elija, al margen, pues, de si ese acceso tiene lugar adquiriendo un ejemplar de una obra o prestación o a tra-

vés de un servicio de puesta a disposición en línea de la obra o prestación en régimen de *streaming* o de descarga. De hecho, este concepto más amplio aparece ya recogido en relación con el libro en la Ley 10/2007 del Libro, de la Lectura y de las Bibliotecas, en el Real Decreto 2063/2008 sobre el ISBN y en la Ley 23/2011 de Depósito Legal. Por lo que se refiere al contrato de edición, ampliamente superado por la realidad de las publicaciones electrónicas en línea, sería conveniente adaptar el concepto jurídico a la nueva realidad socioeconómica, de manera que la transmisión de derechos de autores a editores comprenda también la reproducción digital y la puesta a disposición en línea.

Con la legislación actual podría articularse una edición digital en línea de una obra si, junto a la cesión de derechos de reproducción y distribución necesaria para la explotación de la obra a través de ejemplares analógicos o electrónicos, se transmiten también los derechos de comunicación pública interactiva y reproducción digital necesarios para la explotación en línea de la obra a través de Internet u otras redes telemáticas. Y es así porque el artículo 58 LPI recoge un contenido *de minimis*, siendo posible la cesión de cualesquiera otros derechos exclusivos al editor (transformación, comunicación al público) una vez producida la cesión mínima de derechos de reproducción y distribución exigida por la norma. Pero no sería posible formalmente articular una cesión de derechos para la explotación exclusivamente en línea de una obra mediante un contrato de edición (edición digital *online*), por cuanto el artículo 61.1 LPI dispone que será nulo el contrato que no exprese las referencias al número de ejemplares y a la remuneración del autor. En cualquier caso, hasta que no se produzca una reforma normativa ampliando los contornos del contrato de edición tradicional (al tiempo que el concepto de publicación) para abarcar la

edición en distintos formatos, incluyendo la edición digital en línea, o tipificando una submodalidad de contrato de edición digital (de manera parecida al ya conocido contrato de edición musical del artículo 71 LPI), es mejor hablar con carácter genérico de *contratos de transmisión de derechos para la explotación digital*. Transmisión de derechos que se registrará por las reglas generales de los artículos 43 a 52 LPI y que –como antes se dijo– puede tener lugar sobre obras nuevas que se editan y difunden digitalmente (sin perjuicio de que también se realicen ediciones analógicas o impresas, incluyendo la impresión bajo demanda) y sobre obras preexistentes, ya publicadas (editadas, es decir, reproducidas en ejemplares distribuidos en el mercado).

III.3. Contenido del contrato de transmisión de derechos para la edición digital

No son correctas las prácticas de algunas editoriales consistentes en realizar ediciones digitales de traducciones que ya tienen en su repertorio fundándose en una interpretación amplia de los derechos cedidos en un contrato de edición tradicional. Tampoco aquellas otras por las que los editores se hacen con el conjunto de los derechos de explotación de una traducción sin especificar la modalidad o modalidades de explotación, para proceder después a realizar una explotación global en todos los formatos y modalidades posibles, incluyendo sin más todas las digitales. Este tipo de prácticas atentan contra lo dispuesto en el artículo 43.1 LPI que exige la mención en el contrato de las modalidades de explotación previstas respecto a cada derecho cedido. Así, si no se menciona la intención de las partes de realizar una edición electrónica y una amplia explotación digital, no parece correcto admitir como válido el contrato donde únicamente conste la cesión genérica, sin precisión alguna a ese tipo de explotación,

a no ser que se deduzca claramente de la actividad habitual del cesionario de derechos.

Para evitar posibles abusos o conflictos en la interpretación de los términos contractuales respecto al alcance de la cesión, es conveniente que traductores y editores delimiten de común acuerdo y detalladamente (entre ellos o a través de asociaciones representativas o entidades de gestión colectiva, como prevé el artículo 73 LPI), de acuerdo con los postulados de la buena fe que deben regir todas las relaciones contractuales, todos los posibles usos de explotación digital de la traducción, por el editor o por terceros autorizados por este, así como el alcance territorial y temporal del contrato y la remuneración a percibir por el traductor, ya sea por cada una de las modalidades de explotación autorizadas o por el conjunto de la explotación de la traducción en todas las modalidades autorizadas. Sin embargo, las encuestas reflejan que los editores suelen imponer unilateralmente las condiciones contractuales y que la edición y explotación digital se incluye mediante cláusulas genéricas y amplias en el 50,7% de los contratos, estando detallada únicamente en el 30% los contratos. Solo en el 18% de los casos el traductor consigue negociar las condiciones del contrato, siendo más habitual en traductores pertenecientes a asociaciones, que suelen estar mejor informados. Esta circunstancia genera la desconfianza de los traductores hacia la edición y explotación digital, restando incentivos a la profesión, lo que, a la postre, supone un freno al desarrollo de la sociedad de la información con contenidos de calidad.

Por lo que respecta a las modalidades de explotación digital, debería puntualizarse en el contrato si se trata de una explotación fuera de línea mediante ejemplares electrónicos y/o una explotación en línea mediante la puesta a disposición en Internet, y, en este caso, dejar claro si la explo-

tación será en formato de mero acceso (*streaming*) o de descarga (*downloading*) o ambas, incluyendo en su caso la impresión bajo demanda. También debería especificarse el modelo de comercialización: contrato de licencia de usuario final en régimen de pago por uso, modelos de suscripción, acceso libre y gratuito financiado por publicidad o cualquier otro. (Las encuestas dicen que el modelo de descarga es el principal en las explotaciones digitales de traducciones, alcanzando el 84,3% de los casos). Para completar el círculo convendría indicar si se van a usar sistemas de gestión digital de derechos y, en particular, medidas tecnológicas de protección (encriptación, control del copiado) y sistemas de identificación digital de la obra. Asimismo, el contrato debería aclarar si el editor va a explotar directamente la traducción desde su sitio web o si piensa ceder la explotación de la traducción a terceros (por ejemplo, a plataformas como Amazon, Google Play, Nubico, etc.), y, en tal caso, las condiciones de la participación del traductor en los beneficios percibidos por el editor.

En cuanto al alcance territorial, por las peculiaridades del mercado digital, lo lógico es que la cesión de derechos para una explotación digital en línea se haga en exclusiva para todos los países del mundo, pues una copia digital puede ser accesible desde cualquier parte del planeta mediante la conexión a una red, algo que conviene por igual a traductor y editor. En relación con el tiempo o duración de la cesión de derechos, los editores tenderán a que esta sea ilimitada (e incluso a reservarse un derecho de opción sobre modalidades de explotación desconocidas al tiempo de la cesión), abarcando todo el periodo de duración de los derechos de autor. Dado que formalmente no estaremos ante un contrato de edición en sentido estricto, se podría eludir la limitación de la duración a 15 años (cfr., art. 69.3 y 4 LPI). Al

traductor le conviene limitar el tiempo de la cesión en línea con los usos habituales del sector editorial, que oscilan entre los 5 y los 15 años. (De hecho, las encuestas reflejan que la duración habitual de los contratos que incluyen la explotación digital está entre los 11 y 15 años, si bien puede deberse a que muchos de esos contratos incluyen tanto la edición impresa tradicional como la edición y explotación digital).

Especial importancia adquiere el capítulo de la remuneración del autor. Los editores tenderán a ofrecer remuneraciones a tanto alzado prevaleciéndose de la posibilidad que ofrece al respecto la ley para la cesión de derechos sobre traducciones (art. 46.2 d. 5.º LPI), sobre todo si no resulta sencillo aplicar la remuneración proporcional (art. 46.1 LPI), por ejemplo, cuando la explotación sea en *streaming* mediante modelos de suscripción o en régimen de acceso libre y gratuito financiado indirectamente por publicidad, o si son varias las vías de explotación digital utilizadas por el editor. En muchos casos (el 43,3% según las encuestas), los editores toman como base de la remuneración la facturación neta de la traducción en los distintos formatos y modelos de explotación que hayan utilizado (edición impresa, edición digital en diversas formas de explotación). Solo el 12,3% de los contratos incluye liquidaciones separadas, distinguiendo los diversos conceptos de explotación. Más aún, algunos editores digitales están empleando la fórmula de la remuneración proporcional respecto de la totalidad de los ingresos netos percibidos por el editor como consecuencia de la explotación de su negocio editorial *online* (por ejemplo en modelos de *streaming* con licencias de suscripción, o en modelos de acceso gratuito con ingresos por publicidad, como sucede con los diarios y revistas digitales), fórmula esta que, desde la perspectiva del autor,

puede que no sea la más satisfactoria por cuestiones de transparencia y equidad en la participación de los resultados reales de la explotación. Pueden pactarse también sistemas de remuneración mixta: proporcional para las explotaciones directas de la obra (descarga de la totalidad o partes de la obra) y a tanto alzado para otros usos en los que la determinación de los ingresos resulte más compleja (*streaming*, acceso libre).

Si la fijación de la fórmula retributiva puede resultar compleja, aún más difícil resulta determinar la cuantía de la remuneración. Por un lado, es claro que la edición digital reduce el coste de producción y difusión o puesta a disposición de la obra entre el público. Pero, por otro lado, no es menos cierto que el precio de comercialización ha de ser necesariamente inferior al de los libros o publicaciones tradicionales, si no gratuito con ingresos indirectos por publicidad. Eso hace que el editor reduzca su margen comercial, aunque puede conseguir economías de escala mediante explotaciones masivas diversificadas. Será habitual que, ante los reducidos porcentajes estipulados en las remuneraciones proporcionales (entre el 1% y el 2%, según las encuestas), las regalías quedan cubiertas totalmente por el anticipo abonado al traductor con el encargo de la traducción (según las encuestas, en el 68,7% de los casos). Traductores y editores deberían estudiar –a través de sus respectivas asociaciones o de entidades de gestión colectiva– los márgenes de beneficio reales o previsibles del editor y establecer una remuneración que permita al traductor participar de una manera justa o equilibrada en los mismos, de manera que no se produzca una falta de poder adquisitivo respecto a las remuneraciones obtenidas en las publicaciones tradicionales. En caso de pactarse retribuciones globales para todas las formas de explotación, sea mediante un pago único o mediante un

porcentaje aplicable indiscriminadamente a toda modalidad de explotación, sería importante para los traductores introducir en los contratos de transmisión de derechos la obligación del editor de practicar liquidaciones separadas por los diversos conceptos de explotación, e incluir asimismo fórmulas de revisión equitativa de la remuneración. La indeterminación de las formas de difusión y las dudas sobre el alcance y rentabilidad del mercado pueden justificar que el editor utilice fórmulas de retribución global, en forma de porcentaje sobre el resultado total neto de la explotación o en forma de remuneración a tanto alzado. Pero nadie sabe cómo puede evolucionar el mercado, por lo que el traductor debería protegerse frente a una evolución positiva que multiplique los ingresos del editor a consecuencia de explotaciones plurales y diversas, haciéndose partícipe de manera equitativa de los resultados obtenidos en un futuro imprevisible. En este sentido, aunque la Ley de Propiedad Intelectual solo contempla la posibilidad de revisión de remuneraciones no equitativas en el caso de que se hubieran pactado remuneraciones a tanto alzado (art. 47 LPI), considero que en el caso de pactar remuneraciones proporcionales fijas para todas las posibles formas de explotación analógicas y digitales de la obra, estas podrían también ser objeto de revisión por los traductores que acrediten una notable falta de equilibrio entre la remuneración estipulada (muchas veces impuesta por el editor) y los ingresos percibidos realmente por el editor como consecuencia de la explotación digital de la obra. Para ello siempre se puede recurrir al principio contractual básico de la equivalencia de las prestaciones o bien invocar la cláusula *rebus sic stantibus*, que justifica una modificación en las condiciones contractuales si se acredita un cambio sustancial de las circunstancias que se tuvieron en cuenta al tiempo de celebrar el contrato.

Por lo demás, aunque hemos dicho que la explotación *online* no encaja ni formal ni sustantivamente en el contrato de edición del artículo 58 LPI, parece de sentido común, en línea con el principio *pro auctoris* que subyace a toda la legislación sobre propiedad intelectual y especialmente a la parte sobre transmisión de derechos, la aplicación analógica de algunas reglas previstas en la ley para los contratos de edición. Por ejemplo, determinar en el contrato el plazo para la puesta a disposición de la traducción en ejemplares electrónicos o mediante servicios en línea, que no podrá exceder de dos años contados desde que el autor entregue al editor la obra en condiciones adecuadas para su explotación (art. 60, 6.º LPI). Las encuestas reflejan que el 41,9% de los contratos recogen un plazo de publicación, que incluye la digital, de entre 1 y 2 años, un 17,6% incluye un plazo inferior a un año, y el 26,8% no incluye plazo alguno. En caso de que los contratos no recojan el plazo de publicación no superior a dos años, señala el artículo 61.2 LPI que los autores podrán compeler al editor para subsanar esa omisión y, de no hacerlo, podrán acudir al juez. La ley no prevé consecuencias para el caso de que el editor no respete el plazo máximo de publicación pactado en el contrato o el que fije el juez llegado el caso, pero esa omisión se supera recurriendo al artículo 1124 del Código Civil relativo al incumplimiento de los contratos, de modo que el traductor podría optar por exigir el cumplimiento, resolver unilateralmente el contrato y, en ambos casos, reclamar una indemnización de daños y perjuicios al editor.

También pueden aplicarse analógicamente las obligaciones del editor cesionario establecidas en el artículo 64. 4.º y 5.º LPI: asegurar a la traducción una explotación continua y una difusión comercial conforme a los usos habituales en el sector de la edición (en este caso di-

gital); satisfacer al traductor la remuneración estipulada, y, cuando ésta sea proporcional, al menos una vez cada año, la oportuna liquidación, de cuyo contenido le rendirá cuentas, debiendo asimismo poner anualmente a disposición del autor un certificado en el que se determinen los datos relativos a la fabricación, distribución y existencia de ejemplares (que en el caso de la edición digital en línea debe reinterpretarse como los datos relativos a las modalidades de explotación en línea, número de accesos y/o descargas de la obra e ingresos percibidos por tal concepto), pudiendo el autor solicitar a tal efecto la presentación de los correspondientes justificantes. Son muchos los traductores que se quejan del incumplimiento sistemático de estas obligaciones por parte de los editores, denunciando que no proporcionan información alguna sobre facturación de la explotación digital de sus traducciones (según las encuestas así sucede en el 82,9%). En estos casos puede aplicarse también por analogía lo dispuesto en el artículo 68.1 b) LPI, según el cual, si el editor incumple las obligaciones previstas en el mencionado artículo 64, 4.º y 5.º LPI, el traductor podrá requerir expresamente al editor para su cumplimiento (mediante una comunicación fehaciente, como puede ser el burofax o el requerimiento notarial), y, en caso que no se atienda su petición, podrá el traductor resolver unilateralmente el contrato, quedando este sin efecto desde la fecha de comunicación de la resolución. Por supuesto, podrá también solicitar al juez competente que obligue al editor a rendir cuentas y, a la vista del resultado, reclamar daños y perjuicios por incumplimiento de contrato si pudiera demostrarse que el editor no ha cumplido con su obligación de remuneración en los términos del contrato.

En definitiva, cuanto más precisa sea la redacción de los contratos de explotación digital de traducciones, menos problemas

se plantearán en la práctica entre titulares de derechos y editores. Las actuales circunstancias del mercado aconsejan una negociación coherente y de buena fe entre las partes implicadas (editores, autores, traductores, agentes literarios) para abastecer de contenidos digitales de calidad un mercado sujeto a las presiones de nuevos operadores que actúan como meros intermediarios digitales y a las tensiones que provoca el incremento imparable de las cifras de piratería de libros y revistas electrónicos. Solo una negociación responsable, individual o colectiva, que potencie los nuevos modelos de negocio de explotación de libros y revistas digitales a precios asequibles y que contemple remuneraciones equilibradas (dignas en todo caso, para evitar el intrusismo profesional) podrá combatir eficazmente la competencia desleal que supone para autores y editores la piratería digital de contenidos.

Fernando Carbajo Cascón
Profesor Titular de Derecho Mercantil de la Universidad de Salamanca (acreditado para Catedrático de Universidad). Miembro de la Asociación Literaria y Artística para la Defensa del Derecho de Autor (ALADDA).

Los contratos de explotación digital en la práctica

No es propósito de este comentario el análisis exhaustivo del informe de resultados de la encuesta a traductores editoriales porque entendemos que sus destinatarios principales son los asociados a la ACE Traductores y, por extensión, todos los traductores.

De ahí que, sobre todo, nos interesa poner de relieve lo que estos datos estadísticos reflejan desde la perspectiva de los contratos que suscriben los editores con los traductores, que es la materia que con mayor profusión e intensidad es sometida a la consideración de este abogado y que, obviamente, es la que mejor conoce.

Lo que primordialmente nos interesa es examinar en qué medida los contratos escritos y también la práctica contractual concreta –que incluiría los contratos verbales, más bien simples encargos, que según el informe siguen siendo muy significativos (28,2%)– se ajustan a la ley y, sobre todo, a la realidad que imponen las

nuevas tecnologías, como así también verificar su efectivo cumplimiento.

La impresión que deja el informe, a nuestro juicio fiel reflejo de la realidad, es el de un panorama desolador; no solamente por las condiciones de trabajo de los traductores, sino también porque muestra el precario desarrollo que alcanza el entorno digital en nuestro país. Contratos circunstanciales, superficiales, cuyo único interés es ir a la caza de los derechos que posibiliten la ejecución de estas nuevas formas de explotación.

Son contratos de aluvión, que arrastran todo el sistema contractual heredado del libro de papel, al que se le ponen algunos aditamentos indispensables para apañar su nuevo uso.

Siguen una inercia que recuerda las vicisitudes que atravesó el cine en sus primeros escauceos con la propiedad intelectual, cuando fue sistemáticamente negado como obra autónoma. No pretendemos

sostener que el libro digital vaya a alcanzar tales alturas, pero sí afirmamos que es mucho más de lo que se le está reconociendo. No se limita a ser el libro de papel cuya reproducción mediante la impresión simplemente ha sido sustituida por la digitalización.

Poco se sabe que la obra cinematográfica, cuya entidad hoy día esta fuera de discusión, en su momento, y durante mucho tiempo, careció de reconocimiento específico en el ámbito de la propiedad intelectual.

Inicialmente se la consideraba un simple mecanismo de reproducción de la realidad. Lo más cercano a la propiedad intelectual era su reconocimiento como medio de explotación de las obras literarias y artísticas. No había preocupación en proteger la obra cinematográfica, sino las obras literarias y artísticas creadas en el curso de la producción de una película. Si bien más tarde el producto cinematográfico resultante es reconocido y susceptible de protección, durante bastante tiempo primó la idea de considerar el cine como un simple medio de explotación.

Guardando las proporciones, esta inercia histórica también se advierte con el denominado libro digital.

Su propia definición ha sido desfigurada, disminuida, sin que su verdadera dimensión sea acogida en los contratos elaborados por las editoriales. Se procura su adaptación forzada a los contratos analógicos procurando estirarlos, pero el estrecho lecho del papel no los admite.

Naturaleza jurídica del denominado *e-book*

Tal vez por su novedad y, al mismo tiempo, por el dinamismo que muestra este sector, sometido a cambios vertiginosos, inmerso en la revolución tecnológica en curso, que caracteriza lo que se denomina la sociedad de la información, se están produciendo un cúmulo de malentendidos

y errores en la denominación de este fenómeno, al que no hemos sido ajenos nosotros mismos.

Se habla de libro digital, edición digital, explotación digital, etc. Es decir, se tiende a asimilar todo lo digital, haciendo iguales las formas más diversas. Se confunde una forma de reproducción –digital– que ya es prácticamente la forma predominante, con los modos de explotación económica de las obras sujetas a derechos de autor.

Es cierto que una obra contenida en un soporte tangible, como puede ser un CD o un DVD, es tan digital como lo puede ser la descarga de esa misma obra en un ordenador o el acceso a ella desde un lector electrónico. Sin embargo, el modo de explotación de esa misma obra en los dos primeros supuestos será exactamente igual que la de un libro de papel, puesto que el mecanismo de su puesta a disposición del público será la distribución de los ejemplares anteriormente reproducidos de forma digital. En cambio, en los dos últimos supuestos no existen ejemplares de la obra que puedan ser distribuidos y, por tanto, la forma de ponerlos a disposición del público deberá ser necesariamente a través de la comunicación pública.

La principal consecuencia de lo anterior es que la explotación digital, estrictamente, no es edición y, por tanto, deja de estar sometida al contrato de edición. No es un contrato de edición porque este es definido como el acuerdo por el que el autor cede al editor, «mediante compensación económica, el **derecho de reproducir su obra y el de distribuirla**».

En la explotación digital, la reproducción sigue existiendo, aunque sea muy distinta de la impresión. La modificación de la Ley de Propiedad Intelectual (LPI) ha ampliado el concepto de reproducción, precisamente, para dar cabida a la digital. Antes se la entendía como la multiplicación en soportes materiales, es decir ejemplares; mientras que ahora consiste en

cualquier fijación de una obra ya sea en un soporte tangible, para ser distribuida en forma de ejemplares, como intangible, que sirva para su comunicación pública.

En cambio, lo que ya resulta imposible de cuadrar con la actual definición legal es la distribución, entendida como «la puesta a disposición del público del original o de las copias de la obra, en un soporte tangible, mediante su venta, alquiler, préstamo o de cualquier otra forma». No hay ejemplares en soporte tangible, como ocurre con la reproducción analógica o gráfica, propia del libro de papel, por lo que no cabe distribución.

A su vez, armonizando el texto anterior, la nueva redacción del artículo 20 de la LPI señala que «se entenderá por comunicación pública todo acto por el cual una pluralidad de personas pueda tener acceso a la obra sin previa distribución de ejemplares a cada una de ellas».

Por tanto, el dato definitorio de la explotación digital en línea es la combinación de la **reproducción digital con el soporte intangible**. El carácter intangible del soporte es lo que hace imposible que este se pueda poner a disposición del lector mediante la distribución de ejemplares y solo se pueda realizar mediante la comunicación a través de la red.

El agotamiento del derecho a la distribución

La razón más importante para la calificación de la explotación digital en línea como derecho de comunicación pública y no de distribución es de naturaleza económica.

No solo, en lo inmediato, porque deja fuera al libro digital del precio fijo y porque lo grava con el nivel más alto de la escala del IVA; sino con carácter más duradero porque deja al libro digital fuera del ámbito del principio del agotamiento comunitario del derecho a la distribución.

Este principio significa que la distribución —mediante la venta, no así el alquiler o préstamo— de un libro de papel se puede realizar por una sola vez o, dicho de otra manera, la venta del ejemplar de ese libro ya vendido, por segunda vez, no va a generar derechos de autor, pues tales derechos se agotan con la primera venta.

Este principio está reservado únicamente a la distribución y, dentro de esta a la venta, quedando fuera el préstamo y el alquiler; no siendo de aplicación a la comunicación pública y, menos todavía, a la puesta a disposición en línea de una obra. En este caso cada acto de puesta a disposición es un acto de explotación que, como tal, genera los correspondientes derechos económicos a favor del titular de la propiedad intelectual sobre esa obra.

Al respecto, es muy relevante señalar que tal calificación no es una inferencia lógica extraída del derecho natural. Muy por el contrario, fue objeto de una encarnizada y terrestre confrontación dentro de los organismos internacionales, con defensores a ultranza de una y otra de las teorías en juego: distribución y comunicación pública; incluso con salidas intermedias, como la llamada «solución paraguas», que dejó en manos de los Estados nacionales la opción por una u otra alternativa.

Ponemos de relieve lo anterior con el propósito de clarificar que estamos ante una decisión que es esencialmente política y, por tanto, reversible.

Partiendo de la premisa indiscutible de que estamos ante dos modos de explotación de los derechos de autor claramente diferenciados, uno consistente en la distribución de ejemplares y otro basado en la comunicación pública, resulta clara la necesidad de dos contratos que reflejen esas importantes diferencias, independientemente de su presentación formal en uno o más documentos.

Más todavía cuando en rigor se trata de una modalidad específica dentro de la

comunicación pública que es la denominada puesta a disposición, cuya principal característica es la interactividad, según la define la LPI: «La puesta a disposición del público de obras, por procedimientos alámbricos o inalámbricos, **de tal forma que cualquier persona pueda acceder a ellas desde el lugar y en el momento que elija**». Modalidad tan específica, que, según muchos expertos, estaríamos ante un derecho de explotación nuevo y singular.

Insuficiencia de los nuevos contratos

Como fácilmente se puede deducir de los resultados de la encuesta, los contratos reales no responden a esta idea, están muy alejados de esta nueva realidad. El modo de inclusión de los derechos digitales en los contratos es muy ilustrativo: en más de la mitad de los contratos (50,7%) se efectúa mediante una cláusula genérica, que consiste en repetir como un mantra las cuatro formas de explotación económica que prevé la LPI, reproducción, distribución, comunicación pública y transformación. En algunos casos se va más lejos y se considera que todo contrato de edición contiene una cesión implícita a favor de la explotación digital. Es cierto que unos pocos contratos contienen adendas y cláusulas más detalladas, e incluso hay algunos que hacen un esfuerzo para estar a la altura de la nueva realidad. Ciertamente, no es el caso de los contratos de las editoriales que aparecen mencionadas mayor número de veces en la encuesta.

Sin embargo, todos adolecen de la enorme carencia de no contemplar los nuevos modelos de negocio ni marcar las ostensibles diferencias que tienen con los contratos tradicionales. Llama poderosamente la atención las graves insuficiencias que denotan cuando se contrastan con los modelos de negocio que ya se han implantado y más todavía con los que se van avizorando, porque una de las particularidades

del entorno digital es su capacidad para hacer converger las más variadas formas y modalidades de explotación. Incluso modelos que tienen su origen en el mundo audiovisual o en el de la música, que parecían privativos de estos ámbitos, acaban desplegándose también en el campo editorial. Son muy ilustrativos de esta evolución los informes periódicos que presenta CEDRO con el grupo Dosdoce.

Cambian los conceptos de posesión y de uso. La propiedad plena es una opción, pero también caben múltiples usos: el uso temporal, el acceso limitado o en abierto, contenidos en nube, la fragmentación por la venta por capítulos, la venta cruzada con otros productos culturales (audio y/o video), el acceso abierto (OA), la autoedición, la suscripción, la membresía, el alquiler, el préstamo bibliotecario, el pago por consumo, micropagos (ensayos y artículos), paquetes (*bundled*), la lectura compartida (redes sociales de lectores y el lector como prescriptor de contenidos), pre-pago, *crowdfunding*, combinación de papel y digital, pago por lectura, creación de comunidades (educación), contenidos preinstalados, contenidos para móviles, contenidos educativos (textura, sonido, ilustraciones), textos personalizables por el profesor (datos, estructura, notas), la venta en línea de licencias de pago por uso de contenidos de libros, revistas y periódicos promovida por CEDRO a través de la web www.conlicencia.com, venta directa, etc.

Los modelos de negocio son múltiples e impredecibles, y cada uno exigirá afinar los precios y el alcance de la cesión, pues alrededor de cada uno de ellos rondará una amenaza sobre la integridad de la obra. Las formas de reproducción que se verifican en la red –carga, descarga, visualización, enlaces, réplicas, copias de archivos– pueden ser en sí mismas actos

de explotación. Como consecuencia directa de este panorama, las licencias de uso alcanzarán un protagonismo enorme.

El libro electrónico no es una mera copia, sino una nueva forma de explotación inmaterial, sin necesidad de ejemplares, por medio de transmisiones en línea a la carta e individualizadas a través de redes telemáticas. Es una reproducción en lenguaje binario, pero por encima de todo, gracias a la potencia de ese lenguaje digital, deja de ser un objeto inerte para convertirse en un elemento interactivo.

Supervivencia de los grandes problemas del libro impreso

Como ya se ha señalado, los nuevos contratos son contratos de aluvión, que mantienen los grandes problemas que provienen de los acuerdos analógicos y arrastran todos los vicios de los anteriores, por lo que la denuncia y la crítica sostenidas por las asociaciones de traductores mantienen su plena vigencia. Por señalar los más significativos:

Acaparamiento.- El artículo 17 de la LPI es el centro del cual parten todos los derechos económicos reconocidos al autor. La totalidad de facultades derivadas de tales derechos se concentran inicialmente en el autor/traductor, quien ostenta el monopolio absoluto sobre su propia obra. El titular de los derechos de explotación ostenta la facultad de permitir, prohibir o de realizar él mismo cualquiera de los actos de explotación de la obra. Lo normal es que ceda estos derechos a un profesional, es decir, a un editor.

El problema surge con el acaparamiento de todas esas formas de explotación sin que existan posibilidades razonables de llevarlas a cabo.

Es legítimo que el editor procure garantizar su inversión y disminuir los riesgos inherentes a la edición, asegurándose una posición dominante, incluso monopólica,

excluyendo a los demás, comprendido el propio autor, en la explotación principal de la obra. Lo que en cambio no resulta lógico es que esta exclusividad se extienda a todas y cada una de las formas de explotación, principales y subsidiarias, a todos los modos de edición y mecanismos de distribución y, en el caso del entorno digital, a las innumerables modalidades de comunicación pública y a los múltiples modelos de negocio que cotidianamente van emergiendo.

Cuando la exclusividad se combina con el desorbitado acaparamiento de derechos que caracteriza la nueva hornada de contratos de la era digital, estamos ante un fenómeno profundamente regresivo. En la práctica se usa la exclusividad como monopolio, no para explotar la obra en todas sus formas, sino para impedir que otros lo puedan hacer, lo que supone un freno para el desarrollo de las nuevas tecnologías.

En este punto, el principio que debe regir es ceder únicamente aquellos derechos y licencias de uso que el editor quiera y pueda utilizar de manera efectiva, que esté en condiciones reales de ejercer y hacer valer, planteando plazos de caducidad por no uso.

Remuneración.- El contrato de transmisión de derechos, sean analógicos o digitales, es un contrato oneroso, que supone una contraprestación económica, un precio, a la cesión de los derechos que autorizan la explotación económica de la obra. La remuneración constituye uno de los elementos esenciales del contrato y, sin embargo, no se le presta la debida atención.

No es exagerado afirmar que el sistema de remuneración de los traductores se encuentra en una profunda crisis. Tanto por su cuantía –basta mirar los resultados de la encuesta para confirmar que no permite un salario mínimo– como por los conceptos que se emplean. Pide a gritos una profunda reflexión y fruto de esta, la corres-

pondiente revisión. No es posible seguir manteniendo acriticamente estereotipos que resultan nefastos para los traductores.

En España, los traductores no perciben derechos de autor. Esta afirmación tan rotunda es rigurosamente cierta. Los *royalties* o derechos devengados por la explotación de una traducción, con la excepción de contados *best seller*, no alcanzan a superar el anticipo, que estrictamente corresponde al pago de un servicio, más que al devengo de derechos.

Un ejemplo, que además se acentúa con la explotación digital, es el efecto perverso del anticipo. Lo que inicialmente se presentaba como un logro, porque exoneraba del pago del IVA y tenía la consideración de un adelanto de los futuros derechos de autor, ha acabado convirtiéndose en una auténtica trampa.

Si bien la LPI lo considera un adelanto de derechos, no hay que olvidar que esta ley se circunscribe a la obra originaria y que uno de sus grandes déficits es la falta de regulación del encargo, elemento esencial y diferencial del contrato de traducción, tanto que este es definido como un contrato mixto, compuesto de dos acuerdos diferentes, aunque estén integrados en un solo documento, que son el contrato de encargo y el de edición.

La naturaleza diferencial del encargo, consustancial al contrato de traducción –y no de carácter excepcional, opcional y accesorio, como ocurre con la obra originaria– tiene entidad propia, al margen del resultado de la explotación de la obra, no tiene nada que ver con la participación proporcional en los ingresos que consagra el artículo 46 de la LPI, sino que se remunera en función del servicio prestado. De ahí que la tarifa se fije sobre la base del volumen contratado (páginas, palabras, caracteres). En realidad, el contrato de encargo tiene la naturaleza de prestación de un servicio determinado, la traducción

propriadamente tal, y el anticipo en este caso está destinado únicamente a pagar tal servicio. La conclusión es que, una vez pagado ese servicio, las traducciones debieran empezar a devengar derechos desde el primer ejemplar y, evidentemente tales derechos deben seguir estando exentos del IVA.

Además, fiscalmente este sistema solo puede resultar beneficioso para las editoriales, pero es claramente desfavorable para los traductores, si se tiene en cuenta la realidad actual de esta profesión. No hay que olvidar los resultados de la encuesta. Hoy por hoy, prácticamente la totalidad de los traductores censados en las asociaciones actúan profesionalmente. Su profesionalidad no tiene nada que ver con la dedicación exclusiva, sino con su preparación, métodos y medios de trabajo. No es un aficionado sino un profesional que debe invertir en dispositivos informáticos (ordenador, impresora, conexión a Internet, diccionarios y lápices electrónicos) e incurrir en gastos (alquilar despacho o reservar un espacio en casa, alquiler de línea telefónica, papel y tinta, etc.). Por tanto, no puede ser tratado como un consumidor final, que deba hacerse cargo del IVA íntegro, sino como un profesional que debe asumir solo la parte de la cadena de valor que le corresponde. Es decir, tiene derecho a desgravar todo el IVA que debe soportar para la realización de su valor, la obra traducida.

En todo caso, el problema crucial sigue siendo las tarifas, en particular, la fijación de unas tarifas mínimas que deben inscribirse, al decir de Miguel Sáenz, en su discurso de incorporación a la RAE, en las servidumbres de la traducción, en el sentido de que en estas estriba precisamente su grandeza. Pero las tarifas, también en general, deben ser sometidas a una revisión radical tanto en su cuantía como en sus conceptos, no solo el anticipo, sino

también el estudio e introducción de escalados progresivos; de bonos fijos en función del cumplimiento de objetivos parciales; la reformulación del tanto alzado, precisando el concepto de revisión por manifiesta desproporción sobrevenido (art. 47 LPI); primas a la traducción de obras originarias caídas en dominio público, etc.

La implantación de nuevos y diversos modelos de negocio derivados de la explotación digital va a obligar a buscar los correlativos nuevos sistemas de tarifas, que habrán de ser mucho más flexibles, donde las licencias de uso y los sistemas remuneratorios colectivos adquirirán un protagonismo especial, que demandará una profunda reforma de las entidades de gestión colectiva, en nuestro caso, un desafío decisivo para CEDRO.

Liquidación.- En todo caso, los principales problemas se suscitan, más que con el contenido del contrato, en su cumplimiento, que corresponde a la fase de ejecución. De ahí que haya que tenerse en cuenta especialmente la oportunidad, exhaustividad y transparencia de las liquidaciones, que incluyan ventas, fabricación, almacén, ejemplares destinados a la promoción, al autor, defectuosos, devoluciones, etc. No así los impagados, ya que el autor no tiene por qué responder de los riesgos de la edición.

Aquí se suscita un problema que requiere una explicación porque afecta directamente a la remuneración de los traductores. Se trata de las devoluciones. Si bien no se pone en cuestión la veracidad del fenómeno ni del importante gravamen que supone para las editoriales, sí se crítica la opacidad de las liquidaciones en este ítem.

La clave está en la transparencia, que exige una máxima claridad que permita que el traductor, más allá de toda duda razonable y de toda suspicacia intolerable,

conozca el ciclo completo de explotación de su obra. Al igual que ocurre con productos de toda especie, es imprescindible introducir técnicas de trazabilidad que permitan reproducir el recorrido completo que siguen los ejemplares de una obra.

El problema al final es muy simple: demostrar que ese libro concreto cuyos derechos se le descuentan al autor, previamente se le habían pagado en forma de anticipo; o, de lo contrario, no se le pueden descontar.

En el supuesto de la explotación digital, no obstante las apariencias, resulta más fácil y seguro el seguimiento de productos electrónicos, cuyos contadores son mucho más exactos. Lo decisivo es el control de los puntos de emisión o de descarga, el acceso a los mismos y la obligación de certificar cada uno de los actos de comunicación pública en la modalidad de puesta a disposición en línea que se vayan efectuando.

Distribución.- La finalidad de esta cláusula en los contratos no es la descripción minuciosa de cada una de las operaciones previstas, pero sí una aproximación que le permita al autor conocer el modo en que se va a distribuir (repartir, comercializar, publicitar y vender) su obra y tiene que ver directamente con la obligación principal del editor: «asegurar a la obra una explotación continua y una difusión comercial conforme con los usos habituales en el sector profesional de la edición».

Puesto que se trata de una de las operaciones esenciales del contrato de cesión de derechos, es necesario que se desarrollen los diversos aspectos que comprende la distribución y, en su caso, la comunicación pública. Concretar los canales de comercialización, las campañas de difusión y hacer constar el compromiso de inversión en la promoción y publicidad de la obra.

En la distribución de ejemplares y en las concomitantes plataformas digitales, también se acaba reflejando la amplitud de

los derechos cedidos y es otra perspectiva para medir la verdadera eficacia de tales cesiones. Aquí es donde se mide la real capacidad de la editorial para explotar los derechos que se le ceden, por ejemplo, su idoneidad para explotar las versiones digitales. Por eso, aquí también es un buen método el desglose de los medios concretos de distribución (canales de comercialización: librerías, grandes superficies, quiosco, club, Internet); de las formas de puesta a disposición del público; del ámbito espacial (territorios reales donde se puede explotar la obra), y del precio de venta al público y de las licencias de uso, etc.

A veces figura una distribución detallada, pero lamentablemente mucho más como una amplia autorización, más como un cheque en blanco que se le concede al editor, que como un real compromiso asumido por las editoriales para llevarla a cabo.

50

Cesión a terceros.- La ausencia de una regulación concreta por parte de la LPI sobre este tema y su utilización masiva por la industria editorial convierten la cesión a terceros en una práctica que, tanto en extensión como en intensidad, implica la mayor y más sistemática vulneración de los derechos de los autores. Aquí es donde adquiere su cabal dimensión la expresión de que estamos en una época repleta de derechos de autor sin autor.

A su vez, la cesión de los derechos de transformación de la traducción, por ejemplo, la adaptación teatral o audiovisual, por su importancia, ya que afecta directamente a un derecho moral, como es la integridad de la obra, debe ser objeto de un contrato especial.

El único remedio a esta situación pasa por la necesaria intervención del autor en estas operaciones, que es lo que se viene proponiendo en los contratos modelo, a fin de provocar un giro radical a las prácticas actuales en esta materia.

Inadaptación de los nuevos contratos

No existe el más mínimo esfuerzo de adaptación de los nuevos contratos a los grandes problemas planteados en el contrato de edición y que son soslayados en la explotación digital. Solo a título de ejemplo, podemos enumerar aquellos temas que pese a su importante presencia en los contratos de edición analógicos, en el caso de los digitales se ignoran, quedan completamente fuera de toda regulación, en la más absoluta anomia.

Cesión de derechos: como ya se ha indicado, pese a la amplitud de las cesiones, no se contemplan las modalidades concretas de explotación que derivan de los modelos de negocio puestos en práctica. Se plantean **sistemas remuneratorios** diferentes, tanto en su base de cálculo (precio de venta al público o facturación o ingresos netos) como en los porcentajes a aplicables, sin que se explicita la lógica que guía tales opciones, que sólo añaden opacidad. La forma que debe revestir la obligatoria **mención del autor**. El plazo de puesta en línea. El **control de tirada** y la limitación del número de ejemplares no puede seguir mecánicamente al contrato de edición, pero es necesario arbitrar fórmulas que permitan el acotamiento del objeto del contrato. En el mismo sentido, es patente la ausencia de una regulación específica de la **duración** y los **efectos de la extinción** del contrato. Lo mismo vale para el **agotamiento de la edición**, la venta en saldo y destrucción, los ejemplares destinados a la crítica, a la promoción y al autor. Las formas y el contenido de las **liquidaciones**. Los **mecanismos de protección** de los derechos del autor que, aparte de los sancionatorios que solo caben por desarrollo legal, deben considerar mecanismos preventivos que solo pueden ser tecnológicos.

Estas omisiones dejan a los nuevos contratos de explotación digital prácticamente a la intemperie, puesto que los benefi-

cios irrenunciables que predica el artículo 56 de la LPI están reservados básicamente al contrato de edición. Hay límites tan importantes como la duración máxima de los contratos (15 años), que no son de aplicación directa. La grave consecuencia de ello es que si en el contrato de cesión de derechos de explotación digital no se establece un plazo determinado, hay que someterse a la regla general que determina el paso al dominio público, es decir, transcurridos 70 años desde la muerte del traductor.

Evidentemente, como ya se ha dicho, por su naturaleza jurídica la explotación digital en línea no es un contrato de edición y, por tanto, el tratamiento de estos temas no puede seguir mecánicamente los criterios aplicados al libro de papel. Por tanto, es imperativo para los intereses de los autores que estos temas sean objeto de una regulación específica.

Estamos presenciando una gigantesca pugna por la recomposición de la cadena de valor del libro digital, por redefinir el rol de los diferentes agentes que participan en el proceso de producción y comercialización. Además, como parte del fenómeno de la globalización, se trata de una pugna internacional, cuyo escenario es el mundo entero. Tampoco podemos olvidar que una parte importante de ese proceso de recomposición no solo lo constituye el peso de cada uno de sus eslabones, sino también la articulación concreta que se verifique entre ellos.

Lo único claro son los dos eslabones ubicados al comienzo y al final de la cadena, el autor y el lector. A partir de ahí todo está en cuestión, tanto la propia supervivencia de las librerías como la necesidad de redefinir el papel de los editores.

Dentro de lo que denominamos las nuevas modalidades de articulación de la cadena de valor, está la relación entre los grandes operadores y servidores de la red, incluidas las redes sociales, con las grandes editoriales. Uno de los mayores peligros es

el control de precios, ya no determinados por una norma legal, sino directamente por estos operadores, fenómeno que ya se ha denunciado con ocasión de la investigación sobre los contratos de agencia entre los grandes operadores transnacionales y las grandes editoriales norteamericanas.

Una ley sin instrumentos de ejecución

Es cierto que contamos con una Ley de Propiedad Intelectual de naturaleza protectora, tuitiva, porque intenta compensar el desequilibrio evidente en el que se encuentran las partes en el contrato de edición.

Lamentablemente, se topa con la incoherencia de abocar al traductor a un sistema procesal que ignora la posición contractual de inferioridad objetiva en la que se encuentra, obligándole a actuar dentro de la jurisdicción civil cuya premisa es considerar a ambas partes como iguales, exigiéndole requisitos inalcanzables (abogado y procurador obligatorios, costas procesales, etc.). En suma, un procedimiento que hace muy difícil, sino imposible, el acceso a los tribunales, por lentitud y carestía. Es la gran diferencia con la jurisdicción social, mucho más coherente, puesto que tiene una ley protectora de la parte más débil, el trabajador, y un procedimiento más simple, rápido y barato.

Por si no fuera suficiente, el círculo se cierra con el sistema contractual impuesto por las editoriales, a modo de contratos de adhesión, sin interlocución y negociación real. Los contratos al uso se encargan de restaurar el desequilibrio inicial, vaciando de contenido estas normas protectoras, algunas de carácter imperativo: remuneración equitativa (ausente o con porcentajes ínfimos); número de ejemplares (cifras astronómicas o simplemente infinitas); ámbito geográfico (todo el universo); duración ilimitada (mecanismos de renovación automáticos); cesiones a terceros (sin

control alguno por parte del traductor); liquidaciones (opacas o inexistentes); distribución (se omite la obligación de definirla mediante la fórmula de que es ya conocida por el autor); cesiones de derechos (sin límites, eludiendo la interpretación restringida a que obliga la ley a través de la enumeración de todas las formas y modalidades de explotación imaginables). Todo ello sin que se exprese una voluntad real de llevar a cabo una explotación efectiva y real de todos los derechos acaparados.

Todo esto es tan evidente que cualquier reunión con los editores concluye en la necesidad de corregir estos excesos. Los contratos modelo son una cabal expresión de esta necesidad. El problema es que la experiencia demuestra que resulta tan fácil el acuerdo como difícil su efectivo cumplimiento. Constituye un sarcasmo que a la hora de la verdad dichos contratos modelo desaparecen del horizonte de la negociación individual.

El traductor es autor

La traducción no escapa a esta tendencia, por el contrario, añade factores específicos. Ciertamente, se ha avanzado mucho en el reconocimiento del traductor como autor, pero muchas veces no va más allá de un reconocimiento formal.

La traducción es la transformación de una obra preexistente –la obra originaria– que da lugar a una obra nueva –la obra derivada– que, a su vez, tiene todas las propiedades de una obra literaria y el traductor, en cuanto creador de esa obra nueva, es autor pleno a todos los efectos de la ley.

Es el caso de las obras originarias que caen en dominio público, que implican la extinción de los derechos del autor sobre esa obra originaria, pero que no afectan en absoluto a la obra traducida que tiene que atenerse a los derechos del autor de

la traducción, que conserva íntegros sus derechos.

Así lo reconocen los tratados internacionales, nuestra Ley de Propiedad Intelectual y nuestros tribunales. Además, con el máximo rango de protección como es la tutela incluso penal frente al plagio.

En suma, frente el enorme desafío que plantea el vertiginoso desarrollo impuesto por las tecnologías digitales, la respuesta sigue siendo la capacidad que tengan todos los sectores involucrados, especialmente los editores, pero también los autores y traductores, de comprender esta nueva realidad y vencer las inercias y estereotipos que conducen a replicar enfoques propios del mundo analógico, es decir, del libro de papel.

La negociación colectiva y las asociaciones

Para este abogado que lleva más de tres lustros pegado al terreno, siguiendo los contratos y discutiendo con las editoriales y sus abogados, en contacto directo y constante con autores y traductores, la más importante conclusión, que ya es una convicción, es el papel crucial que ha de jugar la negociación colectiva. Son varias las razones: es difícil, sino imposible, que la ley cubra los vacíos y los desfases que va dejando el frenético desenvolvimiento de las TIC; la aparición y desaparición de modelos de negocios que, pese a su fugacidad, generan modalidades de explotación que exigen respuestas flexibles. La personalización de la demanda cuya característica es un usuario que reclama que la obra sea puesta a su disposición en el momento y en el lugar que le interese. La necesidad de reformular el sistema contractual para dar cabida a estas nuevas demandas.

Para cumplir con este propósito es esencial dotar al sistema de negociación de una eficacia jurídica real, lo que pasa necesari-

riamente por el establecimiento de verdaderas obligaciones. Esto se puede obtener por la confluencia de distintas vías: que la LPI otorgue carácter vinculante a los acuerdos sobre las condiciones generales de la contratación previstas en el artículo 73; el compromiso de adhesión individual de traductores y editores a los pactos alcanzados y la elevación a la condición de buenas prácticas del cumplimiento de los contratos modelo fruto de la negociación colectiva.

Nada de lo propuesto sería posible si no se contara con el instrumento organizativo y movilizador que representan las asociaciones autorales, particularmente, en el caso de los traductores, con ACE Traductores.

Mario Sepúlveda
Abogado

Los derechos de autor de las traducciones de libros en el ámbito digital

I. PRESENTACIÓN

Este Libro Blanco de la traducción editorial en España orientado a los derechos de las traducciones de libros en el ámbito digital se presenta con dos objetivos interconectados: primero, establecer una visión de conjunto de quiénes traducen en España, cuáles son sus perfiles profesionales y la situación económica derivada de esta actividad. Y segundo, dar a conocer las dificultades y problemas de los traductores y sus derechos de autor en este contexto de los nuevos formatos digitales tras haber sufrido una situación de crisis económica que también ha afectado al sector del libro.

Este estudio complementa y enriquece el anterior *Libro Blanco de la traducción editorial en España*, publicado en 2010, al centrarse en algunas cuestiones menos tratadas en el anterior, como los derechos digitales. Este tema ha crecido en importancia en menos de cinco años, y está transformando el sector del libro en su conjunto y el futuro del oficio de traductor en particular.

II. SITUACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE LA TRADUCCIÓN EDITORIAL EN EL ÁMBITO DIGITAL

El mundo digital propone un mercado editorial nuevo, de productos y servicios cuya tangibilidad, canales de venta, precio y aprecio de todos los agentes implicados: autores, editores, traductores, vendedores y lectores, tiene poco que ver con el mundo analógico de más cinco siglos de antigüedad¹. La galaxia Gutenberg ha dado paso a una supernova deslumbrante y todo lo que el papel tenía de positivo y de limitación ha desaparecido cuando hablamos del *libro digital*, una denominación

¹ La industria editorial mueve anualmente cerca de 3000 millones de euros, y da empleo directo e indirecto a más de 30000 personas en España. Las 840 empresas editoriales agrupadas en la FGEE representan cerca del 95 % de la facturación del sector. Hacia el comercio exterior, el sector del libro español exportó en 2014 libros por un importe de 541 millones de euros. Fuente: Federación de Gremios de Editores de España.

que ni siquiera define bien de qué estamos hablando.

En la actualidad, un 72,5% de las editoriales publica libros digitales y, aunque el peso del libro digital en la facturación por venta de libros no llega al 10%² la tendencia de lo digital es imparable: 20263 libros digitales registrados en el 2014, que supusieron una facturación de 110 millones de euros. Para tener una visión más intuitiva podemos decir que diariamente se registran en España 250 nuevos títulos y 55 de ellos son en formato digital, de cada 100 libros publicados 22 son digitales.

Por otra parte, la traducción representa en torno a una cuarta parte de la producción anual de libros en nuestro país. En 2014, de los 90802 publicados en España, 19233 fueron traducidos (el 21,2%). Si volvemos a una visión más intuitiva del dato, de cada 100 libros vendidos 21 son traducidos³. Si hablamos de lo digital, el ISBN registra 3905 libros traducidos y publicados en formato digital, el 20,3% de la obra traducida. Sobre el total de la oferta digital, las traducciones representan el 19,3%. También los libros traducidos son los más leídos por los lectores españoles. Tomando datos del último informe sobre hábitos de lectura y compra de libros en España, 20 de los 25 autores más leídos fueron autores traducidos. Pero también en la compra de libros: en el mismo año, 9 de los 20 libros más comprados fueron traducciones⁴.

² Datos: *El libro digital 2016*. <http://www.mecd.gob.es>

³ Datos: *El sector del libro en España 2013-2015*. <http://www.mecd.gob.es>

⁴ Como ejemplo, de la lista de los libros más vendidos entre 2009 al 2014 la mayoría son traducciones. Fuente Nielsen 2014:

1- *Cincuenta sombras de Grey*. E. L. James (Grijalbo).

2- *Cincuenta sombras más oscuras*. E. L. James (Grijalbo).

El libro de papel sigue teniendo su sitio, su mercado, sus amantes. Por los datos de ventas antes apuntados, sigue siendo el formato universal más utilizado y permite una mejor precisión a la hora de analizar datos de impresión y venta que tienen un reflejo preciso en los contratos de traducción y los adelantos e ingresos sobre derechos de autor, pero el ámbito digital no es ya otro formato de libro sino un cambio de paradigma para el que aún no está preparado el sector «tradicional» del libro, aunque sí los lectores⁵. Un cambio que ha debilitado o directamente hecho desaparecer algunos de los eslabones de la cadena de producción del libro, como por ejemplo la impresión, pero también muchos

3- *Cincuenta sombras liberadas*. E. L. James (Grijalbo).

4- *Misión olvido*. María Dueñas (Planeta).

5- *El invierno del mundo*. Ken Follet (Plaza y Janés).

6- *El abuelo que salto por la ventana y se largó*. Jonas Jonasson (Salamandra).

7- *Los juegos del hambre*. Suzanne Collins (RBA).

8- *La verdad sobre el caso Harry Quebert*. Jöel Dicker (Alfaguara).

9- *Inferno*. Dan Brown (Planeta).

10- *Dispara, yo ya estoy muerto*. Julia Navarro (Plaza y Janés).

⁵ En *La estructura de las revoluciones científicas*, Kuhn escribió que «las sucesivas transiciones de un paradigma a otro vía alguna revolución, es el patrón de desarrollo usual de la ciencia madura». Kuhn S. Thomas. Fondo de Cultura Económica. 2006. Y como revolución ha de entenderse este cambio en el mundo del libro, por cuanto, aunque no se haya convertido en un cambio general y radical, los formatos digitales han transformado el valor de uso, valor de cambio y valor simbólico que tenía el libro. Las formas de uso y consumo del libro digital ya no son las mismas ante la posibilidad de consumo en diversas plataformas y el propio concepto de propiedad tras la compra o el préstamo. El valor de cambio ha transformado el precio final del producto y toda la cadena de valor/precio del sector en tanto en cuanto que diversas fases del proceso de fabricación del libro objeto desaparecen. El valor simbólico tradicional también ha sido borrado, al hacerse invisible el libro durante su compra, acumulación o consumo en los nuevos soportes.

de los lugares «físicos» de venta⁶. Y entre estos eslabones más vulnerables y débiles se encuentra también el traductor, no solo porque ha perdido parte del control o el seguimiento de las ventas de la obra traducida, sino porque los nuevos formatos están superando las formas contractuales que articulan las relaciones con sus clientes.

El propio concepto de propiedad intelectual ha sido cambiado dentro del nuevo paradigma, no solo por los cambios legales y formales que esta nueva realidad ha producido, sino porque socialmente se ha convertido en una propiedad controvertida y constantemente violada y robada por dos razones fundamentales: la facilidad tecnológica para copiar una obra, la facilidad para hacerlo sin sufrir ninguna persecución o sanción legal y la facilidad para que la sociedad tolere e incluso considere normal este abuso. La segunda razón es el retraso del sector del libro para entender la dimensión de este nuevo paradigma, al considerar que los cambios serían lentos, de largo o medio plazo, por haber tenido hasta hace pocos años tan solo como referencia los libros en formato digital vendidos y no otros datos cualitativos y cuantitativos más ricos para entender esta nueva realidad digital que propiciaban los avances tecnológicos y los nuevos usos de esa tecnología⁷. Por otra parte, la misma po-

⁶ Las librerías tradicionales son muy vulnerables ante el libro digital, sobre todo por el nacimiento, crecimiento y posición hegemónica y casi oligopólica de las plataformas de venta de libros *online* (tanto digitales como de papel). Pero también porque han perdido su valor añadido como lugar (físico o virtual) de preselección, asesoramiento u orientación y conocimiento de las preferencias del lector-cliente. Este valor debe recuperarse y comunicarse de forma convincente y real al comprador de libros.

⁷ Se tenían datos más o menos precisos de la venta de libros electrónicos pero no de la venta de *e-book*, que con mucha frecuencia se compraban en tiendas virtuales fuera de España. Se

pularización de esta tecnología ha multiplicado de forma exponencial el efecto de la globalización. La venta de libros digitales desde grandes plataformas de venta de contenidos o la disponibilidad «gratuita» desde cualquier servidor de cualquier lugar del mundo está condicionando el futuro económico del libro tal y como lo entendimos hasta el siglo XX.

En este contexto, sin embargo, el oficio de traductor, aun contando con herramientas tecnológicas facilitadoras, sigue siendo el mismo y ocupando similar tiempo, esfuerzo y cualificación que hace un siglo o hace diez. Pero su trabajo, a pesar de haber crecido, no está mejor pagado y el beneficio aportado al libro se diluye o se pierde, y no llega al traductor el retorno dinerario de su inversión laboral. El derecho de autor en el mundo digital es más difícil de controlar y de seguir, los contratos tradicionales que se firmaban en el paradigma del libro de papel ya no sirven, se quedan cortos o dejan al margen ese derecho. Y es aquí donde las asociaciones están representando un papel imprescindible, no solo para la defensa y armonización de esos «derechos digitales» sino para mantener la supervivencia del oficio evitando el agravamiento de su precarización y la marginación del traductor de los beneficios económicos objetivos que de hecho y derecho reporta su trabajo.

Desde finales del siglo XX y en esta primera década del siglo XXI, las posibilida-

desconoce absolutamente la dimensión del uso de los libros «pirateados», es decir bajados de la red de forma gratuita, cuando son libros sujetos a derechos. Las estimaciones que se tienen en este punto están basadas en encuestas que, por la propia naturaleza del asunto «ilegal», no son precisas ni pueden dimensionar el problema. La multitud y crecientes posibilidades de los soportes tecnológicos y la propia costumbre del lector está cambiando, y ya no es solo el *e-book* el soporte único de lectura. Se estima que en España menos del 20% de los libros digitales leídos son comprados.

des tecnológicas revivieron y estimularon la idea de la popularización del acceso a la cultura tanto de los productores o generadores de contenidos como de los consumidores o ciudadanos que, por mor de este acceso gratuito, podían aprehender o consumir un saber otrora restringido a las élites que les daría libertad, acceso a una formación superior y una mejora de las condiciones materiales de vida⁸. A partir de estas ideas utópicamente libertarias y de una sobredosis de romanticismo idealista, se generó la cultura del *copyleft* para combatir el aparentemente «malo» *copyright* que no ha producido el utópico efecto esperado, sino todo lo contrario. Como apuntan Sábada y Rendueles en el prólogo al libro citado en la nota anterior: «A tenor de las discusiones recientes sobre el *copyright*, lo único que parece relevante es que hay tecnologías que permiten compartir contenidos e instrumentos jurídicos para blindar esa posibilidad. Es decir, se reduce todo a un problema técnico aparentemente neutro que sombrea los dilemas políticos subyacentes. El modo en que se producirán esos contenidos y se remunerará (o no) a los productores, o la relación de poder entre las grandes empresas del *copyright* y sus trabajadores parece no importarle a nadie».

El movimiento de conocimiento abierto ha pecado de «buenista» y sus efectos han precarizado aún más a los «trabajadores de la cultura» que viven de este trabajo y que no consideran esta actividad un adorno voluntarista o ideológico, un trabajo que no importa cobrar porque ya se vive de otro. Todo el corpus legal de la gestión de derechos parece muy refinado y riguroso en procedimientos y mecanismos formales, pero ha obviado todas esas cues-

⁸ Aristegui García, D. y prólogo de César Rendueles e Igor Sábada. *¿Por qué Marx no hablo de copyright? La propiedad intelectual y sus revoluciones*. Enclave de libros, 2014.

tiones fundamentales relacionadas con decisiones políticas y éticas que defenderían de verdad los derechos de autor ante el pirateo y del control que de esos derechos están haciendo las grandes corporaciones de venta de contenidos, buscadores y de servicios de telecomunicaciones.

Siguen desatendidos por tanto, *de facto*, los derechos de los «trabajadores intelectuales» entre los que se encuentran los traductores. Sería necesaria una redefinición de su categoría como trabajador y una crítica a este mercado de trabajo en el que las retribuciones a su actividad son aún menos justas que en el siglo pasado. Ni siquiera los proyectos políticos más progresistas o «de izquierdas» han cerrado un discurso coherente y objetivo orientado a proteger a estos trabajadores, dejando esta cuestión al albur de la espontaneidad y buena voluntad de los activistas y los consumidores éticos de la red, como antes (y ahora) los proyectos liberales defendían y defienden dejar esta cuestión al equilibrio del mercado. El futuro TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership), Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión entre Europa y EE.UU., abre nuevas amenazas u oportunidades porque no se sabe aún cómo quedarán los derechos de autor en el tratado.

En este contexto tan vulnerable, solo los movimientos asociativos de autores están trabajando activamente por asesorar y defender los derechos de los escritores y traductores de una forma real y demostrable. Por la propia idiosincrasia del oficio y las específicas condiciones de trabajo de los traductores, no hay conflictos laborales abiertos y públicos, pero sí constantes conflictos individuales que la desigualdad de la relación laboral y la posición de debilidad del traductor hace que se invisibilicen.

Los traductores son, como puede deducirse de los datos anteriores, un agente productivo imprescindible en el negocio

del sector editorial. No aludimos tanto a su obvio valor como facilitador de la transmisión de la cultura y el saber, sino a un generador objetivo de riqueza económica. El coste añadido de la traducción en los procesos de publicación de un libro escrito en otro idioma es amortizado con creces. La importancia del traductor español es más obvia si la comparamos con otros países. Por ejemplo, en el Reino Unido las traducciones suponen solo el 3% de la oferta.

Y en este contexto digital nuevo, exótico y extraño aún, a pesar de que todos lo hayamos convertido en pocos años en un ecosistema natural y normalizado, el trabajo del traductor editorial apenas ha cambiado, pero sí han cambiado, y mucho, las relaciones laborales, las formas de gratificación por su trabajo y unos sistemas contractuales que con frecuencia no registran con justa precisión lo que la revolución digital ha removido y transformado de raíz.

Este Libro Blanco de la traducción editorial 2016 no abarca todas las dimensiones de este grupo de especialistas, fundamental para el sector editorial, sino que se centra en la situación de los derechos de autor en el ámbito digital, teniendo en cuenta tres objetivos claros:

Definir en lo sustancial el perfil social de los traductores del libro digital, sus condiciones y problemas laborales, así como las peculiares condiciones contractuales en las que se mueven.

Dar a conocer las nuevas dificultades o desafíos, y cómo este entorno digital está ya condicionando negativamente su trabajo y sus ingresos.

Y a partir de ahí proponer las estrategias institucionales, asociativas y contractuales necesarias para que el marco legal sea más justo y esté mejor adaptado a este nuevo entorno editorial que va seguir creciendo y cambiando. Además de esto, no podemos dejar de repetir que, dentro de las negociaciones previas a la futura firma del TTIP, el tema de los derechos de autor está encima

de la mesa y tanto autores como traductores no parecen tener ahí ni voz ni voto directo.

III. LA ENCUESTA A TRADUCTORES

Los materiales de este informe parten de dos fuentes fundamentales:

Los datos de la encuesta realizada a los traductores en 2015 y la comparativa de estos datos con el estudio del anterior Libro Blanco de 2010. Este estudio se centra sobre todo en los problemas específicos de los derechos de autor en el ámbito digital.

Los datos complementarios o secundarios que proceden de diversas fuentes relevantes y cuyo origen puede ser revisado con facilidad desde las referencias y enlaces que se citan en notas a pie de página.

Esta doble fuente nos permite contextualizar los datos siempre concisos de la encuesta y enriquecer una visión de conjunto sobre la traducción y los problemas que el libro afronta en esta segunda década del siglo XXI.

Detallamos a continuación la ficha técnica de la encuesta y de la aplicación del cuestionario. Este cuestionario completo se presenta en el Anexo 1.

TIPO DE ESTUDIO: Estudio cuantitativo *web line* (encuesta realizada mediante página web de acceso restringido).

UNIVERSO: Base de datos de traductores miembros de la entidad de gestión CEDRO o asociados de ACE Traductores, ACEC, EIZIE, APTIC, ASETRAD y AGPTI.

UNIVERSO EFECTIVO: Traductores de libros (uno como mínimo) incluidos en las bases de datos anteriormente citadas.

MUESTRA EFECTIVA: 234 encuestas completas obtenidas.

RECOGIDA DE INFORMACIÓN: A través de un cuestionario estructurado administrado mediante una página WEB.

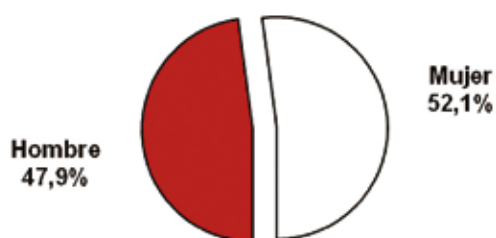
ERROR MUESTRAL: +/- 6,53%, con un nivel de confianza del 95,5%.

TRABAJO DE CAMPO: La encuesta se realizó entre el 28 de septiembre y el 26 de octubre de 2015.

PROCESO DE DATOS E INFORME DE PRESENTACIÓN: INSTITUTO DYM⁹.

1. QUIÉNES SON

El perfil no ha cambiado sustancialmente desde el anterior Libro Blanco de 2010. Como se puede observar en el gráfico siguiente, hay un peso ligeramente mayor de las mujeres en este sector, con un 52,1%¹⁰.

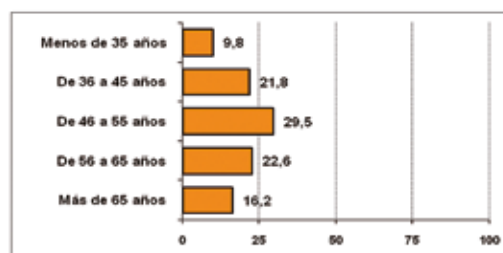


Cuadro 1. Composición de la muestra por sexo.

En la variable edad se observa que hay un aumento de la edad media, de 46 años en 2009 a 52 años en 2015. Unido a esto, al analizar el cruce edad por sexo, se comprueba que la edad media en los hombres, de 55 años, es superior a la de las mujeres, que es de 49 años. Parece por lo tanto que hay una tendencia al envejecimiento profesional.

⁹ Esta encuesta ha sido realizada por el Instituto DYM, Market Research. La encuesta se realizó entre el 28 de septiembre y el 26 de octubre de 2015.

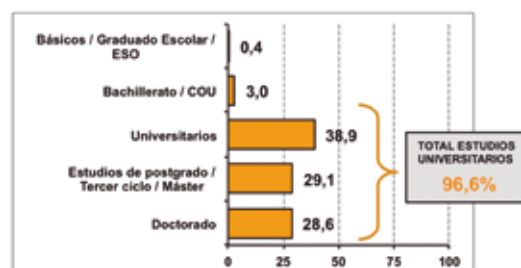
¹⁰ Libro Blanco de la traducción editorial en España. Ministerio de Cultura, 2010. Encuesta a traductores realizada en el año 2009. El 54,1% del colectivo son mujeres.



Cuadro 2. Estratificación por edades.

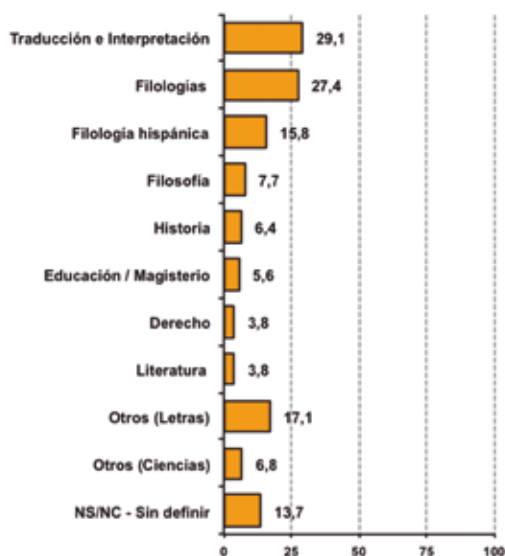
Podemos contextualizar mejor la media cuando analizamos los tramos de edad. Se trata de una profesión en la que la experiencia es un valor relevante. Los traductores de más de 56 años suponen casi el 39% de la profesión y hay un significativo 16% de traductores mayores de 65 años. Pero no parece que se esté produciendo un suficiente relevo generacional, ya que se puede ver con claridad la reducción de los perfiles de traductores más jóvenes.

En cuanto al nivel de estudios, observamos que un 96,6% de los entrevistados tienen formación universitaria. Esto supone un aumento reseñable frente al anterior Libro Blanco, que señalaba que un 92,8% de los traductores poseía un nivel de estudios superiores, con un porcentaje muy elevado de estos, el 57,7%, de postgraduados y doctorados. Con esta tendencia se confirma la elevada cualificación de la profesión. Es posible que esta tendencia se deba a las constantes promociones del Grado Universitario en Traducción e Interpretación.



Cuadro 3. Niveles de formación.

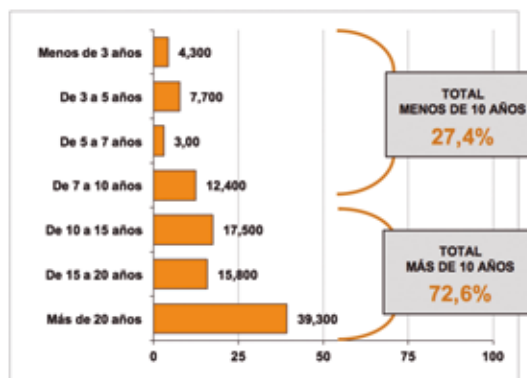
Los titulados en Traducción e Interpretación suponen un 29,1% de los traductores, y si a esta titulación sumamos las filologías, este perfil formativo se eleva hasta el 56,5% de los titulados. Es relevante señalar el aumento del peso de la Filología Hispánica, que ahora es del 15,8%, con respecto al anterior Libro Blanco que apenas era de un 8,3%.



Cuadro 4. Titulaciones académicas.

	1997	2008	2015
Base: Total entrevistas	274	614	234
	(%)	(%)	(%)
Menos de 10 años	30,3	43,6	27,4 _v
Más de 10 años	67,2	56,4	72,6 [^] _{ii}

Otro dato que corrobora el envejecimiento del sector es el incremento de los traductores con más de diez años de antigüedad en esa actividad. Si en el año 2009 suponían el 56,4%, en el 2015 han pasado a ser el 72,6%. La crisis económica parece haber producido una reducción significativa de nuevos traductores. Si en el 2009 había un 20,6% de traductores que llevaban cinco o menos años de antigüedad, en el 2015 este porcentaje se reduce hasta el 12%.



Cuadro 5. Años de antigüedad como traductor.

Puede verse con detalle esta evolución en la tabla siguiente, que *historifica* el periodo de crecimiento económico desde el 1997 hasta el 2008, con un crecimiento de más de 13 puntos de los traductores con menos de 10 años de antigüedad, y el comienzo de la crisis a partir de esa fecha, con la reducción de nuevos traductores, como antes ya se ha apuntado.

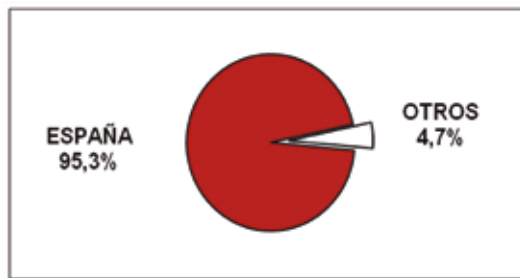
Cuadro 6. Años de antigüedad como traductor entre periodos.

Considerando la variable sexo, es significativo el mayor peso de las mujeres entre los perfiles de traductores con menos años de 10 años antigüedad, que refleja el similar incremento que se produjo en los años anteriores de formación de estos profesionales en las titulaciones de traducción e interpretación y de las filologías.

	HOMBRE	MUJER
Entrevistas por sexo	112	122
	(%)	(%)
Menos de 10 años	24,1	30,3
Más de 10 años	75,9	69,7

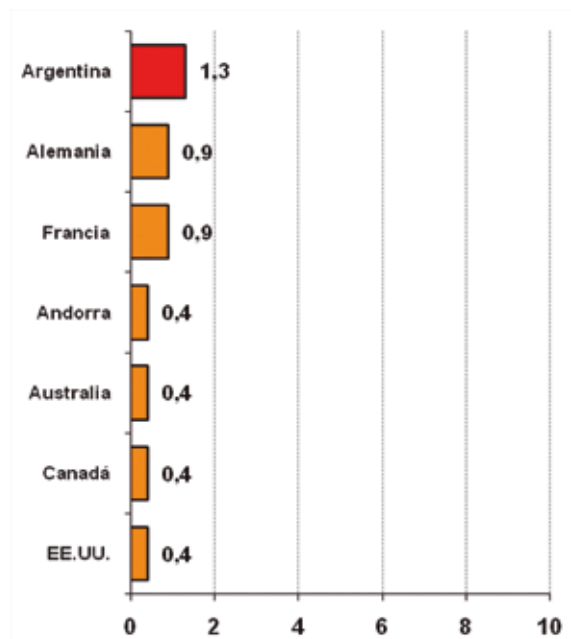
Cuadro 7. Años de antigüedad como traductor por sexo.

La mayoría de los traductores, el 95,3%, son de nacionalidad española. Este dato ha cambiado con respecto al año 2009, en el que los traductores españoles representaban el 85,8% de la profesión. La crisis también parece haber afectado a los traductores de otras nacionalidades.



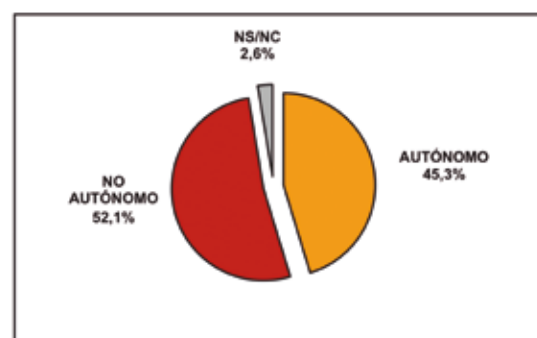
Cuadro 8. Composición por país de origen.

Si analizamos ese 4,7% de traductores, vemos que la mayoría, un 3,4%, tienen nacionalidades no hispanohablantes, siendo las lenguas predominantes el inglés o el francés.



Cuadro 9. Otros países.

Por último, la variable de régimen fiscal da cuenta de un mayor peso de los traductores no autónomos, el 52,1%, sobre los autónomos, que son el 45,3%. Este dato no ha cambiado con respecto al anterior Libro Blanco.



Cuadro 10. Composición del régimen fiscal.

En este tema hay diferencias significativas por sexo. Las traductoras son en su mayoría autónomas, con un 55,7%, en comparación con los hombres, que sólo lo son el 33,9%. Por otra parte, la mayoría de

los traductores que lo hacen como dedicación exclusiva son autónomos, el 75,8%.

	HOMBRE	MUJER
Entrevistas por sexo	112 (%)	122 (%)
Autónomo	33,9	55,7 [^] _{ii}
No autónomo	64,3	41,0 ⁱⁱ _v

Cuadro 11. Distribución por sexo y régimen fiscal.

	EXCLUSIVA	NO EXCLUSIVA
Total entrevistas	66 (%)	168 (%)
Autónomo	75,8	33,3 ⁱⁱ _v
No autónomo	19,7	64,9 [^] _{ii}

Cuadro 12. Distribución por dedicación y régimen fiscal.

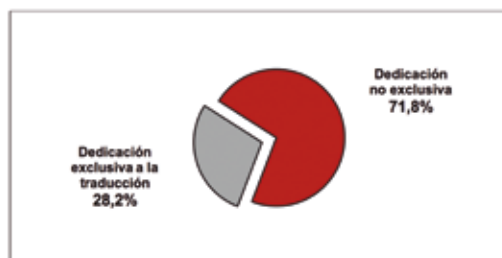
2. CÓMO TRABAJAN

La fotografía profesional nos muestra dos tipos fundamentales de profesionales de la traducción. Aquellos que se dedican en exclusiva y los que consideran la traducción una segunda o tercera ocupación, o un complemento de actividad e ingresos a su trabajo principal, y que son mayoría.

En comparación con los datos del anterior estudio del año 2009¹¹, vemos que se ha reducido de forma considerable el perfil de los traductores exclusivos pasando de un 37,5% a un 28,2% y que ha aumentado en consecuencia, en casi diez puntos,

¹¹ Libro Blanco de la traducción editorial en España. Ministerio de Cultura, 2010. Encuesta a traductores realizada en el año 2009.

el porcentaje de los traductores con dedicación no exclusiva, pasando del 62,5% a un 71,8%. Es plausible suponer que la crisis económica ha sido una de las causas de este cambio en los perfiles.



Cuadro 13. Dedicación exclusiva a la traducción.

Si analizamos los datos desde la perspectiva de las tres décadas en las que tenemos información, vemos que la exclusividad o no exclusividad ha vuelto a niveles próximos a los de la década de los noventa.

	1997	2008	2015
Base: Total entrevistas	274 (%)	614 (%)	234 (%)
Exclusiva	25,2	37,5	28,2 ^v _{ii}
No exclusiva	74,1	62,5	71,8 [^] _{ii}

Cuadro 14: Dedicación exclusiva a la traducción. Comparativa.

Al cruzar estos perfiles por la variable de sexo podemos ver que el traductor en exclusiva es con mayor frecuencia mujer que hombre. Este dato es relevante ya que refuerza la «feminización de la profesión» apuntada antes desde los datos sociodemográficos de este informe.

	HOMBRE	MUJER
Total entrevistas	112 (%)	122 (%)
Exclusiva	18,8	36,9 [^] _{ii}
No exclusiva	81,3	63,1 ⁱⁱ _v

Cuadro 15: Dedicación exclusiva por sexo.

Entender y conocer bien la existencia de varios perfiles de traductores es muy relevante para luego percibir los diversos niveles de exigencia contractual y de defensa de derechos entre unos u otros. Desde los datos podemos deducir cuatro perfiles básicos, ordenados aquí por su mayor o menor importancia demográfica.

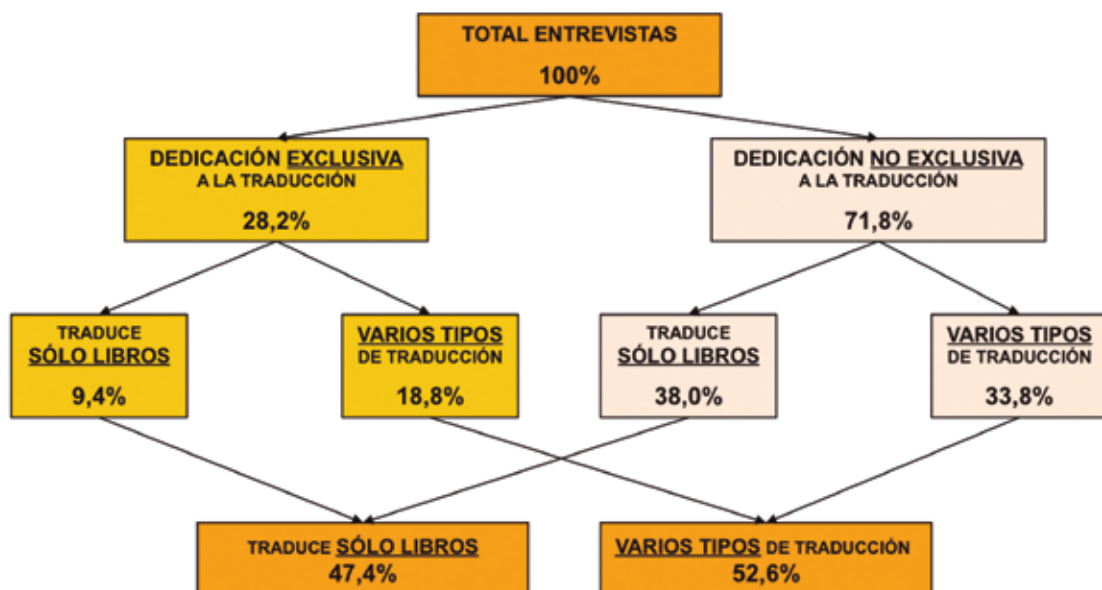
- **Traductores no exclusivos que sólo traducen libros.** Suponen el 38% y son el perfil mayoritario. Este perfil, aunque es el que tiene más peso estadístico, es también el más heterogéneo en cuanto al número de libros traducidos. Este perfil se ha incrementado con respecto a los datos del 2009 (26,7%) en más de diez puntos.
- **Traductores no exclusivos que realizan varios tipos de traducción.** Son el 33,8% y son el segundo perfil mayoritario. El peso del perfil se mantiene similar a los datos del 2009 (35,8%).
- **Traductores exclusivos que realizan varios tipos de traducción.** Representan el 18,8%. Su importancia se ha

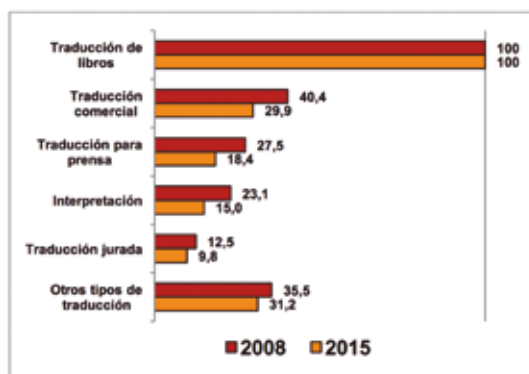
reducido drásticamente, en casi doce puntos, en comparación con los datos del 2009 (30,6%).

- **Traductores exclusivos que sólo traducen libros.** Son el 9,4% y el perfil minoritario en la profesión. Es un perfil que ha crecido ligeramente en comparación con los datos del 2009 (6,8%)

El trabajo de traductor se desarrolla en diversas actividades profesionales. Preguntados sobre los tipos de traducción que han realizado a lo largo de su actividad traductora, como podemos observar en el cuadro 17, el oficio se materializa en distintas actividades. Son significativas las diferencias que se han producido en estos siete años con la disminución de la importancia de las traducciones comerciales en casi diez puntos, las traducciones para la prensa en ocho puntos, la interpretación también en ocho puntos y en menor medida, pero también disminuyendo, las traducciones juradas y los otros tipos de traducciones.

Cuadro 16. (Abajo). Exclusividad profesional y tipo de traducciones.





Cuadro 17. Tipos de traducciones efectuadas.

Es indudable que la crisis económica ha afectado también a este sector. Las empresas españolas, sobre todo las pymes¹², han sufrido especialmente esta crisis, miles de ellas cerraron su actividad o se vieron obligadas a reducir muchos de los costes en servicios externos, entre los que se encontraban los trabajos de traducción, tanto comercial como de intérpretes.

Por otra parte, la contracción del mercado interno en lo que se refiere a bienes de consumo y bienes de equipo importados ha reducido en consonancia la demanda de las traducciones que necesariamente articulan las gestiones de venta de cualquier producto o servicio producido en otros países. Aunque la tendencia económica parece que ha cambiado¹³ y se afianza la recuperación iniciada en el 2014 y parece que crece también el gasto del consumo privado, esta bonanza aún no se traduce en un incremento esperable de la demanda de trabajo a los traductores.

¹² *Retrato de las PYME 2015*. Ministerio de Industria, Turismo y Energía. http://www.ipyme.org/publicaciones/retrato_pyme_2015.pdf

¹³ *Informe de la situación de la economía española*. Informe 2015. Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas. <http://www.minhap.gob.es/Documentacion>

Por otra parte, la prensa también ha sufrido su particular y peculiar crisis. La prensa «de papel» sigue perdiendo lectores año a año a favor de la prensa *online*¹⁴. El modelo de negocio basado en los ingresos por venta de ejemplares y espacios publicitarios está en declive, pero el nuevo modelo digital no genera ingresos suficientes. En este sector se han reducido de forma considerable las plantillas de periodistas y se han reducido drásticamente los costes de producción de contenidos informativos y el seguimiento de noticias que suelen tener trabajos de traducción como añadidos. A esta reducción de trabajadores se une la exigencia de que los nuevos perfiles de periodistas deben desempeñar actividades en otro tiempo más especializadas, como son los trabajos de traducción.

Pero también es cierto que se siguen intensificando los flujos de demanda de información traducida que sigue generando la globalización. A pesar de la crisis, los intercambios comerciales con las áreas de Asia-Pacífico y con Norteamérica, pero también con el resto de países europeos, sigue aumentando y esta realidad implica que va a crecer la demanda de este tipo de traducciones comerciales y de interpretación. El previsible cierre del acuerdo TTIP con los Estados Unidos, incrementará de forma exponencial esta demanda de traducciones.

Cómo ha afectado la crisis económica a los traductores puede verse también en el cuadro 18. Con el incremento de los traductores que se dedican en exclusiva a la traducción de libros y la disminución de los que realizan otros tipos de traducción. La traducción de libros es una actividad cuyos demandantes son en su mayoría

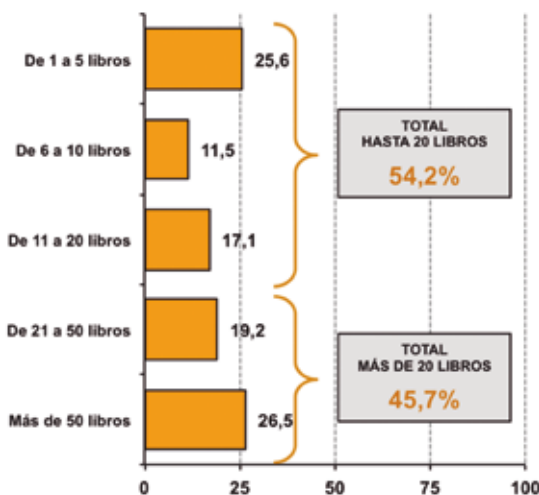
¹⁴ Desde el comienzo de la crisis los diarios impresos han visto reducidas sus ventas en más de un 30 % y su difusión en casi un 40 %. El sector ha perdido 4,3 millones de lectores. Estudio General de Medios (EGM 2015).

editoriales, y el sector del libro, aunque también ha sufrido de forma considerable la crisis en el número de ventas y facturación, no ha reducido la demanda de traducciones, o al menos no tanto como los otros sectores demandantes: las empresas con intercambios comerciales fuera de España o los medios de comunicación.

	2008	2015
Base: Total entrevistas	614	234
(%)	(%)	(%)
Sólo traducción de libros	33,6	47,4
Varios tipos traducción	66,4	52,6

Cuadro 18. Tipo de traducciones.

Con respecto a la experiencia acumulada como traductores en lo que se refiere al número de libros traducidos a lo largo de toda la carrera profesional, casi la mitad de los traductores ha trabajado en más de 20 libros a lo largo de su carrera, aunque se ha incrementado de forma significativa el porcentaje de traductores con más de 50 libros traducidos, que era en el 2009 de 19,3% y ahora es del 26,5%. Son los traductores que a lo largo de estos seis años han superado esa frontera de los 50.



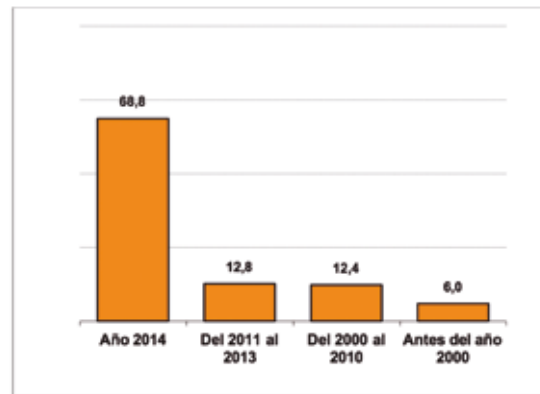
Cuadro 19. Número de libros traducidos en su carrera.

Aunque la media de 37 libros traducidos se mantiene prácticamente idéntica a la del 2009, este dato no define con exactitud un perfil de traductor, ya que la desviación típica de la misma es muy alta.

	2008	2015
Base: Total entrevistas	614	234
Media	Media	Media
Media libros traducidos total	37,1	37,8

Cuadro 20. Media de libros traducidos.

Si centramos los datos en el año 2014, vemos que el 68,8% de los traductores efectuó alguna traducción ese año y el 31,2% restante no efectuó ninguna traducción.



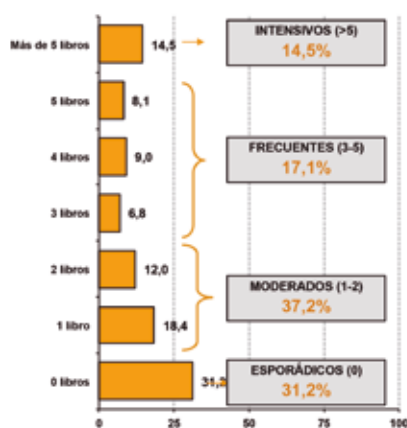
Cuadro 21. Traducción de libros año 2014.

Cuando analizamos por perfil cuántos libros ha traducido el profesional durante el año pasado (2014) nos encontramos con claridad con cuatro perfiles de traductor de libros. Estos perfiles nos van a ayudar durante este estudio a comprender la diversidad de situaciones con respecto a las cláusulas contractuales de derechos de autor:

- **Traductores intensivos** son aquellos que han traducido más de 5 libros durante el pasado año y que representan el 14,5%. Este porcentaje se ha reducido en dos puntos con respecto al año 2009. La media de libros traducidos al año para este perfil es

de 7,7 libros. Esta media se ha reducido en 2 libros con respecto al año 2009, que entonces era de 9,8.

- **Traductores frecuentes** son los que han traducido entre 3 y 5 libros durante el año 2014. Representan el 17,1%. Este perfil se ha reducido de forma considerable, en diez puntos, ya que su peso en el 2009 era del 27,1%. La media de libros por año es de 3,6 libros. Y se mantiene prácticamente igual que en el 2009.
- **Traductores moderados** son aquellos que han traducido 1 o 2 libros en 2014. Representan el 37,2% por lo es un perfil que ha incrementado su peso estadístico en tres puntos con respecto al 2009. Su media de libros por año es de 1,4 y es similar al año 2009.
- **Traductores esporádicos** son los que, aunque han realizado trabajos de traducción en alguna ocasión, no tradujeron ningún libro durante el pasado año. Representan el 31,2% y han crecido en casi diez puntos con respecto al año 2009.



Cuadro 22. Perfiles por número de libros traducidos en el año 2014.

Por grupos de edad, los traductores esporádicos y moderados es más frecuente que sean mayores de 45 años. Así, entre

los esporádicos, los mayores de 56 años representan el 52%, más de la mitad de este perfil. Entre los intensivos, el grupo de edad más frecuente es el de 46 a 55 años, con un peso también significativo de traductores más jóvenes, de entre 36 y 45 años. Tenemos por tanto un perfil de edad de entre 36 y 55 años que representan el 58,5%.

EDAD					
	TOTAL	Tipo de traductor (por nº de libros traducidos al año)			
		Esporádico	Moderado	Frecuente	Intensivo
Base: Total entrevistas	234	73	71	37	53
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Menos de 35 años	9,8	4,1	12,7	16,2	9,4
De 36 a 45 años	21,8	13,7	19,7	35,1	26,4
De 46 a 55 años	29,5	30,1	29,6	24,3	32,1
De 56 a 65 años	22,6	31,5	22,5	8,1	20,8
Más de 65 años	16,2	20,5	15,5	16,2	11,3

Cuadro 23. Perfiles por grupos de edad y número de libros traducidos.

La variable sexo viene a inclinar un mayor peso de las mujeres entre los traductores frecuentes o intensivos y un mayor peso de los hombres entre los esporádicos o moderados.

SEXO					
	TOTAL	Tipo de traductor (por nº de libros traducidos al año)			
		Esporádico	Moderado	Frecuente	Intensivo
Base: Total entrevistas	234	73	71	37	53
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Hombre	47,9	54,8	50,7	37,8	41,5
Mujer	52,1	45,2	49,3	62,2	58,5

Cuadro 24. Perfiles por grupos de edad y número de libros traducidos.

Por otra parte, es lógica la exclusividad de la ocupación entre los perfiles de traductores intensivos y la no exclusividad entre los traductores esporádicos o moderados. Sin embargo, es relevante señalar que un 9,6% de traductores esporádicos lo son en exclusiva y que por lo tanto el año 2014 no han tenido trabajo aunque tal vez si algún ingreso por el cobro de derechos de autor de trabajos anteriores. Un 15,5% de traductores moderados, es decir, que

han traducido 1 o 2 libros el año pasado, también lo son en exclusiva.

Es relevante puntualizar una cuestión que todos los traductores saben muy bien: que el número de libros traducidos no tiene una relación directa con los ingresos ya que se suele cobrar un adelanto sobre derechos de autor. No es lo mismo tener la fortuna de traducir un previsible best-seller que va a vender miles o millones de ejemplares que un ensayo cuyas ventas no pasarán de una primera edición tipo de 1200 o 1500 ejemplares. El trabajo objetivo puede ser el mismo y sin embargo los ingresos no lo son.

Si nos volvemos a centrar en el año de traducción del último libro, se puede comprobar que los traductores que no pertenecen a asociaciones han tenido menos trabajo de traducción de libros el año 2014.

	ASOCIADO	NO ASOCIADO
Base: Total entrevistas	128 (%)	106 (%)
Año 2014	78,1	57,5 ↓
Del 2011 al 2013	10,2	16,0
Del 2000 al 2010	8,6	17,0
Antes del año 2000	3,1	9,4

Cuadro 25. (Arriba). Libro traducido último año.

Los que no traducen en exclusiva tienen este trabajo más espaciado en el tiempo y han realizado también menos traducciones el año 2014.

	EXCLUSIVA	NO EXCLUSIVA
Total entrevistas	66 (%)	168 (%)
Año 2014	89,4	60,7 ↓
Del 2011 al 2013	3,0	16,7 ↑
Del 2000 al 2010	6,1	14,9 ↑
Antes del año 2000	1,5	7,7 ↑

Cuadro 26. (Arriba). Libro traducido último año por exclusividad.

En las tablas siguientes puede verse la directa correlación lógica entre la cantidad de libros traducidos y la situación laboral, siendo la situación de autónomo la mayoritaria entre los traductores frecuentes e intensivos. Y siendo sólo los intensivos quienes pueden dedicarse con mayor frecuencia a dicha actividad de traductor con exclusividad.

68

Cuadro 27. (Abajo). Tipo de traductor y nivel de exclusividad.

EXCLUSIVIDAD DE LA OCUPACIÓN					
	TOTAL	Tipo de traductor (por nº de libros traducidos al año)			
		Esporádico	Moderado	Frecuente	Intensivo
Base: Total entrevistas	234 (%)	73 (%)	71 (%)	37 (%)	53 (%)
Exclusiva	28,2	9,6 ↓	15,5 ↓	43,2	60,4 ↑
No Exclusiva	71,8	90,4 ↑	84,5 ↑	56,8	39,6 ↓

Cuadro 28. (Abajo). Tipo de traductor y régimen laboral.

ALTA EN EL RÉGIMEN DE AUTÓNOMOS					
	TOTAL	Tipo de traductor (por nº de libros traducidos al año)			
		Esporádico	Moderado	Frecuente	Intensivo
Base: Total entrevistas	234 (%)	73 (%)	71 (%)	37 (%)	53 (%)
Autónomos	45,3	20,5 ↓	38,0	67,6 ↑	73,6 ↑
No Autónomos	52,1	76,7 ↑	60,6	29,7 ↓	22,6 ↓

3. LOS INGRESOS

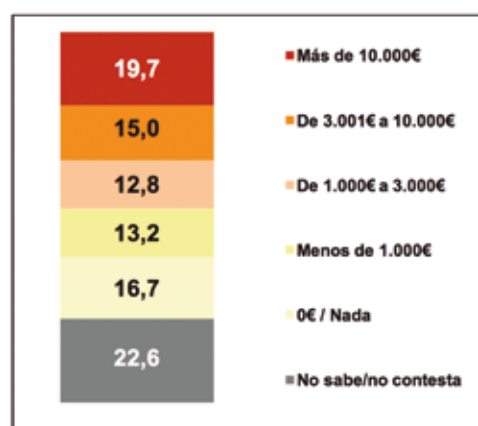
Vamos a ver ahora, en el sensible capítulo de los ingresos, hasta qué punto ha afectado la crisis de forma dramática a los ingresos medios del traductor. Basta apuntar algunos datos de contexto para entender el porqué. Desde el 2010 se han perdido un 30,5% de las ventas en literatura¹⁵. Así lo revela el informe del *Merca- do Interior del Libro en España* de 2014 de la Federación de Gremios de Editores de España (FGEE), con una caída acumulada de 1000 millones de euros en la facturación entre 2008 y 2013, cerca de un 40%. En la actualidad, la recuperación no se ha incrementado ni un 1%.

Aunque el porcentaje de títulos que son traducciones de otros idiomas distintos al español se redujo menos de cuatro puntos, pasando del 24,8% en el 2008 al 21,2% en el 2014, tanto el número global de títulos como la venta de ejemplares cayeron como nunca desde que se tienen datos estadísticos sobre la cuestión.

Si en el 2008 se editaron 367460000 ejemplares, en el 2014 los editados se redujeron a 226590000. Si en el 2008 se vendieron 240660000 ejemplares, las ventas en el 2014 se quedaron en algo más de la mitad: 153620000. Y esta tendencia apenas ha cambiado ligeramente en positivo en el 2015.

En consecuencia la media de ingresos brutos para un traductor, que era en el 2009 de 10854 €, en el 2015 se ha reduci-

do a 5319 €. Si vamos a los diversos rangos por perfil de ingresos, vemos que en un rango de más de 10000 € estaban en el 2009 el 24,8% de los traductores y hoy son el 19,7%. De entre 10000 € y 3000 € estaban el 31,4% y hoy son 15%. Pero lo más negativo de esta comparativa es que con menos de 3000 € de ingresos en el 2009 estaban el 21,8% de los traductores y hoy son el 26%. Y el 16,7% tuvo 0 € de ingresos.



Cuadro 29. Intervalos de ingresos.

Por supuesto, esta media es muy diferente cuando los traductores lo son en exclusiva o no. Si nos centramos en los que su actividad principal es la traducción, los que, por número de libros traducidos, hemos definido como intensivos, podemos decir que pertenecen al creciente colectivo de los trabajadores «milleuristas».

	EXCLUSIVA	NO EXCLUSIVA
Base: Entrevistas por exclusividad	66	168
Media	12852 ↑	2360 ↓

Cuadro 30. (Arriba). Intervalos de ingresos por exclusividad.

¹⁵ *Merca- do Interior del Libro en España 2014*. Federación de Gremios de Editores de España. <http://federacioneditores.org/datos-estadisticos.php>

Cuadro 31. (Abajo). Intervalos de ingresos por perfil.

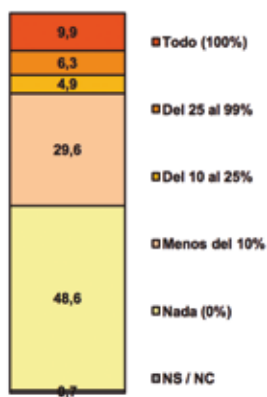
	TOTAL	Tipo de traductor (por nº de libros traducidos al año)			
		Esporádico	Moderado	Frecuente	Intensivo
Base: Total entrevistas	234	73	71	37	53
	Media	Media	Media	Media	Media
Ingresos brutos traducción libros	5319	52 ↓	2356 ↓	7237	15203 ↑

El 52,1% de los traductores son asalariados con otras ocupaciones y sus ingresos como traductor son un complemento o un segundo ingreso. Pero si nos centramos de nuevo en los traductores en exclusiva, que en su mayoría son autónomos y representan como ya vimos el 45%, su renta media de 12852 €, deducidos gastos y costes en Seguridad Social, se queda en unos ingresos netos de menos de 9000 €¹⁶ y estaría por debajo de la renta media de los autónomos en España, que la Agencia Tributaria estima en 10000 € en el año 2015¹⁷. Comparado este ingreso bruto con el que percibía un traductor autónomo en el 2009, que era de 14321 € vemos que se ha producido una considerable pérdida de renta en este perfil de traductor.

Al indagar qué porcentaje de estos ingresos profesionales obtenidos en el año 2014 de la traducción de libros proviene de las liquidaciones percibidas por derechos de autor, vemos que la mayoría, el 48,6%, no recibieron ninguna cantidad en concepto de derechos de autor.

70

Base: Obtuvo ingresos por traducción libros en 2014 (142)



Cuadro 32. Intervalos de ingresos por derechos.

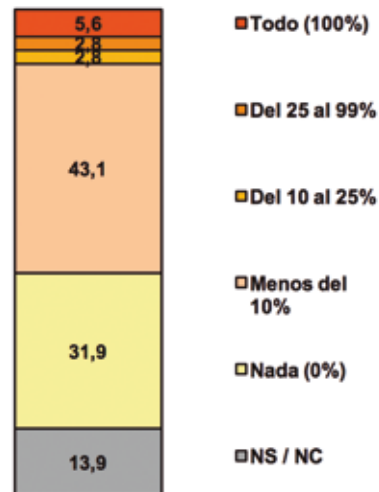
¹⁶ Considerando la media de 12852 € y la estimación de unos gastos de Seguridad Social de 3000 € y 1000 € de gastos profesionales.

¹⁷ Una vez deducidos también los gastos profesionales y el coste de la Seguridad Social.

Y, de los que sí obtuvieron ingresos por este concepto de derechos, para el 29,6% de los traductores apenas supuso el 10% o menos de sus ingresos. Para un 5% supuso entre un 10% y un 25% y sólo para el 10% estos importes supusieron el total de sus ingresos. Hay que considerar y repetir otra vez que este dinero es muy variable y no depende tanto de su trabajo en número de libros como del tipo de contrato y del porcentaje de derechos que se haya firmado.

Si desglosamos cuántos de estos ingresos provienen de las liquidaciones percibidas por derechos de autor de la explotación digital de libros, se constata que este porcentaje es muy bajo, ya que para el 43,1% de los traductores es menos del 10% de los ingresos y no han percibido ingreso alguno el 31,9%. Solo el 11,2% de los traductores recibieron más del 10% en derechos de autor por explotación digital.

Base: Obtuvo ingresos por derechos de autor digitales en 2014 (72)



Cuadro 33. Intervalos de ingresos digitales.

Es relevante destacar en este punto la revolución que ha supuesto el libro digital en el sector. En el modelo de negocio

tradicional «de libro de papel», el autor¹⁸ podía cobrar un 10% del PVP del libro y un traductor entre un 5% y un 7%¹⁹ si son trabajos sobre autores de dominio público, o entre el 1,5% y el 3% por ciento en autores con derechos vivos. El editor se quedaría el 30% del PVP del libro, de ahí se cubren costes de corrección, diseño, maquetación, impresión, promoción y gestión de almacenamiento, envíos, devoluciones, etc. En este porcentaje se incluyen también los costes de traducción de la obra. El distribuidor y punto de venta se lleva el 60% del PVP del libro y de ahí se cubre los costes de transporte de ida y de vuelta al lugar de venta, red comercial, infraestructura del punto de venta, promociones en punto de venta y los recursos humanos necesarios para vender ese libro.

Pero en el libro digital²⁰ todos estos porcentajes ya no tienen ni el mismo sentido ni el mismo peso en el PVP final²¹. Fuentes diversas estiman que en este tipo de publicación el autor cobra por derechos el 25% del PVP del libro digital, que pueden ser netos o una vez descontadas las comisio-

nes de los puntos de venta, distribuidoras o librerías *online*. Pero estos porcentajes de derechos pueden subir hasta el 35% o el 50% si es impresión bajo demanda o plataformas de lectura en *streaming*. La distribución ingresaría por este formato de libro entre el 15% y el 65%, ya que las variables que se incluyen son muy diversas y dependen de los servicios que estas plataformas de distribución ofrecen a los editores o los países desde los que se efectúa la descarga. El editor en este formato dependerá mucho de lo que este ofrezca al autor y de los porcentajes que cobren las plataformas de venta. En este caso desaparece prácticamente el punto de venta físico, que en el libro de papel era la librería tradicional. Es relevante también apuntar la paradoja de que el IVA del libro digital es el 21% y no del 4% como en el libro impreso. En el caso de los traductores se suele doblar el porcentaje aplicado en papel, si antes se ofrecía un 0,5% o un 1%²², ahora se ofrece el 1% o el 2% respectivamente, aunque el traductor pierde con estos porcentajes participación sobre el PVP, ya que el precio del libro digital está por debajo o muy por debajo de su respectivo en papel.

Durante el año 2014 poco más de la mitad de los traductores recibió de las editoriales algún documento relativo a las liquidaciones por derechos de autor.

¹⁸ El autor es el creador de un contenido, sea un escritor, un ilustrador o un fotógrafo, etc. Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual. Aprobado por Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril.

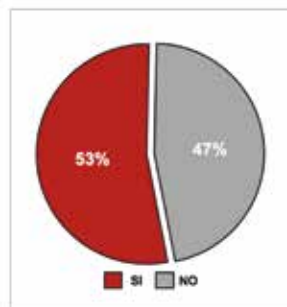
¹⁹ Según tirada.

²⁰ Grupo de trabajo sobre el libro electrónico. http://www.mcu.es/libro/docs/MC/Observatorio/pdf/LIBRO_ELECTRONICO_2010.pdf

²¹ «El libro electrónico, por su propia naturaleza, admite modelos de comercialización diversos y más flexibles que los permitidos por el libro impreso. Por un lado, admite la reproducción del libro de forma sencilla y a muy bajo coste; por otro, Internet permite su difusión masiva e instantánea. Si bien el control de la reproducción y distribución de ejemplares plantea un escenario sustancialmente distinto al del libro impreso, es el control de su difusión masiva a través de Internet el verdadero reto desde el punto de vista jurídico».

http://www.mcu.es/libro/docs/MC/Observatorio/pdf/LIBRO_ELECTRONICO_2010.pdf

²² Aunque ACE Traductores estima deseable entre un 1,5% y el 3%.



Cuadro 34. Documento derechos autor.

Siendo este porcentaje significativamente superior entre los traductores asociados que entre los no asociados.

	ASOCIADO	NO ASOCIADO
Base: Total entrevistas	128 (%)	106 (%)
SI	68,8	34,9 \downarrow
NO	31,3	65,1 \uparrow

Cuadro 35. Documento derechos autor por asociado o no.

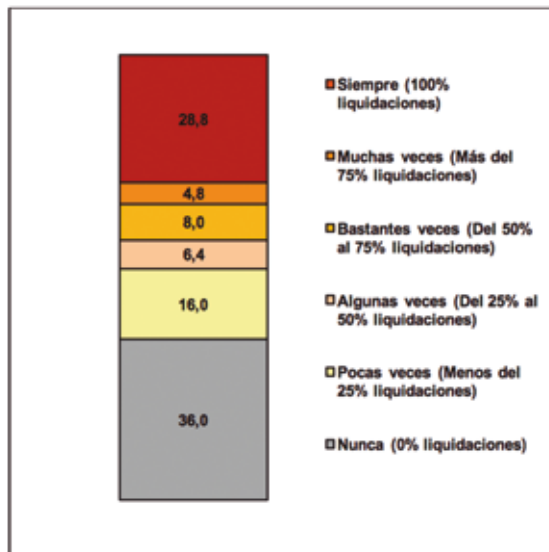
Y lógicamente la recepción de estos documentos relativos a las liquidaciones por derechos de autor es muy superior entre los traductores intensivos o frecuentes que entre los moderados y esporádicos.

De entre los que han recibido este documento, sólo se les ha detallado de modo específico «siempre» o «muchas veces» qué cantidades corresponden a la explotación en papel y cuáles a la explotación digital de los libros al 33,6 % de los traductores. A la mayoría, el 52%, «nunca» o «pocas veces» se les ha detallado de forma diferencial estos derechos.

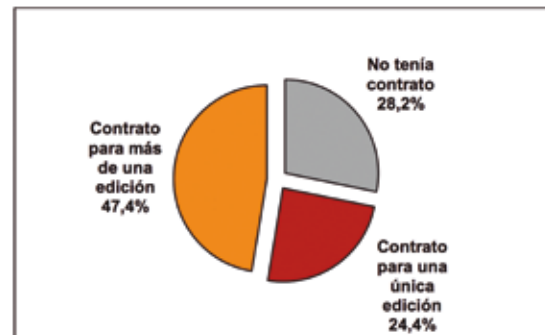
Pero la situación de una parte importante de traductores es aún más precaria, ya que el 28,2% de los traductores trabajaron en su última traducción sin haber firmado ningún contrato.

	TOTAL	Tipo de traductor (por nº de libros traducidos al año)			
		Esporádico	Moderado	Frecuente	Intensivo
Base: Total entrevistas	234 (%)	73 (%)	71 (%)	37 (%)	53 (%)
SI	53,4	32,9 \downarrow	39,4 \downarrow	78,4 \uparrow	83,0 \uparrow
NO	46,6	67,1 \uparrow	60,6 \uparrow	21,6 \downarrow	17,0 \downarrow

Cuadro 36. (Arriba). Documento derechos autor por perfil.



Cuadro 37. Documento derechos frecuencia.



Cuadro 38. Tipo de contrato.

Los traductores que no se dedican en exclusiva a la traducción, quienes no pertenecen a asociaciones y aquellos que trabajan de manera menos frecuente son los que en mayor medida trabajan sin contrato. Aunque las relaciones entre las editoriales y los traductores se basan en una re-

lación de probada confianza y prolongada en el tiempo, los contratos verbales mercantiles implican una gran incertidumbre y precariedad, ya que cada parte los puede interpretar de un modo distinto y las condiciones pueden dejar de estar claras con el paso del tiempo. Además, el traductor no tiene certeza de los derechos de autor que cobrará ni de poder reclamar ante algún desacuerdo.

Si nos centramos ahora en los años 2013 y 2014, constatamos que más de la mitad de los traductores, el 56%, ha firmado algún contrato en los dos últimos años.

	TOTAL	Tipo de traductor (por nº de libros traducidos al año)			
		Esporádico	Moderado	Frecuente	Intensivo
Base: Total entrevistas	234 (%)	73 (%)	71 (%)	37 (%)	53 (%)
No tenía contrato	28,2	38,4	35,2	13,5 ↓	15,1 ↓
Contrato para una única edición	24,4	31,5	29,6	16,2	13,2 ↓
Contrato para más de una edición	47,4	30,1 ↓	35,2	70,3 ↑	71,7 ↑

Cuadro 39. (Arriba). Tipo de contrato por perfil

	PERTENECE	NO PERTENECE
Total entrevistas	128 (%)	106 (%)
No tenía contrato	14,1	45,3 ↑
Contrato para una única edición	21,1	28,3
Contrato para más de una edición	64,8	26,4 ↓

Cuadro 40. Tipo de contrato por pertenencia a asociación.

Comparando datos de 2009 con 2015 apenas hay diferencias significativas en esta cuestión. La situación por lo tanto no ha mejorado, se mantiene ese 27% o 28% de traductores que no firman contrato.

	2008	2015
Base: Total entrevistas	614 (%)	234 (%)
No tenía contrato	27,2	28,2
Contrato para una única edición	24,4	24,4
Contrato para más de una edición	48,4	47,4

Cuadro 41. Tipo de contrato, variación año.



Cuadro 42. Firma de contratos años 2013-2014.

Quienes pertenecen a alguna asociación y trabajan de manera más frecuente o intensiva son principalmente aquellos que han firmado contratos de traducción de libros en este periodo de tiempo.

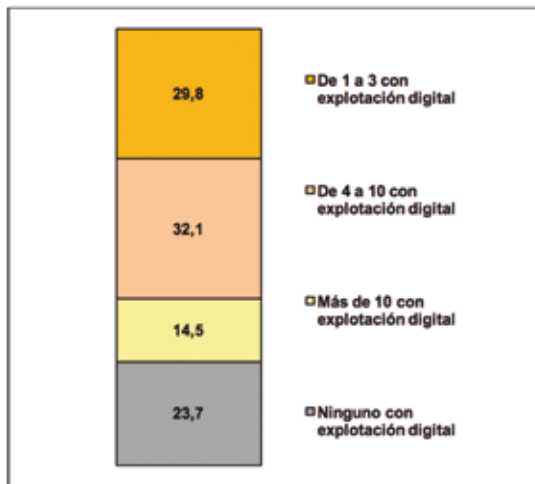
	ASOCIADO	NO ASOCIADO
Base: Total entrevistas	128 (%)	106 (%)
ALGÚN CONTRATO	71,8	36,8 ↓
NINGUNO	28,1	63,2 ↑

Cuadro 43. Firma de contratos años 2013-2014.

	TOTAL	Tipo de traductor (por n° de libros traducidos al año)			
		Esporádico	Moderado	Frecuente	Intensivo
Base: Total entrevistas	234	73	71	37	53
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
ALGÚN CONTRATO	56,0	0,0 \downarrow	73,3 \uparrow	91,9 \uparrow	84,9 \uparrow
NINGUNO	44,0	100,0 \uparrow	26,8 \downarrow	8,1 \downarrow	15,1 \downarrow

Cuadro 44. Firma de contratos años 2013-2014 por perfil.

Y, del total de traductores que ha firmado algún contrato en los dos últimos años, más del 75% de los contratos firmados recogen la explotación digital de la traducción.



Cuadro 45. Contratos con explotación digital.

El 50,4% de los traductores ha firmado en alguna ocasión algún contrato que recoge la explotación digital de la traducción. Además, son los traductores con dedicación exclusiva, los que pertenecen a asociaciones y los que traducen de forma

frecuente o intensiva quienes han firmado en mayor medida algún contrato con explotación digital.



Cuadro 46. Tipo de contrato con explotación digital, variación año.

Y son los asociados, con un 66,4%, y los traductores intensivos o frecuentes, el 78,4%, quienes han firmado algún contrato con cláusulas de explotación digital.

	ASOCIADO	NO ASOCIADO
Base: Total entrevistas	128	106
	(%)	(%)
Alguno	66,4	31,1 \downarrow
Ninguno	33,6	68,9 \uparrow

Cuadro 47. (Arriba). Tipo de contrato con explotación digital. Asociado y no asociado.

Cuadro 48. (Abajo). Tipo de contrato con explotación digital. Perfil de traductor.

	TOTAL	Tipo de traductor (por n° de libros traducidos al año)			
		Esporádico	Moderado	Frecuente	Intensivo
Base: Total entrevistas	234	73	71	37	53
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Alguno	50,4	21,9 \downarrow	45,1	78,4 \uparrow	77,4 \uparrow
Ninguno	49,6	78,1 \uparrow	54,9	21,6 \downarrow	22,6 \downarrow

ACE Traductores recomienda la necesidad de diferenciar entre los contratos de explotación de obras en formato de papel firmados en su día, de aquellos que puedan firmarse a partir de ahora, incluyendo la explotación en formato digital. Existen en la actualidad muchas editoriales que consideran la explotación de los derechos digitales como un «formato más» entre los tradicionales –tapa dura, bolsillo, rústica, etc.–. La asociación también recomienda el requerimiento de una liquidación positiva a partir de la primera explotación –descarga, lectura en línea, etc.–.

Aunque hay excepciones, por lo general los editores contemplan la cesión de los derechos digitales –y, en consecuencia la explotación por un nuevo canal– como una cesión más por la que el traductor no tiene que percibir ningún anticipo; de esta forma, el traductor no percibe liquidaciones positivas por sus derechos de autor hasta que no se cubre el anticipo por las ventas de x ejemplares en papel y en digital. Una práctica considerada desde las asociaciones como «desproporcionada e incompatible con el espíritu de la Ley de Propiedad Intelectual». Los contratos de ampliación de la explotación de los derechos digitales están incluyendo cambios a la hora de calcular los porcentajes de derechos de autor, modificaciones que tienen como consecuencia un importante descenso retributivo para el traductor»²³ como vamos a ver en los datos siguientes del capítulo 4.

4. DERECHOS DE AUTOR EN EL ÁMBITO DIGITAL

Antes de pasar a analizar los datos referidos a la encuesta a traductores, es pertinente apuntar algunas pinceladas generales de contexto. Desde el punto de vista

²³ http://www.mcu.es/libro/docs/MC/Observatorio/pdf/LIBRO_ELECTRONICO_2010.pdf

de la oferta, el número de títulos editados creció en un 1,9% en 2014, sin embargo el libro digital ha caído un 3,3%. Y el número de ejemplares de las tiradas se ha reducido en un 31% desde 2010. En 2010, la tirada media de los libros era de 2103 ejemplares. El año pasado, la cifra bajó hasta los 1451 ejemplares. Un 31% de recorte²⁴. Esta reducción tiene su correlación evidente en los derechos de autor.

Además el precio del libro también ha sufrido una reducción relevante. Si el precio medio en 2005 era de 17,10 € y en 2010 era de 22,33 €, el año 2014 este precio se redujo hasta los 19,84 € de media. En una década, el precio del libro de papel apenas ha subido un 16%. Puede ser curioso comparar este incremento con los incrementos que ha sufrido por ejemplo el precio del pan o una entrada de cine en este periodo. El pan, a pesar del aumento de la diversificación ha pasado de costar (la barra de 250 g) 0,30 € a 0,70 €. Una entrada de cine ha pasado de costar una media de 3,90 € a 7 €²⁵.

Los precios de los libros en formato digital suelen ser un 28% inferiores al libro en papel, y están en torno a 16,20 €, aunque la variabilidad de ese precio es muy diversa²⁶ y puede haber precios un 50% o un

²⁴ *Panorámica de la edición española de libros*. Ministerio de Educación y Cultura. 2014. Por ejemplo, en libros de creación literaria, el número de títulos publicados ha subido un 3,9%, pero el número de ejemplares por edición ha bajado hasta 809. En 2010, la tirada media era de 2081, la caída ha sido del 54,2%. Las repercusiones sobre derechos de autor o sobre los adelantos que cobran los traductores son obvias.

²⁵ Fuente INE. Índice de Precios al Consumo.

²⁶ La encuesta realizada por el gremio de editores hace algunos años ya adelantaba lo que iba a pasar: «En 2010, el precio será un 30% inferior para un tercio de las editoriales encuestadas (el 35%) y un 50% más barato para un 24% más de ellas. Estas cifras se mantienen básicamente iguales en 2010 y en 2011. Un 6% de las editoriales establecerá rangos de precio fijo. Los

70% más bajos que el libro de papel. Otras fuentes reducen el precio medio del libro digital a los 6,99 €, pero, en apariencia, a pesar de estos precios, no se ha producido en España un crecimiento de ventas importante. La estrategia de precios en este formato sigue siendo heterogénea. La discusión sobre cuánto menos debe costar un libro electrónico para ser una alternativa al de papel sigue estando muy abierta en el sector. Lo relevante es que mientras la vida del libro de papel depende de la tirada y de su «tiempo vivo» en el punto de venta y en el stock, la vida comercial de un libro digital es indefinida y por lo tanto su precio debería tener en cuenta esta virtualidad, y también los contratos de traducción.

76 Pero la debilidad de este formato sigue estando en la demanda. En nuestro país, por diversas razones cuya explicación y análisis en profundidad superan los límites del presente trabajo, se está normalizando la adquisición pirata de libros digitales sujetos a propiedad y derechos de autor. Pero las estadísticas del mercado de Francia, Alemania e Italia muestran que la facturación del *e-book* apenas sobrepasa el 5%, un dato parecido al español.

Por el contrario, en EE.UU. el libro electrónico es alrededor del 20% del mercado de las ventas según la edición más reciente de BookStats²⁷. En el Reino Unido, el 50% de los hogares poseen una tableta y la producción digital está en torno al 20% del mercado de libros. Pero, en Francia, la facturación del libro electrónico solo supone un 3% de todo el mercado y los lectores franceses tienen solo 6 000 000 de

precios señalados en este caso van desde 2,99 € a 19,99 €». *Encuesta sobre el libro digital. Impacto de la digitalización en el catálogo, canales de distribución y de venta y política de precios*. 2009. Federación de Gremios de Editores de España.

²⁷ Y alcanzando hasta el 30% en algunas categorías (como ficción para adultos).

tabletas y 500 000 *e-readers*, menos que España teniendo más población lectora. En Alemania, el mercado digital de *e-books* representó cerca del 5% del mercado editorial alemán, pero según algunos estudios solo el 3,5% de la población compra *e-books* regularmente²⁸. En Italia, la cuota de mercado era apenas del 4% en 2013. Las críticas por parte de los usuarios son unánimes en estos países: «falta de catálogo y precios aún demasiado altos».

Pero hasta el dimensionamiento de este uso y este mercado sigue siendo muy controvertido en España al margen de lo facturado por las editoriales. Si analizamos los datos de equipamiento electrónico en los hogares, podemos ver que el 22,4% ya tiene «lector de libros electrónicos»²⁹ y todos los estudios detectan que su uso irá en aumento³⁰. Sin embargo, este dato, como ya sabemos, no tiene su aparente correlato en la venta de libros digitales.

Si tocamos otra fuente y miramos los datos del observatorio de hábitos de lectura, el 7% de los libros leídos fueron descargados de Internet³¹. Un 11,7% de la

²⁸ <http://www.lesen.net/ebook-news/e-book-wuste-deutschland-studie-6174/>

²⁹ Y el 77,8% de los hogares (casi 12,5 millones de viviendas) utiliza banda ancha (ADSL, red de cable...) <http://www.ine.es/prensa/np933.pdf>

³⁰ Los datos sobre lectura digital son similares en todos los países, mostrando una progresión constante. Los estudios desarrollados en Francia (SNE, 2013; Baromètre SOFIA, 2013; Institut GfK, 2013), Alemania (AWA, 2013), España (Hábitos de compra, 2013) o EE.UU. (PEW, 2013). Los estudios sobre el desarrollo de dispositivos de lectura móvil (Forrester, 2013) confirman también una progresión constante, según la cual el 60% de la población en EE.UU. y el 42% en Europa poseerán en 2017 una tableta. (Fuente: *Nube de Lágrimas, club de lectura en la nube. Lectores digitales y lectura social*. Fundación Germán Sánchez Ruipérez, 2014).

³¹ Federación de Gremios de Editores de España. *Hábitos de lectura y compra de libros en España 2012*.

población de 14 o más años afirma leer libros en soporte digital y los lectores en soporte digital de libros han aumentado en dos años 6,4 puntos. El formato más leído es el *e-reader* (6,6%). Entre los que sí pagan sus libros electrónicos, solo pagan 4,5 de cada 10 libros que leen, los otros 5,5 los consiguen gratuitamente. Los entrevistados que tienen un *e-book* leen al año en total 16 libros de media. De ellos, 8 los leen en su lector electrónico. Así que no se comprarán muchos libros en formato digital, pero sí se leen cada vez más libros en este formato, aunque sin comprarlos, sin pagar derechos

Y para terminar esta breve fotografía en «blanco y negro», tirando a gris, del sector, tomando las cifras de un estudio de la consultora GfK³², se estima que se «bajan» 335 millones de contenidos de libros de ocio (sin tener en cuenta los libros profesionales ni de enseñanza), con un valor aproximado de estos contenidos de 2680 millones de euros y un cálculo del «lucro cesante» basado en la estimación de *qué comprarías si no pudieras acceder gratuitamente al contenido* de 79 millones de euros en la compra de libros físicos y 21 millones de euros en la compra de libros digitales. Esta situación, evidentemente, también está afectando de forma indirecta pero muy negativa a los ingresos y los tipos de contratos que firman los traductores.

En este contexto, es importante apuntar lo que las asociaciones de traductores están recomendando a sus asociados tener en cuenta a la hora de firmar sus contratos:

- El traductor cobra un porcentaje que oscila entre el 0,5% y el 1,5% del

³² GfK. *Consumo de contenidos digitales en España*. Marzo, 2015. <http://lacoalicion.es/wp-content/uploads/resumen-ejecutivo-observatorio-2014.pdf>

PVP sin IVA de cada ejemplar vendido. Para la edición digital se tiende a doblar este porcentaje aplicado al libro de papel ofreciendo el 1% o el 2%, muy por debajo del porcentaje que se lleva un autor para este formato de libro. ACE traductores recomienda:

- «Revisar los derechos de cesión para el libro digital, multiplicando al menos en un 2,5 los derechos de cesión aplicados en el libro en papel».
- Es necesario diferenciar entre los contratos de explotación de obras en formato papel firmados en su día, de aquellos que puedan firmarse a partir de ahora, incluyendo la explotación en formato digital; existen en la actualidad muchas editoriales que consideran la explotación de los derechos digitales como un formato más entre los tradicionales –tapa dura, bolsillo, rústica, etc.–.
- «Revisar la duración del contrato de cesión digital hasta situarse en valores inferiores o equivalentes a los establecidos en el contrato de edición en papel, en ningún caso con una duración superior». Las cesiones deben ser por un corto periodo de tiempo (uno o dos años, como máximo), porque no se sabe por dónde va a discurrir el nuevo modelo de negocio del libro.
- Se deben ceder los derechos solo para formato de libro electrónico. Si las empresas editoriales tratan de comprar la licencia para descarga de móvil u otro formato, se recomienda hacer en un contrato diferente y a precio mayor.
- El autor debe exigir tener un control de descargas/ventas, teniendo acceso al contador de descargas (algo técnicamente muy sencillo porque la plataforma –el editor– solo tendría que facilitar la clave de acceso).

- Si se fija un anticipo por la cesión de la licencia, el autor empezará a cobrar cuando se amortice el anticipo. De no existir anticipo (que será lo más frecuente) el autor debe exigir liquidación positiva desde la primera descarga. «La cesión de los derechos digitales no puede considerarse como un contrato de edición, sino como contratos de licencia de cesión de derechos digitales, ya que el contenido que se distribuye y vende no tiene límites y, por lo tanto, no puede fijarse un número mínimo ni máximo de ejemplares. En consecuencia, la cesión de derechos digitales debe ser independiente del anticipo a cuenta de los derechos de la edición en papel».³³
- El traductor, además de un anticipo semejante, equivalente a un número mínimo de descargas, habrá de tener en cuenta el precio del libro de papel y el precio del libro digital para calcular la equivalencia de ambos porcentajes. El ejemplo que figura es válido *mutatis mutandis* para escritor y traductor. Por ejemplo: si un libro de papel cuesta 21 euros, el 10% de derechos de autor son 2,10 euros. Si descargar un libro digital cuesta 7 euros, el 30% equivale a los mismos 2,10 euros.

4.1. Duración de la cesión de derechos de explotación digital

Este marco de requisitos o exigencias mínimas nos servirán para entender mejor los siguientes datos de la encuesta. Así, en el cuadro 49 se puede ver que casi la mi-

dad, un 44,7%, de los contratos firmados con explotación digital de la traducción tienen una duración de entre 11 y 15 años. Aunque también es relevante señalar la ambigüedad de un 15,1% de contratos en los que no se especifica la duración de los derechos.



Cuadro 49. Duración de la cesión de derechos de explotación digital.

Se entiende también la diferencia de esta cesión según sean traductores asociados o no. Entre los no asociados se incrementa considerablemente el porcentaje de contratos en los que no se especifica la duración de la cesión y también de contratos de más de 15 años.

	ASOCIADO	NO ASOCIADO
Base: Total contratos	222 (%)	62 (%)
Hasta 2 años	1,4	0,0
De 3 a 5 años	6,3	9,7
De 6 a 10 años	19,4	25,8
De 11 a 15 años	49,5	27,4 ↓
Más de 15 años	2,3	6,5
No se especificaba la duración	13,1	22,6
Otras respuestas	8,1	8,1

Cuadro 50. Duración de derechos digitales y asociación.

³³ Los entrecorchetos de los puntos anteriores son citas de: http://www.mcu.es/libro/docs/MC/Observatorio/pdf/LIBRO_ELECTRONICO_2010.pdf

Entre los asociados, la mayoría, el 49,5%, tienen contratos de cesión de entre 11 a 15 años. Este porcentaje se reduce hasta el 27,4% en los no asociados.

IVA. El 43,3% utiliza como base la facturación neta o ingresos netos al editor. Pero de estos, al 82,9% no se les facilita información sobre dicha facturación.

	TOTAL	Tipo de traductor (por nº de libros traducidos al año)			
		Esporádico	Moderado	Frecuente	Intensivo
Base: Total contratos	284 (%)	16 (%)	70 (%)	76 (%)	122 (%)
Hasta 2 años	1,1	0,0	0,0	3,9	0,0
De 3 a 5 años	7,0	6,3	7,1	5,3	8,2
De 6 a 10 años	20,8	18,8	15,7	30,3	18,0
De 11 a 15 años	44,7	25,0	51,4	32,9	50,8
Más de 15 años	3,2	0,0 ↓	5,7	2,6	2,5
No se especificaba la dur	15,1	37,5	17,1	15,8	10,7
Otras respuestas	8,1	12,5	2,9 ↓	9,2	9,8

Cuadro 51. Estratificación por duración de derechos digitales y tipo de traductor.

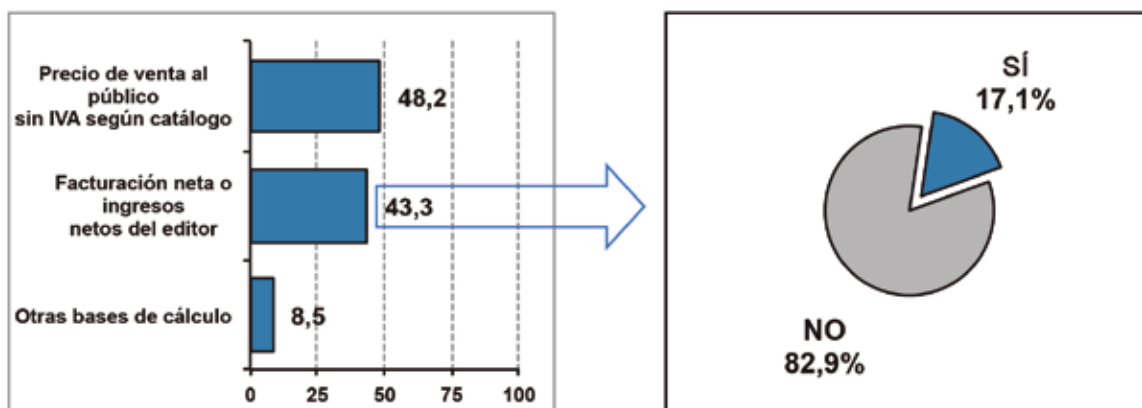
En el siguiente cuadro 51 volvemos a apreciar la relación directamente proporcional entre el tipo de traductor y el incremento del porcentaje de contratos ambiguos en los que no se especifica la duración de los derechos digitales. El 37,5% de los traductores esporádicos firman contratos de este tipo.

4.2. Distribución de la base de cálculo de derechos de autor en explotación digital

Para casi la mitad de los contratos, el 48,2%, la base de cálculo de estos derechos es el precio de venta al público sin

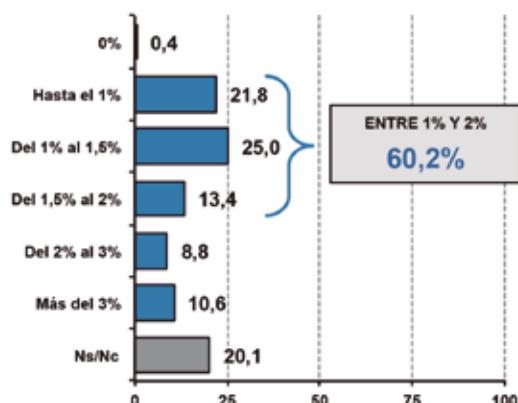
4.3. Distribución del porcentaje de derechos de autor estipulado para la explotación digital

El 21,8% de los traductores cobra hasta un 1% de derechos de explotación digital, similar a los derechos del libro en papel. Pero la mayoría, el 60,2%, cobra menos del 2%. Apenas se cumple la recomendación de ACE Traductores antes apuntada de «revisar los derechos de cesión para el libro digital, multiplicando al menos en un 2,5 los derechos de cesión aplicados en el libro en papel».



Cuadro 52. Estratificación de la base de cálculo de derechos de autor en explotación digital.

	TOTAL	Tipo de traductor (por nº de libros traducidos al año)			
		Esporádico	Moderado	Frecuente	Intensivo
Base: Total contratos	284	16	70	76	122
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Nada (0%)	0,4	0,0	0,0	0,0	0,8
Hasta el 1%	21,8	12,5	18,6	25,0	23,0
Del 1% al 1,5%	25,0	18,8	7,1 ↓	27,6	34,4
Del 1,5% al 2%	13,4	6,3	15,7	11,8	13,9
Del 2% al 3%	8,8	6,3	8,6	9,2	9,0
Más del 3%	10,6	6,3	20,0	10,5	5,7
Ns/Nc	20,1	50,0 ↑	30,0	15,8	13,1



Cuadro 53. Porcentaje de los derechos de autor para la explotación digital.

Sin embargo, esta recomendación la siguen y logran registrar en el contrato en mucha mayor medida los traductores asociados. El 22,1% de los asociados tienen cláusulas que superan el 2% frente a tan sólo el 3,2% de los no asociados. La mayoría de estos últimos, el 40,3%, desconocen el porcentaje firmado.

	ASOCIADO	NO ASOCIADO
Base: Total contratos	222	62
	(%)	(%)
Nada (0%)	0,5	0,0
Hasta el 1%	22,1	21,0
Del 1% al 1,5%	24,3	27,4
Del 1,5% al 2%	16,7	1,6 ↓
Del 2% al 3%	10,8	1,6 ↓
Más del 3%	11,3	8,1
Ns/Nc	14,4	40,3 ↑

Cuadro 54. Porcentaje de derechos de autor para la explotación digital y asociación.

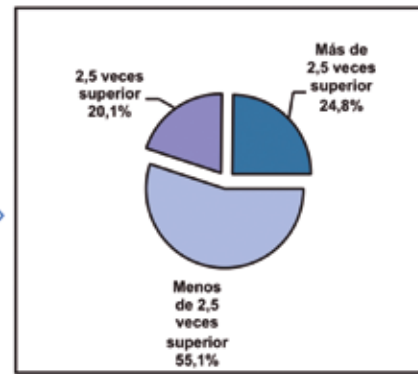
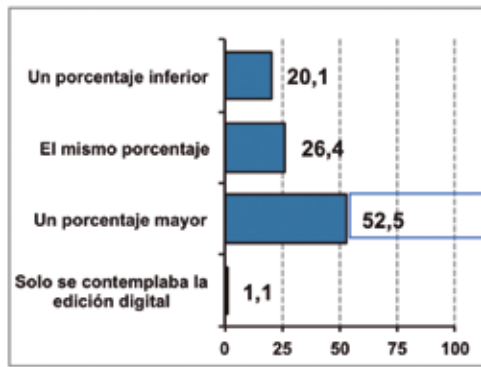
Cuadro 55. (Arriba). Porcentaje de derechos de autor para la explotación digital y tipo de traductor.

La mayoría de los traductores esporádicos, el 50%, desconoce el porcentaje de derechos digitales que han firmado. Esta ignorancia se reduce en perfiles de traductores más intensivos y frecuentes.

4.4. Distribución de los derechos de autor en edición digital en comparación con la edición en papel

El 52,5% de los entrevistados tienen firmado un porcentaje mayor de derechos de autor para las ediciones digitales que para la edición en papel. Pero si precisamos cuánto supone este porcentaje de incremento con respecto a la edición de papel, vemos que para el 55,1% este porcentaje es menos de 2,5 veces superior. En este tema, es relevante destacar que el 46,5% de los traductores ha firmado un porcentaje igual o inferior al de la edición en papel, lo que podría suponer un perjuicio económico para sus intereses.

Estos datos son muy diferentes según estén o no asociados los traductores. La mayoría de los asociados, el 62,6%, suele firmar porcentajes superiores de derechos digitales, en cambio, solo el 16,1% de los no asociados suele conseguir estos porcentajes. La mayoría de estos últimos, el 80,6% suele firmar o bien el mismo o un porcentaje inferior de derechos de digitales.



Cuadro 56. (Arriba). Derechos digitales con respecto a los derechos en papel.

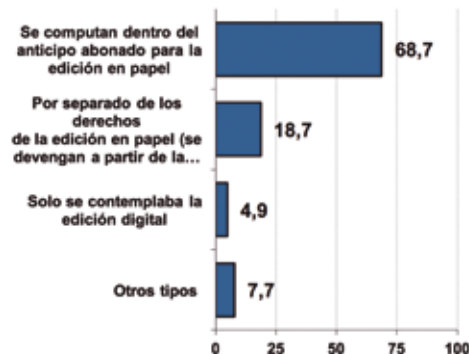
4.5. Tipo de liquidación acordada para ingresos de derechos de autor en edición digital

	ASOCIADO	NO ASOCIADO
Base: Total contratos	222 (%)	62 (%)
Un porcentaje inferior	15,3	37,1 [↑]
El mismo porcentaje	21,6	43,5 [↑]
Un porcentaje mayor	62,6	16,1 [↓]
Solo edición digital	0,5	3,2

Como se puede observar en el cuadro 59, hay una clara costumbre de computar dentro del anticipo abonado para la edición en papel los derechos de autor de la edición digital. Esto es lo habitual para el 68,7% de los traductores. Solo el 18,7% recibe liquidaciones por separado, como se sugiere por ACE Traductores.

Cuadro 57. Derechos digitales respecto a los derechos en papel y asociación.

Por perfil de traductor, podemos ver que la mayoría de los esporádicos, el 56,3%, cobra un porcentaje inferior de derechos digitales a los derechos de la edición en papel.



Cuadro 58. (Abajo). Derechos digitales respecto a los derechos en papel y tipo de traductor.

Cuadro 59. (Arriba). Tipo de liquidación de los derechos de autor en ediciones digitales.

	TOTAL	Tipo de traductor (por nº de libros traducidos al año)			
		Esporádico	Moderado	Frecuente	Intensivo
Base: Total contratos	284 (%)	16 (%)	70 (%)	76 (%)	122 (%)
Un porcentaje inferior	20,1	56,3 [↑]	11,4	17,1	22,1
El mismo porcentaje	26,4	18,8	34,3	32,9	18,9
Un porcentaje mayor	52,5	25,0 [↓]	51,4	50,0	58,2
Solo edición digital	1,1	0,0	2,9	0,0	0,8

Aunque para la mayoría de los traductores, asociados o no, la liquidación se computa dentro del anticipo abonado para la edición en papel, el porcentaje de liquidaciones digitales separadas de la edición en papel es más alto entre los asociados que entre los no asociados, siendo esta diferencia de 13,5 puntos.

	ASOCIADO	NO ASOCIADO
Base: Total contratos	222 (%)	62 (%)
Papel	66,2	77,4
Separado	21,6	8,1 \Downarrow
Digital	5,9	1,6
Otros tipos	6,3	12,9

Cuadro 60. (Arriba). Tipo de liquidación de los derechos de autor en ediciones digitales y asociación.

Al analizar esta cuestión por tipo de traductor, constatamos que el ser un traductor intensivo no te hace más exigente a la hora de firmar que las liquidaciones de la edición digital no se computen dentro del anticipo abonado para la edición en papel. La mayoría de los intensivos, el 76,2%, acuerda que los ingresos de derechos de autor en edición digital se computen dentro de la edición en papel.

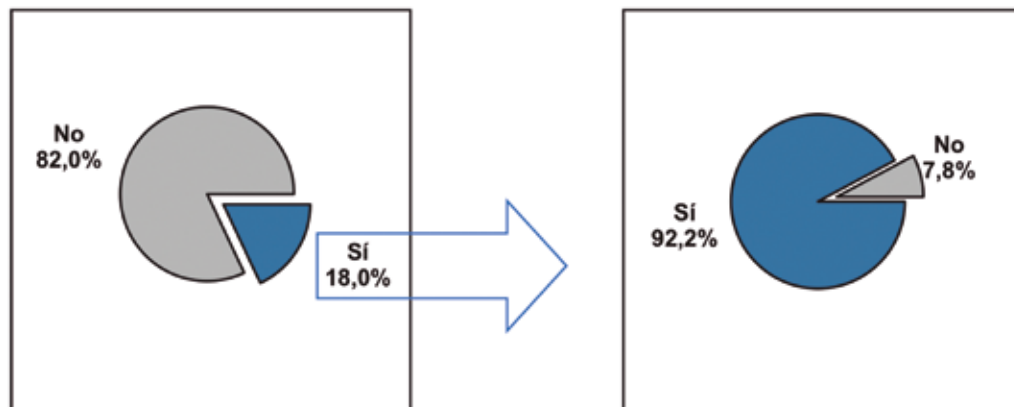
4.6. La negociación de las cláusulas relativas a la explotación digital

En el 82% de los contratos, el traductor no trata de negociar las cláusulas relativas a la explotación digital. El escaso 18% que sí lo hizo tuvo en cuenta la información proporcionada por las asociaciones.

82

	TOTAL	Tipo de traductor (por n° de libros traducidos al año)			
		Esporádico	Moderado	Frecuente	Intensivo
Base: Total contratos	284 (%)	16 (%)	70 (%)	76 (%)	122 (%)
Papel	68,7	56,3	62,9	64,5	76,2
Separado	18,7	31,3	22,9	21,1	13,1
Digital	4,9	0,0 \Downarrow	4,3	6,6	4,9
Otros tipos	7,7	12,5	10,0	7,9	5,7

Cuadro 61. (Arriba). Tipo de liquidación de derechos de autor en ediciones digitales y tipo de traductor.



Cuadro 62. (Arriba). Negociación de las cláusulas relativas a la explotación digital. Gráfico de la derecha, consideración de la información proporcionada por las asociaciones.

Sin embargo, estar asociado no implica en la mayoría de los casos tener capacidad de presión para materializar en una cláusula la información proporcionada por las asociaciones. Tan solo un 19,8% de los asociados trató de negociar un porcentaje. El dato de los que negociaron esta cláusula no estando asociados es significativamente menor, el 11,3%. Este dato viene a demostrar la dificultad para negociar las cláusulas relativas a la explotación digital. La asociación no tiene en último término el poder o la capacidad de presión y negociación que suele tener un sindicato sectorial.

	ASOCIADO	NO ASOCIADO
Base: Total contratos	222	62
	(%)	(%)
SI	19,8	11,3
NO	80,2	88,7

Cuadro 62. Negociación de las cláusulas relativas a la explotación digital y asociación.

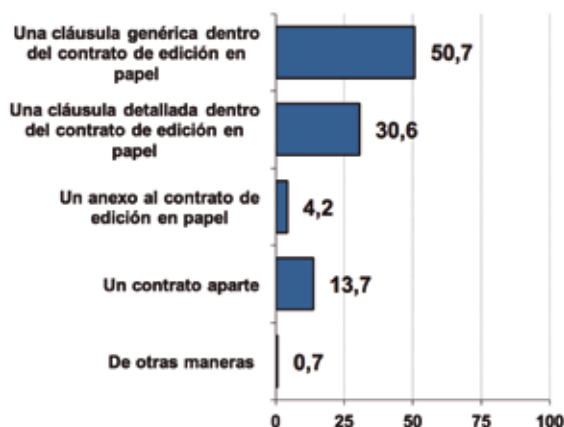
En este tema no hay grandes diferencias entre los diversos tipos de traductores a la hora de negociar las cláusulas relativas a la explotación digital. Pero los traductores intensivos muestran una mayor predisposición a la negociación porque quizá estén más acostumbrados y tengan una relación más habitual o cercana con el interlocutor de la editorial. Un 23% de los traductores intensivos suelen negociar esa cláusula.

	TOTAL	Tipo de traductor (por nº de libros traducidos al año)			
		Esporádico	Moderado	Frecuente	Intensivo
Base: Total contratos	284	16	70	76	122
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
SI	18,0	18,8	12,9	14,5	23,0
NO	82,0	81,3	87,1	85,5	77,0

Cuadro 63. Negociación de las cláusulas relativas a la explotación digital y tipo de traductor.

4.7. Modo de inclusión en el contrato de la cesión de la explotación digital

El 50,7% de los contratos firmados incluye en una cláusula genérica la explotación digital dentro del contrato de la edición en papel. Si sumamos la cláusula genérica a la cláusula detallada dentro del mismo contrato, podemos decir que el 81,3% no tiene un contrato aparte que regule la cesión de derechos de explotación digital. Solo un 13,7% lo incluye en un contrato aparte. En este tema, las recomendaciones de las asociaciones solo han conseguido que al menos exista una cláusula detallada o un anexo al mismo contrato.



Cuadro 64. Modo de inclusión de la explotación digital en el contrato.

Los traductores asociados consiguen en sus contratos tener cláusulas detalladas de cesión de derechos digitales o contra-

tos aparte en mayor medida que los no asociados. Así, el 36% de los asociados firman contratos con cláusulas detalladas, frente a un 11,3% si no lo están. El 17,6% de los asociados logran firmar contratos aparte para la explotación de los derechos digitales, en cambio, los no asociados no logran firmar ningún contrato de este tipo.

	ASOCIADO	NO ASOCIADO
Base: Total contratos	222	62
	(%)	(%)
Cláusula genérica	42,3	80,6 [↑]
Cláusula detallada	36,0	11,3 [↓]
Anexo	3,6	6,5
Contrato aparte	17,6	0,0 [↓]
Otras maneras	0,5	1,6

Cuadro 65. (Arriba). Modo de inclusión de la explotación digital en el contrato y asociación.

Por tipo de traductor, la diferencia más significativa es que los intensivos firman más contratos con cláusulas anexas y más contratos aparte para la explotación de los derechos digitales que los traductores esporádicos, frecuentes o moderados.

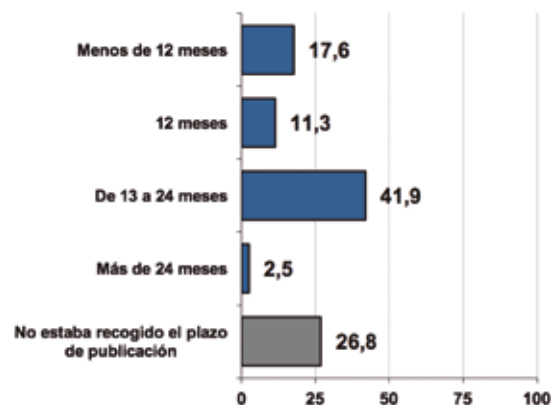
	TOTAL	Tipo de traductor (por nº de libros traducidos al año)			
		Esporádico	Moderado	Frecuente	Intensivo
Base: Total contratos	284	16	70	76	122
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Cláusula genérica	50,7	68,8	52,9	42,1	52,5
Cláusula detallada	30,6	18,8	37,1	42,1	21,3 [↓]
Anexo	4,2	0,0 [↓]	0,0 [↓]	1,3	9,0
Contrato aparte	13,7	6,3	10,0	14,5	16,4
Otras maneras	0,7	6,3	0,0	0,0	0,8

Cuadro 66. Modo de inclusión de la explotación digital en el contrato y asociación.

4.8. Plazo de publicación de la obra previsto en el contrato

La mayoría de los contratos firmados, el 41,9%, especifican que el plazo de publicación de la obra sea de 13 a 24 meses, pero también es relevante apuntar que

un 26,8% de los contratos no recogen el plazo de publicación. Esta ausencia va repercutir de forma negativa en el control o la planificación del cobro de los derechos por parte del traductor.



Cuadro 67. Plazo de publicación de la obra previsto en el contrato.

La mayoría de los traductores que pertenecen a una asociación, el 47,7%, cierran los contratos con una fecha de publicación de entre 13 a 24 meses.

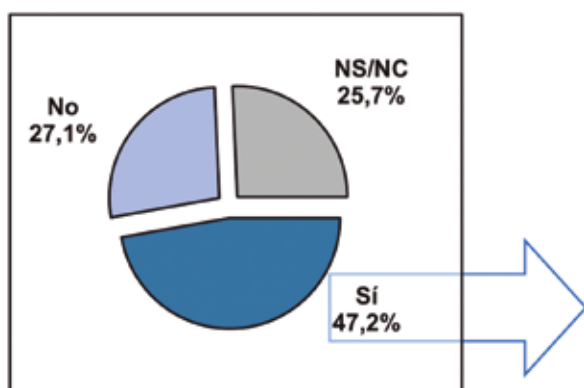
Pero hay un 30,6% de no asociados que firman cláusulas de publicación de menos de 12 meses, este tipo de traductor suele coincidir con los traductores más esporádicos cuya traducción no ha sido tanto una demanda de la editorial como una oferta del propio traductor de una obra ya traducida por él de *motu proprio*. Por otra parte, el 32,3% de los traductores no aso-

ciados firman contratos que no recogen la fecha estimada de la publicación del libro.

	ASOCIADO	NO ASOCIADO
Base: Total contratos	222 (%)	62 (%)
Menos de 12 meses	14,0	30,6 [^] _{ii}
12 meses	10,4	14,5
De 13 a 24 meses	47,7	21,0 ⁱⁱ _v
Más de 24 meses	2,7	1,6
No estaba recogido	25,2	32,3

Cuadro 68. (Arriba). Plazo de publicación de la obra previsto en el contrato y asociación.

En el cuadro 69, vemos que el 37,5% de los traductores esporádicos firman con-



tratos sin definir el plazo de publicación. Por el contrario, el 50% de los traductores intensivos, que son los más profesionalizados, suelen firmar contratos con fecha de publicación de 13 a 24 meses.

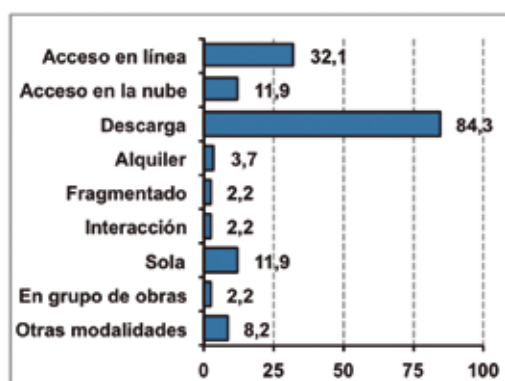
	TOTAL	Tipo de traductor (por nº de libros traducidos al año)			
		Esporádico	Moderado	Frecuente	Intensivo
Base: Total contratos	284 (%)	16 (%)	70 (%)	76 (%)	122 (%)
Menos de 12 meses	17,6	25,0	27,1	21,1	9,0 ^v _{ii}
12 meses	11,3	12,5	12,9	13,2	9,0
De 13 a 24 meses	41,9	18,8 ^v _{ii}	44,3	31,6	50,0
Más de 24 meses	2,5	6,3	4,3	0,0 ^v _{ii}	2,5
No estaba recogido	26,8	37,5	11,4 ^v _{ii}	34,2	29,5

Cuadro 69. Plazo de publicación de la obra previsto en el contrato y tipo de traductor.

4.9. Distribución por formato digital disponible al público.

La mayoría de los traductores, el 47,2%, sabe que la obra traducida está en formato digital disponible. Sin embargo, es importante apuntar que hay un 25,7% de traductores que desconocen si la obra está o no en formato digital. El formato de distribución habitual suele ser la descarga para el 84,3% de las traducciones.

Cuadro 70. (Abajo). Publicación en formato digital disponible para el público. Gráfico de la derecha, tipo de formato o modalidad de publicación digital.



En cambio, la mitad de los traductores asociados, el 49,1%, saben que el libro traducido está en formato digital disponible al público. Este porcentaje es inferior en los no asociados, que además tienen un mayor desconocimiento de esta cuestión. El 35,5% no saben si está o no la edición digital disponible al público.

	ASOCIADO	NO ASOCIADO
Base: Total contratos	222 (%)	62 (%)
SI	49,1	40,3
NO	27,9	24,2
NS/NC	23,0	35,5

Cuadro 71. Disponibilidad de formato digital al público y asociación.

4.10. Recepción de las liquidaciones separadas en ediciones digitales y en papel

De la mayoría de los contratos firmados en los que se recogía la explotación digital de la traducción, el 51,1%, aún no se han liquidado derechos. Sin embargo, de los que sí han cobrado, al 36,6% de los traductores esta liquidación se le ha hecho en conjunto y tan solo al 12,3% se le hizo una liquidación separada entre papel y digital como sugieren las asociaciones.

De este porcentaje tan bajo, el concepto definido en dicha liquidación fue o bien por derechos digitales, o por *e-book* y otras respuestas. El resto de traductores o no sabe o no recuerda en detalle dicho concepto. Una vez más se constata que la cuestión de los derechos digitales se sigue considerando una cuestión «menor», integrada o poco diferenciada de los derechos del libro de papel.

Los traductores asociados, en mayor proporción que los no asociados, cobran la liquidación por separado, y los traductores con un perfil más esporádico son los que de forma habitual cobran estas liquidaciones de manera conjunta e indiferenciada.

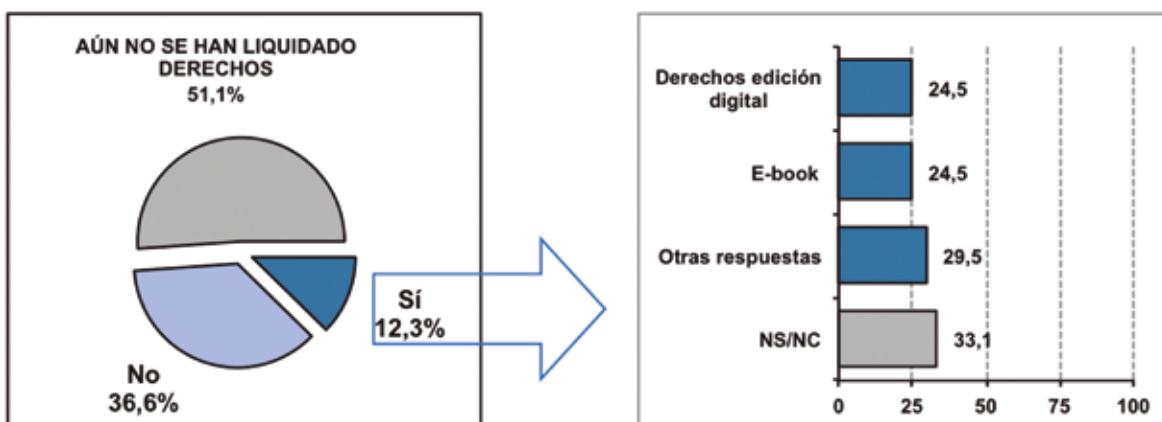
	ASOCIADO	NO ASOCIADO
Base: Total contratos	222 (%)	62 (%)
SI	13,5	8,1
NO	34,7	43,5
AÚN NO	51,8	48,4

Cuadro 73. Recepción de liquidaciones separadas de la edición en papel y la asociación.

4.11. Editorial para la que se realizó la traducción.

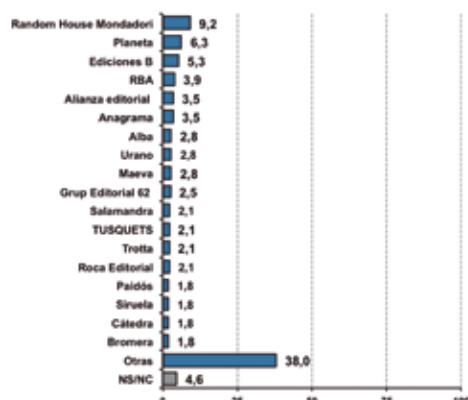
Random House Mondadori es la editorial que más contratos ha gestionado: el 9,2%. Le siguen Planeta con el 6,3% y Ediciones B con un 5,3%. Tras este escalón se sitúa un amplio grupo de editoriales de mediano tamaño que facturan también un porcentaje relevante de los contratos. Pasado ese escalón del 2% se encuentran las pequeñas editoriales que en su con-

86



Cuadro 72. Recepción de liquidaciones separadas de la edición en papel y la digital. Gráfico de la derecha, concepto concreto que figura en la liquidación.

junto representan el 38% de los contratos firmados por los traductores, más de un tercio del total.



Cuadro 74. Editorial que encargó la traducción.

5. ASOCIACIONES DE TRADUCTORES Y SOCIEDADES DE GESTIÓN

5.1. Pertenencia a asociaciones profesionales de traductores

Como se observa en el cuadro 75, el 54,7% de los encuestados pertenece a alguna asociación, siendo la mayoritaria ACE Traductores³⁴. En comparación con el 2009, el número de asociados se ha reducido en dos puntos aunque la asociación mayoritaria ACE Traductores ha aumentado 4,9 puntos, su peso en el conjunto de asociaciones. Son numerosas las asociaciones profesionales, lo que explica la diversidad de criterios aglutinadores.

	2008	2015
Base: Total entrevistas	614 (%)	234 (%)
Ace TT	34,0	38,9
Asetrad	5,0	7,3
Aceec	7,5	5,6
Aelc	5,0	4,7
Aptic	7,2	3,8 ↓
Eizie	2,0	2,6
Alg	1,0	0,9
Agptl	1,1	0,0 ↓
Asati	0,3	0,0
Otras	6,0	4,3
NINGUNA	43,0	45,3

Cuadro 75. Pertenencia a asociación y año.

Apuntando algunos datos de perfil, vemos que el 69,7% de los asociados son mujeres y el 38,4% hombres. El 73,6% son autónomos y un 38,5% son asalariados. El 80,3% de los traductores con dedicación exclusiva están asociados y solo un 44,6% de los no exclusivos. Y los traductores frecuentes e intensivos mantienen porcentajes de asociación del 78,4% y el 69,8% respectivamente.

87

	EXCLUSIVA	NO EXCLUSIVA
Base: Total entrevistas	66 (%)	168 (%)
Asociados	80,3	44,6 ↓
No asociados	19,7	55,4 ↑

Cuadro 76. Pertenencia a asociación y exclusividad.

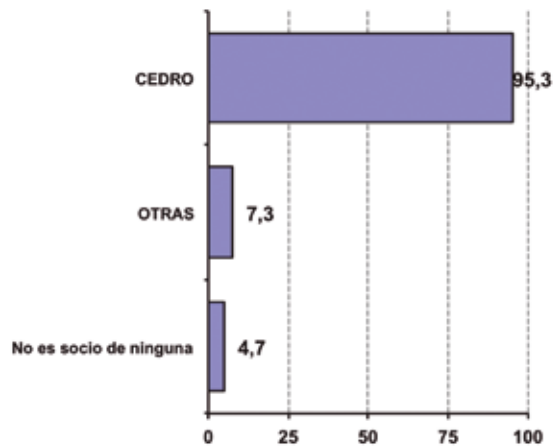
	TOTAL	Tipo de traductor (por nº de libros traducidos al año)			
		Esporádico	Moderado	Frecuente	Intensivo
Base: Total entrevistas	234 (%)	73 (%)	71 (%)	37 (%)	53 (%)
Asociados	54,7	38,4 ↓	47,9	78,4 ↑	69,8 ↑
No asociados	45,3	61,6 ↑	52,1	21,6 ↓	30,2 ↓

³⁴ ACE Traductores. Asociación de ámbito estatal que cuenta con casi 600 asociados traductores de libros a cualquiera de las lenguas oficiales españolas.

Cuadro 77. Pertenencia a asociación y perfil.

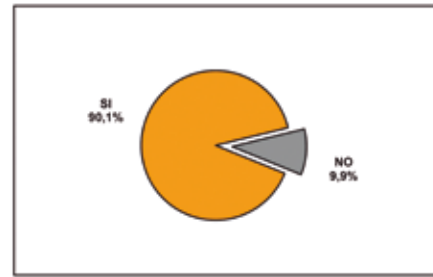
5.2. Pertenencia a sociedades de gestión

El 95,3% de los entrevistados pertenece a la sociedad CEDRO, un 7,3% a otras y un 4,7% no es socio de ninguna.



Cuadro 77. Pertenencia a sociedades de gestión.

Las diferencias entre traductores con una dedicación más esporádica u otros con dedicación más intensiva es mínima en esta cuestión. Aunque si hay una diferencia por sexo, perteneciendo los hombres a CEDRO en un 98,2% y las mujeres en un 92,6%.



Cuadro 79. Remuneración por parte de Cedro.

Hay una significativa variación por sexo a la hora de recibir remuneración de CEDRO, motivada por la menor pertenencia de las mujeres a esta sociedad.

	HOMBRE	MUJER
Entrevistas por sexo	110 (%)	113 (%)
SI	94,5	85,8
NO	5,5	14,2

Cuadro 80. Pertenencia a CEDRO y sexo.

Vemos que, en aquellos sin dedicación exclusiva, el porcentaje de traductores que recibe remuneración de esta sociedad también baja.

	TOTAL	Tipo de traductor (por nº de libros traducidos al año)			
		Esporádico	Moderado	Frecuente	Intensivo
Base: Total entrevistas	234 (%)	73 (%)	71 (%)	37 (%)	53 (%)
CEDRO	95,3	93,2	95,8	94,6	98,1
OTRAS	7,3	6,8	11,3	5,4	3,8
No es socio de ninguna	4,7	6,8	4,2	5,4	1,9

Cuadro 78. Pertenencia a sociedades de gestión y tipo de traductor.

5.3. Remuneración por derechos por parte de CEDRO

Un 90,1% de los entrevistados ha recibido remuneración por explotación de derechos por parte de CEDRO.

	EXCLUSIVA	NO EXCLUSIVA
Base: Total entrevistas	63 (%)	160 (%)
SI	95,2	88,1
NO	4,8	11,9

Cuadro 81. Pertenencia a CEDRO y dedicación.

IV. CONCLUSIONES

El entorno del libro digital sigue sin tener un modelo de negocio claro y las dudas sobre el futuro del sector editorial son similares a las ya explicitadas hace cinco años³⁵. El hecho de que los lectores sigan prefiriendo masivamente el papel y la piratería³⁶ supone que la edición de libros digitales siga teniendo un dudoso retorno de la inversión, aunque cada vez se lean más libros en formato digital. La Ley de la Propiedad Intelectual tiene una aplicación muy laxa en nuestro país.

La publicación de libros electrónicos crece, pero su facturación supone menos del 10% del total del sector en España. Su crecimiento sigue lento pero constante, hay que tener en cuenta que en los países anglosajones este crecimiento es mucho más rápido y que este ritmo podría

cambiar también en nuestro país porque las propuestas tecnológicas que soportan los contenidos digitales cambian, mejoran y se renuevan año a año.

Por otra parte, el TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) entre EE.UU. y Europa va a transformar también el mercado editorial de una forma radical al tener que armonizar todas las «reglas del juego» que suponen las leyes que ordenan el sector a ambos lados del Atlántico, así como las relaciones con los proveedores (entre los que se encuentran los traductores) y las leyes del mercado del libro en su conjunto.

El mes de junio de 2015, el Parlamento Europeo, reunido en Estrasburgo, aprobó una resolución sobre la Comunicación de Aplicación del Derecho de Propiedad Intelectual³⁷ y un informe sobre la implementación de la Directiva de la Sociedad de la Información. Este tipo de documentos es la vía normal de aprobación de leyes por parte de la Comisión Europea, leyes que luego son de aplicación común para todos los países de la UE. Pero el TTIP parece que va a superar todo esto. Las negociaciones del TTIP se mantendrán aún durante el 2016 y 2017, pero ya hay cuestiones cerradas como la «excepción cultural» que se aplicará al sector audiovisual, aunque no parece que vaya a aplicarse al sector del libro, ¿por qué?

Por lo tanto, están en riesgo las políticas europeas de precio fijo, que son las que están garantizando la supervivencia de las librerías, la diversidad o pluralidad de la oferta y también garantizan una mínima remuneración por derechos de autor. En

³⁵ «La industria del libro y sus diversos agentes vienen manifestando desde hace tiempo algunas dificultades a las que deben enfrentarse a la hora de abordar su estrategia digital. Al miedo a la piratería se une un IVA que incrementa el precio del libro electrónico y que dificulta el establecimiento de políticas de precios competitivos, tanto respecto al libro en papel, como a otros mercados internacionales (sirva de ejemplo el mercado estadounidense, donde el IVA del libro electrónico es cero). [...] En Europa, la edición digital se ve más como un paso hacia atrás, dada la fuerte inversión inicial y la escasa rentabilidad a corto plazo, ya que de momento el libro en papel es el que sigue dominando y rentabilizando el mercado. No quiere decir que no se vea como un paso necesario, pero sí parece plantear aún hoy más riesgos que oportunidades». *Situación actual y perspectivas del libro digital en España*. Ministerio de Cultura, 2011.

³⁶ La piratería de libros en Dinamarca roza el 90% de todos los libros descargados. En Rusia, casi el 92%. En general, la industria editorial calcula que sólo el 20% de los libros electrónicos se descargan de sitios legítimos. Fuente: GfK. *Consumo de contenidos digitales en España*. Marzo, 2015. <http://lacoalicion.es/wp-content/uploads/resumen-ejecutivo-observatorio-2014.pdf>

³⁷ En 2012 fracasó la ratificación del Acuerdo Comercial de Lucha contra la Falsificación (ACTA) impulsado por Estados Unidos, muy centrado en la defensa de los derechos de los productos audiovisuales y la persecución de la piratería en ese sector.

el nuevo contexto del TTIP, estas remuneraciones podrían ser muy pequeñas en un mercado en el que los grandes operadores de Internet gestionarán el precio del libro desde otros criterios. Por otra parte, en positivo, la defensa de la propiedad intelectual y los derechos de autor en EE.UU. es una cuestión estratégica para los grandes *lobbys* de contenidos audiovisuales y desconocemos a día de hoy si esta defensa, mucho más rigurosa que en Europa, tendrá un efecto positivo para los autores y traductores de libros.

Las conclusiones de este estudio son mucho menos ambiciosas que las cuestiones antes apuntadas en torno al TTIP y los derechos de autor, pero pueden orientar de forma eficaz en este nuevo y futuro contexto normativo y ayudar a los traductores y sus asociaciones a estar o demandar a sus representantes políticos que defiendan sus derechos en las negociaciones del TTIP aún en curso.

Las conclusiones más relevantes de este estudio son las siguientes:

1. PRECARIZACIÓN. Se mantiene la precarización de la profesión al no haber seguridad ni continuidad en el trabajo. Salvo un pequeño grupo, no hay profesionalización de los traductores. Se ha reducido de forma considerable el perfil de los traductores exclusivos, pasando de un 37,5% a un 28,2%, y ha aumentado en consecuencia, en casi diez puntos, el porcentaje de los traductores con dedicación no exclusiva. Es plausible suponer que la crisis económica ha sido una de las causas de este cambio en los perfiles.

2. MENOS TRADUCTORES FRECUENTES. Los traductores frecuentes son el 17,1%. Este perfil se ha reducido de forma considerable en diez puntos, ya que su peso en el 2009 era del 27,1%. Por el contrario, los traductores esporádicos re-

presentan el 31,2% y han crecido en casi diez puntos con respecto al año 2009.

3. EJERCER LOS DERECHOS. Hay una gran diferencia en cuanto al conocimiento de sus derechos y las praxis para ejercerlos según sean traductores asociados y no asociados. Esta es una de las conclusiones más relevantes. Estar asociado parece ser muy útil.

4. EMPOBRECIMIENTO. La media de ingresos brutos para un traductor, que era en el 2009 de 10854 €, en el 2015 se ha reducido a 5319 €. En un rango de más de 10000 € estaban en el 2009 el 24,8% de los traductores y hoy son el 19,7%. Con menos de 3000 € de ingresos en el 2009 estaban el 21,8% de los traductores y hoy son el 26%, y el 16,7% tuvo 0 € de ingresos.

5. INGRESOS BAJOS POR DERECHOS. Según las liquidaciones percibidas por derechos de autor, vemos que la mayoría, el 48,6%, no recibió ninguna cantidad en concepto de derechos de autor. De los que sí cobraron algún derecho, para el 29,6% de los traductores apenas supuso el 10% o menos de sus ingresos.

6. AÚN SIN CONTRATO. El 28,2% de los traductores trabajaron en su última traducción sin haber firmado ningún contrato. Comparando datos de 2009 con 2015 apenas hay diferencias significativas en esta cuestión. La situación por lo tanto no ha mejorado.

7. CONTRATOS ANTIGUOS. En los dos últimos años anteriores a la encuesta, 2013 y 2014, constatamos que más de la mitad de los traductores, el 56%, ha firmado algún contrato. De estos, más del 75% de los contratos firmados recogen la explotación digital de la traducción. Casi la mitad, un 44,7%, de los contratos fir-

mados con explotación digital de la traducción tienen una duración de entre 11 y 15 años. Aunque también es relevante señalar la ambigüedad de un 15,1% de contratos en los que no se especifica la duración de los derechos. Hay traductores que siguen teniendo escasa información sobre los derechos de explotación digitales, sobre todo en los perfiles de traductores más esporádicos.

8. CÁLCULO DE DERECHOS COMPLICADO. El 43,3% utiliza como base de cálculo para los derechos de explotación digital la facturación neta o ingresos netos del editor. Pero, de estos, al 82,9% no se les facilita información sobre dicha facturación. Un 20,1% no sabe el porcentaje de derechos de autor estipulado para la explotación digital.

9. DERECHOS DIGITALES MINUSVALORADOS. El 21,8% de los traductores cobra hasta un 1% de derechos de explotación digital, similar a los derechos del libro en papel. Pero la mayoría, el 60,2%, cobra menos del 2%. Apenas se cumple la recomendación de ACE Traductores.

10. BAJO PORCENTAJE DE DERECHOS DIGITALES FIRMADOS. Para el 55,1% de los traductores este porcentaje es menos de 2,5 veces superior a los derechos del libro de papel y el 46,5% de los traductores ha firmado un porcentaje igual o inferior al de la edición en papel, lo que supone un perjuicio económico claro.

11. ANTICIPOS MEZCLADOS. Hay una clara costumbre de computar, dentro del anticipo abonado para la edición en papel, los derechos de autor de la edición digital. Esto es lo habitual para el 68,7% de los traductores. Solo el 18,7% recibe liquidaciones por separado como se sugiere desde ACE Traductores.

12. DIFICULTAD PARA NEGOCIAR. Se mantiene la escasa disposición en algunos editores a la negociación en el tema de los derechos digitales. En el 82% de los contratos, el traductor no trata de negociar las cláusulas relativas a la explotación digital. El escaso 18% que sí lo hizo tuvo en cuenta la información proporcionada por las asociaciones.

13. CLÁUSULA GENÉRICA. El 50,7% de los contratos firmados incluye en una cláusula genérica la explotación digital dentro del contrato de la edición en papel. Si sumamos la cláusula genérica a la detallada dentro del mismo contrato, podemos decir que el 81,3% no tiene un contrato aparte que regule la cesión de derechos de explotación digital.

14. LIQUIZACIÓN MEZCLADA. De la mayoría de los contratos firmados en los que se recogía la explotación digital de la traducción, el 51,1%, aún no se han liquidado derechos. Sin embargo, de los que se ha cobrado, al 36,6% de los traductores esta liquidación se le ha hecho en conjunto y tan solo al 12,3% se le hizo una liquidación separada entre papel y digital.

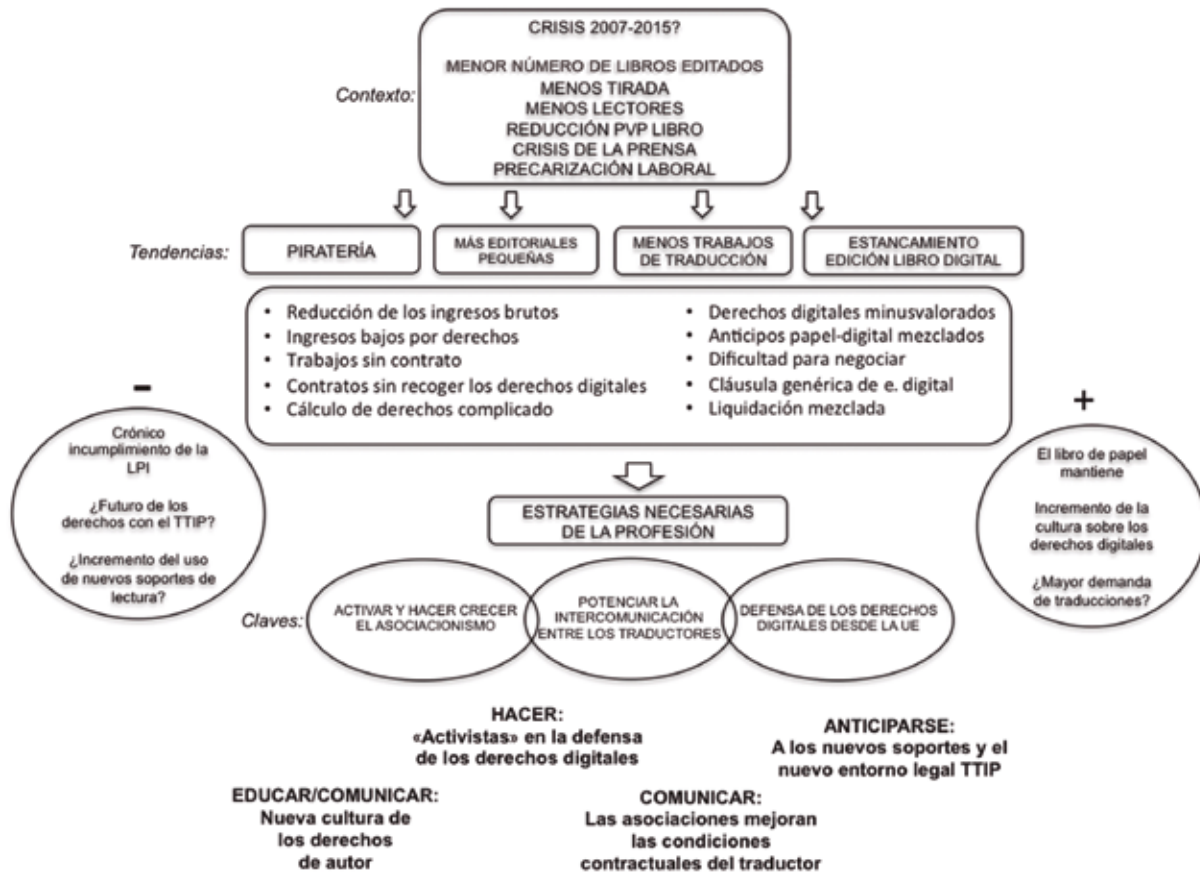
15. INCUMPLIMIENTO. Se sigue incumpliendo la Ley de Propiedad Intelectual y se incrementa el escaso respeto social a esta propiedad por una nula persecución del pirateo de libros por parte de las administraciones públicas competentes.

16. ASOCIARSE ES NECESARIO. Aunque se ha incrementado la sensibilidad y la reivindicación profesional hacia el tema de los derechos digitales, muchos traductores no asociados carecen de la información necesaria para defender sus derechos. Se demuestra a lo largo de todo el estudio que el asociacionismo profesional mejora

objetivamente las condiciones laborales y la defensa de los derechos de autor. Aquellos que sí negociaron las cláusulas de explotación digital tuvieron en un 92,2% en cuenta la información proporcionada por las asociaciones en esa cuestión.

17. FUERZA DE EUROPA EN LA NEGOCIACIÓN DEL TTIP. Es necesario mejorar la comunicación y la defensa de los derechos de autor utilizando las redes sociales. La comunicación entre los traductores está permitiendo poder compartir en tiempo real sus dudas, problemas y conflictos, y multiplica la capacidad de presión ante sus clientes. Pero ahora es indispensable convertir las reivindicaciones locales en europeas. En este sentido, el papel del CEATL (Consejo Europeo de Asociaciones de Traductores Literarios) es fundamental. Las asociaciones deben implicarse en la negociación del TTIP porque en el futuro tratado los derechos de autor actuales podrían ser vulnerados.

ESQUEMA DE SÍNTESIS:



Anexo

Cuestionario empleado en la encuesta

MUCHAS GRACIAS POR PARTICIPAR.

El presente estudio pretende analizar la cesión de la explotación digital de las traducciones, tanto desde el punto de vista de las condiciones contractuales (tratamiento separado de la edición en papel, duración de la cesión, porcentaje del anticipo, etc.), como desde la perspectiva económica a través de su peso en las liquidaciones anuales.

A CONTINUACIÓN LE REALIZAREMOS ALGUNAS PREGUNTAS RELATIVAS A SU LABOR COMO TRADUCTOR.

Para responderlas necesitará consultar:

- Facturas o total de ingresos por traducción de libros en el año 2014
- Liquidaciones de derechos de autor de 2014
- Contratos de traducción de libros de los años 2013 y 2014

Instituto DYM garantiza que la información facilitada por Ud. será considerada de forma estrictamente confidencial y que las respuestas a este cuestionario en ningún caso podrán presentarse de forma nominal. Su información se integrará con la del resto de cuestionarios, en un fichero global de datos, manteniendo en todo momento la confidencialidad y el anonimato de las personas que participen. La información recogida en el estudio se utilizará exclusivamente para la realización del Libro Blanco.

Por favor, recuerde que la encuesta solo puede rellenarse una vez. En caso de haber cumplimentado ya el cuestionario por haberlo recibido a través de otra vía, le rogamos que se abstenga de repetirlo.

[HELP1]

PULSE AQUÍ PARA CONTINUAR 1

P.1. Para comenzar indique, por favor, qué tipo o tipos de traducción ha realizado a lo largo de su actividad traductora.

Por favor, señale todos los tipos de traducción que haya realizado en alguna ocasión.

[P1]

Traducción de libros 1
Traducción para prensa 2
Traducción comercial 3
Traducción jurada 4
Interpretación 5
Otros tipos de traducción 6

Salto:

SI NO P1=1 ir a fin cuestionario

P.2. ¿Se dedica usted exclusivamente a la traducción o tiene otro tipo de ocupaciones profesionales diferentes de la traducción?

[P2]

Exclusivamente a la traducción 1
Dedicación no exclusiva 2

A continuación nos centraremos exclusivamente en la traducción de libros.

P.3. Indique, por favor, cuánto tiempo hace que se dedica usted profesionalmente a la traducción de libros:

[P3]

Menos de 3 años 1
De 3 a 5 años 2
De 5 a 7 años 3
De 7 a 10 años 4
De 10 a 15 años 5
De 15 a 20 años 6
Más de 20 años 7

P.4. Aproximadamente, ¿cuántos libros ha traducido usted desde que se dedica profesionalmente a la traducción de libros?:

Si no conoce el número exacto indique, por favor, una cifra lo más aproximada posible.

[P4]

Salto:

SI NO P4=1_999 ir a fin cuestionario

P.5. ¿Cuántos libros ha traducido usted durante el último año, esto es durante el año 2014?

Si no conoce el número exacto indique, por favor, una cifra lo más aproximada posible.

[P5]

P.6 Aproximadamente, ¿qué ingresos brutos obtuvo usted de la traducción de libros en el año 2014?

Por favor, tenga también en cuenta las liquidaciones anuales percibidas por derechos de autor.

Indique la cantidad en euros (sin céntimos).

Si no conoce la cantidad exacta indique por favor, una cifra lo más aproximada posible.

Euros

[P6]

..... 1
NS/NC 0

Filtros:

SI NO P6=(1) ir a la siguiente

[P6_COD]

Euros

Estudio: CATI-26072015-DERECHO AUTOR AMBITO DIGITAL
Clave: E14163

<p>P.7A. Del total de los ingresos obtenidos en el año 2014 de la traducción de libros, aproximadamente ¿qué porcentaje proviene de las liquidaciones percibidas por derechos de autor?:</p> <p>Filtros: Si NO P6 COD=1 999999 ir a la siguiente</p> <p>[P7A]</p> <p>Nada (0%) 1 Menos del 10% 2 Del 10 al 25% 3 Del 25 al 50% 4 Del 50% al 75% 5 Del 75% al 99% 6 Todo (100%) 7 No sabe 8</p>	<p>ÚLTIMO LIBRO TRADUCIDO EN @1@2 @1 P.9 ¿Qué tipo de contrato tenía usted para la realización de esta traducción?</p> <p>[P9]</p> <p>No tenía contrato..... 1 Contrato para una única edición 2 Contrato para más de una edición 3</p>
<p>P.7B. Y, en concreto, qué porcentaje de estos ingresos obtenidos en el año 2014 proviene de las liquidaciones percibidas por derechos de autor de la explotación digital de libros:</p> <p>Filtros: Si NO P7A=(2 7) ir a la siguiente</p> <p>[P7B]</p> <p>Nada (0%) 1 Menos del 10% 2 Del 10 al 25% 3 Del 25 al 50% 4 Del 50% al 75% 5 Del 75% al 99% 6 Todo (100%) 7 No sabe 8</p>	<p>LIBROS TRADUCIDOS EN 2013-2014 P.10A. Centrándonos ahora en los dos últimos años (2013-2014), ¿cuántos contratos de traducción de libros ha firmado usted en estos dos últimos años?</p> <p>Si no conoce el número exacto indique, por favor, una cifra lo más aproximada posible.</p> <p>[P10A]</p> <p>_____</p>
<p>P.8A. Durante el año 2014 ¿recibió usted de las editoriales algún documento relativo a sus liquidaciones por derechos de autor?</p> <p>[P8A]</p> <p>Sí, recibió algún documento de liquidación 1 No, no recibió ningún documento de este tipo 2</p>	<p>LIBROS TRADUCIDOS EN 2013-2014 P10B. Y de estos @1 contratos de traducción editorial que usted ha firmado durante los dos últimos años (2013-2014), ¿cuántos de ellos recogían la cesión de la explotación digital de la traducción?</p> <p>Por explotación digital se entiende la reproducción digital y la comunicación pública de una obra literaria en la modalidad de puesta a disposición en línea (vía internet), no se incluye la edición en CD-ROM que suele figurar dentro de las cláusulas del contrato de edición en papel.</p> <p>Filtros: Si NO P10A=1 999 ir a la siguiente</p> <p>[P10B]</p> <p>_____</p>
<p>P.8B. En los documentos de liquidación por derechos de autor que usted recibió en el año 2014, ¿se detalla de modo específico qué cantidades corresponden a la explotación en papel y cuáles a la explotación digital de los libros?</p> <p>Filtros: Si NO P8A=1 ir a la siguiente</p> <p>[P8B]</p> <p>Nunca (0% de las liquidaciones) 1 Pocas veces (menos del 25% de las liquidaciones) 2 Algunas veces (del 25% al 50% de las liquidaciones) 3 Bastantes veces (del 50% al 75% de las liquidaciones) 4 Muchas veces (más del 75% de las liquidaciones) 5 Siempre (100% de las liquidaciones) 6</p>	<p>ANTERIOR AL AÑO 2013 P.11A Y, con anterioridad al año 2013 ¿firmó usted algún contrato de traducción editorial que recogiese la cesión de la explotación digital de la traducción?</p> <p>Por explotación digital se entiende la reproducción digital y la comunicación pública de una obra literaria en la modalidad de puesta a disposición en línea (vía internet), no se incluye la edición en CD-ROM que suele figurar dentro de las cláusulas del contrato de edición en papel.</p> <p>Filtros: Si P10B=1 999 ir a la siguiente</p> <p>[P11A]</p> <p>Sí 1 No 2 NS/NC 3</p>
<p>Centrándonos ahora en el último libro que usted tradujo antes de 2014, por favor, especifique el año en el que realizó la traducción:</p> <p>Filtros: Si NO P5=0 ir a la siguiente</p> <p>[P9_1]</p> <p>_____</p> <p>AÑO</p> <p>_____</p>	<p>Saltos: Si NO P11A=1 ir a C1. SEXO</p> <p>ANTERIOR AL AÑO 2013 P11B. ¿En qué año fue la última vez que usted firmó un contrato de traducción editorial que recogiese la cesión de la explotación digital de la traducción?</p> <p>AÑO</p> <p>Filtros: Si NO P11A=1 ir a la siguiente</p> <p>[P11B]</p> <p>_____</p>

Estudio: CATI-26072015-DERECHO AUTOR AMBITO DIGITAL
Clave: E14163

A continuación, vamos a profundizar de manera específica en los DERECHOS DE AUTOR CORRESPONDIENTES A LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LAS TRADUCCIONES.

Para ello, vamos a centrarnos en el último contrato de traducción editorial que usted firmó y que recogía la explotación digital de la traducción.

Responda, por favor, a las siguientes preguntas sobre este último contrato.

[HELP2]

PULSE AQUÍ PARA CONTINUAR 1

ÚLTIMO CONTRATO FIRMADO (EN @1@2) QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN

L1. ¿Cuál era la duración de la cesión de los derechos para la explotación digital recogida en este contrato?:

[L1_1]

Hasta 2 años 1
De 3 a 5 años 2
De 6 a 10 años 3
De 11 a 15 años 4
Más de 15 años 5
No se especificaba la duración 6
Otras respuestas [ESPECIFICAR] 98

Filtros:

Si NO L1_1=(98) ir a la siguiente

[L1_COD_1]

ÚLTIMO CONTRATO FIRMADO (EN @1@2) QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN

L2A. ¿Sobre qué base se calculaba el porcentaje de derechos de autor para la explotación digital?:

[L2A_1]

Precio de venta al público sin IVA según catálogo 1
Facturación neta o ingresos netos del editor 2
Otras bases de cálculo [ESPECIFICAR] 98

Filtros:

Si NO L2A_1=(98) ir a la siguiente

[L2A_COD_1]

ÚLTIMO CONTRATO FIRMADO (EN @1@2) QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN

L2B. ¿Se le ha informado a usted de cuál es esa facturación neta o ingresos netos del editor?

[L2B_1]

Si 1
No 2

Filtros:

Si NO L2A_1=2 ir a la siguiente

[L2B_1]

ÚLTIMO CONTRATO FIRMADO (EN @1@2) QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN

L3. ¿Qué porcentaje de derechos de autor se estipuló en el contrato para la explotación digital?

[L3_1]

% 1
NS/NC 0

Filtros:

Si NO L3_1=(1) ir a la siguiente

[P3_1_COD]

ÚLTIMO CONTRATO FIRMADO (EN @1@2) QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN

L4. Comparado con el porcentaje de derechos de autor de la edición en papel, el porcentaje de derechos de autor para la edición digital era:

[L4_1]

Un porcentaje inferior 1
El mismo porcentaje 2
Un porcentaje mayor 3
Solo se contemplaba la edición digital 4

ÚLTIMO CONTRATO FIRMADO (EN @1@2) QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN

L4B. ¿Cuánto era mayor el porcentaje para la edición digital respecto al porcentaje de la edición en papel?:

Filtros:

Si NO L4_1=3 ir a la siguiente

[L4B_1]

Menos de 2,5 veces superior 1
2,5 veces superior 2
Más de 2,5 veces superior 3

ÚLTIMO CONTRATO FIRMADO (EN @1@2) QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN

L5. En relación a los ingresos por derechos de autor de la edición digital, ¿qué tipo de liquidación se acordó?

[L5_1]

Se computan dentro del anticipo abonado para la edición en papel 1
Por separado de los derechos de la edición en papel (se devengan a partir de la primera descarga) 2
Solo se contemplaba la edición digital 3
Otros tipos [ESPECIFICAR] 98

Filtros:

Si NO L5_1=(98) ir a la siguiente

[L5_COD_1]

ÚLTIMO CONTRATO FIRMADO (EN @1@2) QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN

L6A. ¿Intentó usted negociar las cláusulas del contrato relativas a la explotación digital?

[L6A_1]

Si 1
No 2

ÚLTIMO CONTRATO FIRMADO (EN @1@2) QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN

L6B. A la hora de negociar, ¿tuvo en cuenta la información proporcionada por las asociaciones de traductores?

Filtros:

Si NO L6A_1=1 ir a la siguiente

[L6B_1]

Si 1
No 2

<p>Estudio: CATI-26072015-DERECHO AUTOR AMBITO DIGITAL Clave: E14163</p>	
<p>ÚLTIMO CONTRATO FIRMADO (EN @1@2) QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L7. ¿Cómo se recogía en el contrato la regulación de la cesión de la explotación digital de la traducción? [L7_1] <i>Una cláusula genérica dentro del contrato de edición en papel</i>..... 1 <i>Una cláusula detallada dentro del contrato de edición en papel</i>..... 2 <i>Un anexo al contrato de edición en papel</i> 3 <i>Un contrato aparte</i> 4 <i>De otras maneras [ESPECIFICAR]</i> 98</p>	<p>ÚLTIMO CONTRATO FIRMADO (EN @1@2) QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L10. ¿Ha recibido liquidaciones separadas de la edición en papel y la digital? [L10A_1] <i>Si</i>..... 1 <i>No</i> 2 AÚN NO SE HAN LIQUIDADADO DERECHOS..... 3</p>
<p>Filtros: Si NO L7_1=(98) ir a la siguiente [L7_COD_1] _____</p>	<p>ÚLTIMO CONTRATO FIRMADO (EN @1@2) QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L10B. Especifique, por favor, el concepto concreto que figura en la liquidación de derechos referida a la publicación en formato digital: Filtros: Si NO L10A_1=1_2 ir a la siguiente [L10B_1] _____</p>
<p>ÚLTIMO CONTRATO FIRMADO (EN @1@2) QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L8. ¿Cuál era el plazo de publicación de la obra previsto en el contrato? [L8_1] <i>Menos de 12 meses</i> 1 <i>12 meses</i> 2 <i>De 13 a 24 meses</i> 3 <i>Más de 24 meses</i> 4 <i>No estaba recogido el plazo de publicación</i> 5</p>	<p>ÚLTIMO CONTRATO FIRMADO (EN @1@2) QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L11. ¿Para qué editorial realizó usted esta traducción? [L11_1] _____ Salto: Si NO P10B=2_999 ir a C1. SEXO</p>
<p>ÚLTIMO CONTRATO FIRMADO (EN @1@2) QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L9. ¿Ya está la publicación en formato digital disponible para el público? [L9_1] <i>Si</i>..... 1 <i>No</i> 2 <i>NS/NC</i> 3</p>	<p>Las preguntas que acaba de responder se referían al último contrato de traducción editorial que usted firmó en los años 2013 - 2014 y que recogía la explotación digital de la traducción. Vamos a centrarnos ahora en el contrato de traducción editorial firmado inmediatamente anterior a este último y que también recoge la explotación digital de la traducción.</p>
<p>ÚLTIMO CONTRATO FIRMADO (EN @1@2) QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L9B. ¿Cuál ha sido el formato o la modalidad de publicación digital? Seleccione todas las modalidades en las que esté disponible. Filtros: Si NO L9_1=1 ir a la siguiente [L9B_1] <i>Acceso en línea</i> 1 <i>Acceso en la nube</i>..... 2 <i>Descarga</i> 3 <i>Alquiler</i>..... 4 <i>Fragmentado</i> 5 <i>Interacción</i> 6 <i>Sola</i>..... 7 <i>En grupo de obras</i> 8 <i>Otras modalidades [ESPECIFICAR]</i> 98</p>	<p>Responda, por favor, a las siguientes preguntas sobre este penúltimo contrato. Filtros: Si NO P10B=2_999 ir a la siguiente [HELP3] PULSE AQUÍ PARA CONTINUAR 1</p>
<p>Filtros: Si NO L9B_1=(98) ir a la siguiente [L9B_COD_1] _____</p>	<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN Z1. Este penúltimo contrato que usted firmó, ¿era idéntico al que acaba de describir o era diferente por contener otra regulación o estar suscrito con otra editorial? [Z1] <i>ERA IDÉNTICO</i> 1 <i>NO ERA IDÉNTICO</i> 2 Salto: Si Z1=1 Y P10B=3_999 ir a HELP4 Si Z1=1 Y NO P10B=3_999 ir a C1. SEXO</p>

Estudio: CATI-26072015-DERECHO AUTOR AMBITO DIGITAL
Clave: E14163

<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L1. ¿Cuál era la duración de la cesión de los derechos para la explotación digital recogida en este contrato?:</p> <p>[L1_2]</p> <p>Hasta 2 años 1 De 3 a 5 años 2 De 6 a 10 años 3 De 11 a 15 años 4 Más de 15 años 5 No se especificaba la duración 6 Otras respuestas [ESPECIFICAR] 98</p>	<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L4B. ¿Cuánto era mayor el porcentaje para la edición digital respecto al porcentaje de la edición en papel?:</p> <p>Filtros: Si NO L4_2=3 ir a la siguiente</p> <p>[L4B_2]</p> <p>Menos de 2,5 veces superior 1 2,5 veces superior 2 Más de 2,5 veces superior 3</p>
<p>Filtros: Si NO L1_2=(98) ir a la siguiente</p> <p>[L1_COD_2]</p>	<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L5. En relación a los ingresos por derechos de autor de la edición digital, ¿qué tipo de liquidación se acordó?</p> <p>[L5_2]</p> <p>Se computan dentro del anticipo abonado para la edición en papel 1 Por separado de los derechos de la edición en papel (se devengan a partir de la primera descarga) 2 Solo se contemplaba la edición digital 3 Otros tipos [ESPECIFICAR] 98</p> <p>Filtros: Si NO L5_2=(98) ir a la siguiente</p> <p>[L5_COD_2]</p>
<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L2A. ¿Sobre qué base se calculaba el porcentaje de derechos de autor para la explotación digital?:</p> <p>[L2A_2]</p> <p>Precio de venta al público sin IVA según catálogo 1 Facturación neta o ingresos netos del editor 2 Otras bases de cálculo [ESPECIFICAR] 98</p>	<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L6A. ¿Intentó usted negociar las cláusulas del contrato relativas a la explotación digital?</p> <p>[L6A_2]</p> <p>Sí 1 No 2</p>
<p>Filtros: Si NO L2A_2=(98) ir a la siguiente</p> <p>[L2A_COD_2]</p>	<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L6B. A la hora de negociar, ¿tuvo en cuenta la información proporcionada por las asociaciones de traductores?</p> <p>[L6B_2]</p> <p>Sí 1 No 2</p>
<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L2B. ¿Se le ha informado a usted de cuál es esa facturación neta o ingresos netos del editor?</p>	<p>Filtros: Si NO L6A_2=1 ir a la siguiente</p> <p>[L6B_2]</p> <p>Sí 1 No 2</p>
<p>Filtros: Si NO L2A_2=2 ir a la siguiente</p> <p>[L2B_2]</p> <p>Sí 1 No 2</p>	<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L3. ¿Qué porcentaje de derechos de autor se estipuló en el contrato para la explotación digital?</p> <p>[L3_2]</p> <p>% 1 NS/NC 0</p>
<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L3. ¿Qué porcentaje de derechos de autor se estipuló en el contrato para la explotación digital?</p> <p>[L3_2]</p> <p>% 1 NS/NC 0</p>	<p>Filtros: Si NO L6A_2=1 ir a la siguiente</p> <p>[L6B_2]</p> <p>Sí 1 No 2</p>
<p>Filtros: Si NO L3_2=(1) ir a la siguiente</p> <p>[L3_2_COD]</p>	<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L7. ¿Cómo se recogía en el contrato la regulación de la cesión de la explotación digital de la traducción?</p> <p>[L7_2]</p> <p>Una cláusula genérica dentro del contrato de edición en papel 1 Una cláusula detallada dentro del contrato de edición en papel 2 Un anexo al contrato de edición en papel 3 Un contrato aparte 4 De otras maneras [ESPECIFICAR] 98</p>
<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L4A. Comparado con el porcentaje de derechos de autor de la edición en papel, el porcentaje de derechos de autor para la edición digital era:</p> <p>[L4_2]</p> <p>Un porcentaje inferior 1 El mismo porcentaje 2 Un porcentaje mayor 3 Solo se contemplaba la edición digital 4</p>	<p>Filtros: Si NO L7_2=(98) ir a la siguiente</p> <p>[L7_COD_2]</p>

Estudio: CATI-26072015-DERECHO AUTOR AMBITO DIGITAL
Clave: E14163

<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L8. ¿Cuál era el plazo de publicación de la obra previsto en el contrato? [L.8_2]</p> <p>Menos de 12 meses 1 12 meses 2 De 13 a 24 meses 3 Más de 24 meses 4 No estaba recogido el plazo de publicación 5</p>	<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L11. ¿Para qué editorial realizó usted esta traducción? [L11_2]</p> <p>Salto: Si NO P10B=3_999 ir a C1. SEXO</p>
<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L9. ¿Ya está la publicación en formato digital disponible para el público? [L.9_2]</p> <p>Sí 1 No 2 NS/NC 3</p>	<p>Ha respondido sobre el último y el penúltimo contrato de traducción editorial que usted firmó en los años 2013 - 2014 y que recogían la explotación digital de la traducción.</p> <p>Por último, piense por favor en el contrato que usted firmó inmediatamente anterior a estos dos y que también recogía la explotación digital de la traducción.</p> <p>Responda, por favor, a las siguientes preguntas sobre este antepenúltimo contrato.</p>
<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L9B. ¿Cuál ha sido el formato o la modalidad de publicación digital?</p>	<p>Filtros: Si NO P10B=3_999 ir a la siguiente [HELP4] PULSE AQUÍ PARA CONTINUAR 1</p>
<p>Selección todas las modalidades en las que esté disponible.</p> <p>Filtros: Si NO L9_2=1 ir a la siguiente [L.9B_2]</p> <p>Acceso en línea 1 Acceso en la nube 2 Descarga 3 Alquiler 4 Fragmentado 5 Interacción 6 Sola 7 En grupo de obras 8 Otras modalidades [ESPECIFICAR] 98</p>	<p>ANTEPENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN Z2. Este antepenúltimo contrato que usted firmó, ¿era idéntico a alguno de los dos contratos que ya ha descrito, o era diferente por contener otra regulación o estar suscrito con otra editorial? [Z2]</p> <p>ERA IDENTICO AL ULTIMO QUE HA DESCRITO 1 ERA IDENTICO AL QUE DESCRIBÍ EN PRIMER LUGAR.. 2 NO ERA IDÉNTICO A NINGUNO DE LOS DOS 3</p> <p>Salto: Si Z2=1_2 ir a C1. SEXO</p>
<p>Filtros: Si NO L9B_2=(98) ir a la siguiente [L.9B_COD_2]</p>	<p>ANTEPENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L1. ¿Cuál era la duración de la cesión de los derechos para la explotación digital recogida en este contrato?: [L1_3]</p> <p>Hasta 2 años 1 De 3 a 5 años 2 De 6 a 10 años 3 De 11 a 15 años 4 Más de 15 años 5 No se especificaba la duración 6 Otras respuestas [ESPECIFICAR] 98</p>
<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L10. ¿Ha recibido liquidaciones separadas de la edición en papel y la digital? [L10A_2]</p> <p>Sí 1 No 2 AÚN NO SE HAN LIQUIDADADO DERECHOS 3</p>	<p>Filtros: Si NO L1_3=(98) ir a la siguiente [L1_COD_3]</p>
<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L10B. Especifique, por favor, el concepto concreto que figura en la liquidación de derechos referida a la publicación en formato digital:</p>	<p>ANTEPENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L2A. ¿Sobre qué base se calculaba el porcentaje de derechos de autor para la explotación digital?: [L2A_3]</p> <p>Precio de venta al público sin IVA según catálogo 1 Facturación neta o ingresos netos del editor 2 Otras bases de cálculo [ESPECIFICAR] 98</p>
<p>Filtros: Si NO L10A_2=1_2 ir a la siguiente [L.10B_2]</p>	

Estudio: CATI-26072015-DERECHO AUTOR AMBITO DIGITAL
Clave: E14163

<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L8. ¿Cuál era el plazo de publicación de la obra previsto en el contrato? [L8_2]</p> <p>Menos de 12 meses 1 12 meses 2 De 13 a 24 meses 3 Más de 24 meses 4 No estaba recogido el plazo de publicación 5</p>	<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L11. ¿Para qué editorial realizó usted esta traducción? [L11_2]</p> <p>Salto: Si NO P10B=3_999 ir a C1. SEXO</p>
<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L9. ¿Ya está la publicación en formato digital disponible para el público? [L9_2]</p> <p>Sí 1 No 2 NS/NC 3</p>	<p>Ha respondido sobre el último y el penúltimo contrato de traducción editorial que usted firmó en los años 2013 - 2014 y que recogían la explotación digital de la traducción.</p> <p>Por último, piense por favor en el contrato que usted firmó inmediatamente anterior a estos dos y que también recogía la explotación digital de la traducción.</p> <p>Responda, por favor, a las siguientes preguntas sobre este antepenúltimo contrato.</p>
<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L9B. ¿Cuál ha sido el formato o la modalidad de publicación digital?</p> <p>Seleccione todas las modalidades en las que esté disponible.</p> <p>Filtros: Si NO L9_2=1 ir a la siguiente [L9B_2]</p> <p>Acceso en línea 1 Acceso en la nube 2 Descarga 3 Alquiler 4 Fragmentado 5 Interacción 6 Sola 7 En grupo de obras 8 Otras modalidades [ESPECIFICAR] 98</p>	<p>Filtros: Si NO P10B=3_999 ir a la siguiente [HELP4]</p> <p>PULSE AQUÍ PARA CONTINUAR 1</p>
<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L10. ¿Ha recibido liquidaciones separadas de la edición en papel y la digital? [L10A_2]</p> <p>Sí 1 No 2 AÚN NO SE HAN LIQUIDADADO DERECHOS 3</p>	<p>ANTEPENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN Z2. Este antepenúltimo contrato que usted firmó, ¿era idéntico a alguno de los dos contratos que ya ha descrito, o era diferente por contener otra regulación o estar suscrito con otra editorial? [Z2]</p> <p>ERA IDENTICO AL ULTIMO QUE HA DESCRITO 1 ERA IDENTICO AL QUE DESCRIBIÓ EN PRIMER LUGAR.. 2 NO ERA IDÉNTICO A NINGUNO DE LOS DOS 3</p> <p>Salto: Si Z2=1_2 ir a C1. SEXO</p>
<p>Filtros: Si NO L9B_2=(98) ir a la siguiente [L9B_COD_2]</p>	<p>ANTEPENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L1. ¿Cuál era la duración de la cesión de los derechos para la explotación digital recogida en este contrato?: [L1_3]</p> <p>Hasta 2 años 1 De 3 a 5 años 2 De 6 a 10 años 3 De 11 a 15 años 4 Más de 15 años 5 No se especificaba la duración 6 Otras respuestas [ESPECIFICAR] 98</p>
<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L10B. Especifique, por favor, el concepto concreto que figura en la liquidación de derechos referida a la publicación en formato digital:</p> <p>Filtros: Si NO L10A_2=1_2 ir a la siguiente [L10B_2]</p>	<p>Filtros: Si NO L1_3=(98) ir a la siguiente [L1_COD_3]</p>
<p>PENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L2A. ¿Sobre qué base se calculaba el porcentaje de derechos de autor para la explotación digital?: [L2A_3]</p> <p>Precio de venta al público sin IVA según catálogo 1 Facturación neta o ingresos netos del editor 2 Otras bases de cálculo [ESPECIFICAR] 98</p>	<p>ANTEPENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L2A. ¿Sobre qué base se calculaba el porcentaje de derechos de autor para la explotación digital?: [L2A_3]</p> <p>Precio de venta al público sin IVA según catálogo 1 Facturación neta o ingresos netos del editor 2 Otras bases de cálculo [ESPECIFICAR] 98</p>

Estudio: CATI-26072015-DERECHO AUTOR AMBITO DIGITAL
Clave: E14163

<p>Filtros: Si NO L2A_3=(98) ir a la siguiente [L2A_COD_3]</p>	<p>ANTEPENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L6A. ¿Intentó usted negociar las cláusulas del contrato relativas a la explotación digital? [L6A_3] Sí..... 1 No 2</p>
<p>ANTEPENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L2B. ¿Se le ha informado a usted de cuál es esa facturación neta o ingresos netos del editor?</p>	<p>ANTEPENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L6B. A la hora de negociar, ¿tuvo en cuenta la información proporcionada por las asociaciones de traductores?</p>
<p>Filtros: Si NO L2A_3=2 ir a la siguiente [L2B_3] Sí..... 1 No 2</p>	<p>Filtros: Si NO L6A_3=1 ir a la siguiente [L6B_3] Sí..... 1 No 2</p>
<p>ANTEPENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L3. ¿Qué porcentaje de derechos de autor se estipuló en el contrato para la explotación digital? [L3_3] %..... 1 NS/NC..... 0</p>	<p>ANTEPENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L7. ¿Cómo se recogía en el contrato la regulación de la cesión de la explotación digital de la traducción? [L7_3] Una cláusula genérica dentro del contrato de edición en papel..... 1 Una cláusula detallada dentro del contrato de edición en papel..... 2 Un anexo al contrato de edición en papel 3 Un contrato aparte 4 De otras maneras [ESPECIFICAR] 98</p>
<p>Filtros: Si NO L3_3=(1) ir a la siguiente [L3_3_COD]</p>	<p>Filtros: Si NO L7_3=(98) ir a la siguiente [L7_COD_3]</p>
<p>ANTEPENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L4A. Comparado con el porcentaje de derechos de autor de la edición en papel, el porcentaje de derechos de autor para la edición digital era: [L4_3] Un porcentaje inferior..... 1 El mismo porcentaje 2 Un porcentaje mayor 3 Solo se contemplaba la edición digital 4</p>	<p>ANTEPENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L8. ¿Cuál era el plazo de publicación de la obra previsto en el contrato? [L8_3] Menos de 12 meses 1 12 meses 2 De 13 a 24 meses 3 Más de 24 meses 4 No estaba recogido el plazo de publicación 5</p>
<p>ANTEPENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L4B. ¿Cuánto era mayor el porcentaje para la edición digital respecto al porcentaje de la edición en papel?:</p>	<p>ANTEPENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L9. ¿Ya está la publicación en formato digital disponible para el público? [L9_3] Sí..... 1 No 2 NS/NC 3</p>
<p>Filtros: Si NO L4_3=3 ir a la siguiente [L4B_3] Menos de 2,5 veces superior 1 2,5 veces superior..... 2 Más de 2,5 veces superior..... 3</p>	
<p>ANTEPENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L5. En relación a los ingresos por derechos de autor de la edición digital, ¿qué tipo de liquidación se acordó? [L5_3] Se computan dentro del anticipo abonado para la edición en papel..... 1 Por separado de los derechos de la edición en papel (se devengan a partir de la primera descarga) 2 Solo se contemplaba la edición digital 3 Otros tipos [ESPECIFICAR] 98</p>	
<p>Filtros: Si NO L5_3=(98) ir a la siguiente [L5_COD_3]</p>	

Estudio: CATI-26072015-DERECHO AUTOR AMBITO DIGITAL
Clave: E14163

<p>ANTEPENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L9B. ¿Cuál ha sido el formato o la modalidad de publicación digital?</p> <p>Seleccione todas las modalidades en las que esté disponible.</p> <p>Filtros: Si NO L9 3=1 ir a la siguiente [L9B_3]</p> <p>Acceso en línea 1 Acceso en la nube 2 Descarga 3 Alquiler 4 Fragmentado 5 Interacción 6 Sola 7 En grupo de obras 8 Otras modalidades [ESPECIFICAR] 8</p> <p>Filtros: Si NO L9B 3=(98) ir a la siguiente [L9B_COD_3]</p>	<p>C.3 ¿Cuál es su nivel de estudios finalizados? [C3]</p> <p>Básicos / Graduado Escolar / ESO 1 Bachillerato / COU 2 Universitarios 3 Estudios de postgrado / Tercer ciclo / Máster 4 Doctorado 5</p> <p>C.4. Por favor, indique sus titulaciones académicas (universitarias, de postgrado, tercer ciclo, master y/o doctorado):</p> <p>Filtros: Si NO C3=3_5 ir a la siguiente [C4]</p> <p>-----</p> <p>C.5 ¿Cuál es su país de origen? [C5]</p> <p>ESPAÑA 1 OTROS [ESPECIFICAR] 98</p> <p>Filtros: Si NO C5=(98) ir a la siguiente [C5_COD]</p>
<p>ANTEPENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L10. ¿Ha recibido liquidaciones separadas de la edición en papel y la digital?</p> <p>[L10A_3]</p> <p>Sí 1 No 2 AÚN NO SE HAN LIQUIDADADO DERECHOS 3</p>	<p>C.6 En relación al régimen fiscal al que está sujeto como profesional de la traducción ¿está usted dado de alta en el régimen general de autónomos? [C6]</p> <p>Sí 1 NO 2 NS/NC 3</p>
<p>ANTEPENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L10B. Especifique, por favor, el concepto concreto que figura en la liquidación de derechos referida a la publicación en formato digital:</p> <p>Filtros: Si NO L10A 3=1_2 ir a la siguiente [L10B_3]</p>	<p>C.7. Señale, por favor, las asociaciones profesionales de traductores a las que pertenece usted: [C7]</p> <p>ACEC 1 ACE TRADUCTORES 2 AELC 3 AGPTI 4 APTIC 5 ASATI 6 ASETRAD 7 ATG 8 EIZIE 9 OTRAS 10 No pertenece a ninguna 11</p>
<p>ANTEPENÚLTIMO CONTRATO FIRMADO EN 2013-2014 QUE RECOGÍA LA EXPLOTACIÓN DIGITAL DE LA TRADUCCIÓN L11. ¿Para qué editorial realizó usted esta traducción? [L11_3]</p> <p>-----</p> <p>C1. Por favor, indique cuál es su género: [C1]</p> <p>Hombre 1 Mujer 2</p> <p>Y, cuál es su edad: [C2]</p> <p>-----</p> <p>Para finalizar, le realizaremos algunas preguntas para poder clasificar su entrevista:</p>	<p>C.8. Señale, por favor, las sociedades de gestión de las que usted es socio: [C8]</p> <p>CEDRO 1 OTRAS 2 No es socio de ninguna 3</p> <p>Salto: Si NO C8=1 ir a FIN</p> <p>C.9 ¿Ha recibido alguna remuneración por explotación de derechos por parte de CEDRO?</p> <p>Filtros: Si NO C8=1 ir a fin cuestionario [C9]</p> <p>Sí 1 NO 2</p>

Estudio: CATI-26072015-DERECHO AUTOR AMBITO DIGITAL
Clave: E14163

C10. ¿Ha recibido alguna ayuda social de CEDRO? Señale más de una respuesta si es preciso.

Filtros:

Si NO C8=1 ir a fin cuestionario

[C10]

Si, EN LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS 1
Si, HACE ENTRE 2 Y 4 AÑOS 2
Si, HACE MÁS DE 4 AÑOS 3
NO, NUNCA 4

Muchas gracias por su colaboración

[FIN]

PULSE PARA FINALIZAR 1

Salto:

Si FIN=1 ir a fin cuestionario

C11. ¿Ha recibido por parte de CEDRO alguna remuneración por el concepto de préstamo?

Filtros:

Si NO C8=1 ir a fin cuestionario

[C11]

Si 1
NO 2

Estudio: CATI-26072015-DERECHO AUTOR AMBITO DIGITAL
Clave: E14163

OBSERVACIONES

--

Amparado bajo el equívoco concepto de «edición digital» ha crecido un nuevo modelo de negocio que aprovecha un vacío legal que es preciso cerrar con medidas legislativas claras. ¿Edición digital? No existe tal cosa. La difusión en red y la venta mediante descarga de un producto editorial es un acto de comunicación pública que debe someterse a la normativa que la regula y ser objeto de un nuevo contrato. Sin embargo, los traductores de libros hemos visto cómo se nos imponen contratos de edición en los que una mera cláusula añadida «resuelve» la incómoda novedad y facilita a la empresa editora no tener que abonar remuneraciones separadas para lo que es, en efecto, una forma separada de explotación del producto.

Saber hasta qué punto ocurre esto, poner nombre y números al estado de cosas, identificar el respeto o la vulneración de la legalidad, es la finalidad de este *Libro Blanco de los derechos de autor de las traducciones de libros en el ámbito digital*, que se entiende a sí mismo como un anexo o una prolongación del *Libro Blanco de la traducción editorial en España* elaborado en 2010. Con este Libro Blanco, con el estudio realizado, la interpretación de sus resultados y su análisis jurídico, ACE Traductores desea aportar argumentos a favor de una regulación específica de los derechos de autor de los libros explotados en formato digital, que oriente y vincule a la industria editorial, al tiempo que ofrezca la legítima protección que los autores y traductores merecen.