

# LA NUEVA METODOLOGÍA PARA LA DETERMINACIÓN DE LAS TARIFAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Adriana NIETO ACOSTAMADIEDO \*

Área de Competition Economics (Forensic) de KPMG Asesores en España

Almudena LUNA DE TOLEDO FERNÁNDEZ \*

Área de Competition Economics (Forensic) de KPMG Asesores en España

## 1. INTRODUCCIÓN

En diciembre de 2015 el Ministerio de Educación, Cultura y Deportes publicaba la Orden Ministerial ECD/2574<sup>1</sup> (en adelante, la Orden), poniendo de nuevo en el centro del debate sobre propiedad intelectual, la discusión sobre cómo las entidades de gestión colectiva de derechos deben determinar las tarifas generales. Estas han venido ganando protagonismo desde entonces, ya que la Orden ha «aterrizado» sobre un mercado con un alto nivel de heterogeneidad, exigiendo a las entidades de gestión presentar en el plazo de seis meses un nuevo catálogo tarifario, que debía estar acompañado de una memoria económica dedicada a justificar la lógica de las mismas.

La entrada en vigor de la Orden puede desplazar el centro de la actividad regulatoria en este mercado. Así, previa publicación de la misma, la autoridad de competencia y su revisión jurisdiccional han liderado, en gran medida, los ejercicios de evaluación del nivel de las tarifas, siempre bajo el marco de la normativa de competencia. Sin embargo, tras la publicación de la misma, el peso de las labores de evaluación y supervisión —y en especial de su concordancia con el valor de uso que otorgan los derechos—, se debería trasladar hacia la Comisión de Propiedad Intelectual, en adelante CPI, que contará con el acervo de doctrina acumulada en los últimos años en la aplicación del derecho de la competencia a estos mercados.

---

\* Los puntos de vista expresados en este artículo son personales y en ningún caso representan la posición de KPMG España.

<sup>1</sup> Orden ECD/2574/2015, de 2 de diciembre, por la que se aprueba la metodología para la determinación de las tarifas generales en relación con la remuneración exigible por la utilización del repertorio de las entidades de gestión de derechos de propiedad intelectual.

En el presente artículo realizamos una reflexión de carácter económico sobre los elementos introducidos por la Orden y sus posibles implicaciones en el mercado, con el objetivo enriquecer el debate actual sobre el ejercicio de determinación de tarifas. Como punto de partida de esta reflexión, primero llevamos a cabo una descripción de los fundamentos económicos e institucionales que caracterizan al mercado de derechos de propiedad intelectual, ya que estos imponen una lógica acerca de cómo debería regularse, de forma económicamente eficiente, un marco de referencia para la determinación de las tarifas. A continuación repasamos distintos elementos introducidos por la Orden, para contrastarlos y evaluarlos a la luz de los fundamentos anteriormente expuestos. Como ejercicio final ofrecemos una serie de recomendaciones que, a nuestro juicio, harían el proceso de fijación de tarifas más fluido y permitirían que estas se acercasen más al valor de uso de los derechos, lo cual entendemos que es, en última instancia, el objetivo fundamental de la nueva metodología introducida por la Orden.

A modo de resumen y como explicaremos en detalle más adelante, la Orden ha hecho un esfuerzo importante por ordenar las tarifas existentes y ofrecer un marco de referencia más transparente y homogéneo para su diseño, lo que, sin duda, es un aspecto siempre deseable. No obstante, creemos que la nueva metodología puede resultar «sobre-reguladora», pues pretende cumplir con múltiples objetivos, en ocasiones encontrados entre sí. Asimismo, en su afán por ser exhaustiva, ha creado vacíos que hacen difícil su puesta en práctica. Entre otros aspectos, nos encontramos que a pesar de aportar numerosos elementos relativos a cómo debe ser la estructura de las tarifas, no ofrece las claves prácticas con las que aproximarse a los criterios esenciales que soportan los tipos tarifarios, que son la verdadera expresión del concepto de valor económico, en torno al cual gira conceptualmente la metodología establecida en la Orden.

## 2. ¿POR QUÉ REQUIERE ESTE MERCADO UN MARCO DE REFERENCIA ESPECÍFICO PARA EL DISEÑO DE LAS TARIFAS?

El mercado de derechos de propiedad intelectual en los cuales se centra este artículo<sup>2</sup> presenta fallos de mercado que justifican y hacen necesario un cierto grado de intervención o regulación sobre el mismo. Dichos fallos motivan la centralización de la gestión de los derechos como mecanismo que garantice una producción óptima de obras para la sociedad. En ausencia de la centralización, dado el alto grado de dispersión y heterogeneidad presentes en la producción y consumo de obras, y el desbalance existente entre los costes de producción y de uso, se producirían menos obras de las socialmente deseables, y se perderían externalidades positivas en el mer-

---

<sup>2</sup> Los derechos de propiedad intelectual sobre los que reflexionamos en este artículo son los derechos de autor relativos a la industria cultural. No tratamos, por tanto, temas relacionados con derechos de propiedad intelectual relativos a patentes, u otras tipologías de propiedad intelectual relacionadas con creaciones de tipo científico, por ejemplo.

cado (esto es, que usuarios potenciales accedan y exploten los contenidos en términos competitivos y que los titulares de los derechos obtengan un beneficio económico de dicha explotación).

No obstante, al igual que sucede en otros mercados con una estructura similar, la concentración de la oferta que se origina mediante la centralización dota de un cierto grado de poder mercado a las entidades de gestión. Tal y como puede suceder en mercados como el del gas o la electricidad, desde el punto de vista de los mecanismos de regulación típicamente utilizados con el fin de mitigar los potenciales efectos negativos del poder de mercado, lo habitual sería regular los precios vía costes, es decir, instando a los productores a cobrar precios cercanos al coste marginal de producción (o medio, para efectos prácticos), más un margen de rentabilidad razonable. Sin embargo, junto con la necesaria concentración de la oferta, el mercado de derechos de propiedad intelectual presenta otras características, no compartidas con mercados más tradicionales, que hacen difícil seguir el principio de regulación a partir de los costes. En concreto:

- Contrario a lo que ocurre con el consumo de electricidad, una discoteca que haga uso de la música como medio para hacer rentable su negocio podría «consumir» la música, sin necesidad de haber obtenido previamente la licencia necesaria para ello (en contraposición, nadie podría acceder al suministro de electricidad sin haber habilitado previamente el servicio a través de un proveedor estándar).
- Igualmente, la producción de las obras y contenidos conlleva un esfuerzo inicial que implica altos costes, mientras que el coste de explotación dentro de la totalidad del repertorio —o de facilitar el consumo de una obra adicional, una vez creada—, es bajo, o incluso nulo.

Por estas razones la regulación estándar vía costes no resultaría eficiente. Una solución alternativa podría ser la implementada en el mercado de propiedad industrial, en el cual el *pricing* de las patentes se define —o aproxima— a partir del beneficio económico obtenido por terceros que exploten dichas patentes. Un mecanismo de este tipo se inspira en el principio de *revenue sharing*, según el cual la asignación de recursos se basa en que los beneficios económicos obtenidos gracias a la explotación de un bien producido por un tercero, se compartan con quien lo produce. Esto, en realidad, no dista mucho de la lógica detrás de un mercado estándar, pues es la expresión, en términos de ingresos, de que el uso de un insumo dado en un proceso productivo requiere del pago de un valor (precio) que dependerá del beneficio económico que dicho uso proporcione (disponibilidad a pagar).

Adicionalmente, los derechos de propiedad intelectual comparten características con los bienes públicos que hacen que el mercado de la propiedad intelectual no pueda entenderse desde la perspectiva de un mercado en condiciones estándar de competencia. Esto implica que el ejercicio de determinación de tarifas no puede plantearse desde la óptica tradicional de definición de precios, basada en el equilibrio entre la oferta y la demanda.

En consecuencia, y como se desarrollará más adelante, la existencia de un marco general que sirva de referencia para el diseño de tarifas, se hace esencial para lograr un funcionamiento eficiente de este mercado. Dicho marco debe procurar que tanto los titulares de los derechos, como los usuarios que los explotan, obtengan un beneficio económico adecuado. A continuación, se desarrollan cada uno de los elementos que hacen particular al mercado de derechos de propiedad intelectual, y reflexionamos sobre sus consecuencias.

#### A. ATOMIZACIÓN DE LA OFERTA Y CONSECUENTE CONVENIENCIA DE LAS ENTIDADES DE GESTIÓN

Existen múltiples derechos reconocidos en la industria cultural, tantos como combinaciones entre titulares y obras hay. Las obras que son sujeto de los derechos de propiedad intelectual son muy variadas. Desde el punto de vista legal, toda creación artística o literaria constituye una obra. Por poner algunos ejemplos, la ley de propiedad intelectual reconoce entre ellas libros, impresos, escritos, composiciones musicales, obras dramáticas, teatrales, coreográficas, cualquier obra audiovisual, obras plásticas (pinturas, esculturas, dibujos, fotografías, cómics, por ejemplo), diseños arquitectónicos, entre otros. En cuanto a los titulares, según la obra, podemos hablar de productores, editores, escritores y guionistas, artistas (músicos, actores, intérpretes, pintores, compositores, etc.)<sup>3</sup>. En suma, una amplia lista de obras y titulares, a cada uno de los cuales podría corresponderle un derecho de propiedad intelectual, que puede ser explotado a través de distintas modalidades, como la reproducción, comunicación pública, distribución y transformación de las obras. Esto conforma un amplio abanico de derechos, los cuales son explotados por diferentes tipos de usuarios —cada uno con sus características particulares—, lo que aumenta la heterogeneidad del mercado y hace necesaria la existencia de figuras mediadoras entre titulares y usuarios, papel que corresponde a las entidades de gestión.

La presencia de las entidades de gestión en el mercado, como representantes de los titulares, reduce los problemas derivados de una oferta atomizada, tales como las amplias asimetrías de información entre usuarios y titulares<sup>4</sup>, y la escasa capacidad de negociación individual de los titulares frente a usuarios de tamaño importante —especialmente si se trata de artistas nuevos—, que resultan en altos costes de transacción. Dichos costes se materializan en el esfuerzo necesario para identificar usuarios y recopilar información sobre los mismos, en los costes propios del proceso de negociación y firma de acuerdos, y en costes relacionados con la monitorización

<sup>3</sup> Tal y como recoge el TRLPI.

<sup>4</sup> Desde el punto de vista teórico, las asimetrías de información tienen lugar cuando una transacción entre dos partes no se da de manera transparente y por tanto una de las partes involucradas tiene más información que la otra, o bien, una de ellas oculta parte de la información que es de interés para la transacción, lo cual resulta en que los precios derivados de la misma no se determinen de manera correcta. Véase SHAPIRO y VARIAN (2008).

del uso y cumplimiento de los términos contractuales acordados. Todos estos costes se pueden reducir en términos medios gracias al efecto de escala obtenido a través de la agregación del repertorio de obras protegidas. Asimismo, se reducen los costes relativos a las transacciones dada la facilidad de establecer acuerdos estándares entre las partes interesadas, lo cual implica un menor uso de recursos en el proceso de negociación<sup>5</sup>. Cabe anotar, no obstante, que dadas las diferencias entre titulares y usuarios no siempre es sencillo que los contratos estandarizados se adapten a todos los casos. En consecuencia, es frecuente ver desacuerdos entre las partes que derivan en costes adicionales relacionados con litigios sobre el nivel y pago de tarifas. Estos son además costes que muchos autores no estarían en capacidad de asumir de manera individual.

Las entidades de gestión son un mecanismo común a los sistemas de propiedad intelectual establecidos en casi todas las jurisdicciones. En general, son autorizadas y respaldadas por un marco legal y deben responder a las necesidades reales del mercado, teniendo en cuenta a todos los actores involucrados, con el objetivo de ofrecer soluciones de licenciamiento viables<sup>6</sup>. Para la consecución de dicho objetivo deben diseñar las licencias y determinar las tarifas por la explotación de los derechos, conforme con el nivel de uso del repertorio protegido, tipo de uso y características del sector creativo que representen<sup>7</sup>.

## B. COSTE DE PRODUCCIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL VERSUS EL COSTE MARGINAL DE USO

Otra consecuencia de la estructura atomizada y heterogénea en la producción, pero centralizada en la oferta final a los usuarios, es un desequilibrio entre la estructura de costes de producción de las obras y el coste marginal de cada obra dentro de la totalidad del repertorio administrado por cada entidad de gestión, lo que impide realizar una definición de precios en el mercado como el utilizado en otros mercados estándares. En un mercado en libre competencia, los precios se fijan bajo el equilibrio óptimo entre oferta y demanda. Esto implica que los productores fijan un nivel de precios equivalente al coste de producir una unidad adicional del bien en cuestión, es decir, los precios son iguales al coste marginal de producción. En el caso de los derechos de propiedad intelectual, si las entidades de gestión cobran un precio por el uso de cada obra protegida a partir del nivel del coste marginal que cada obra representa dentro de la totalidad del repertorio, los titulares de los derechos recuperarían una porción casi nula de sus costes

<sup>5</sup> Véase HANDKE (2013).

<sup>6</sup> KOSKINEN-OLSSON y LOWE (2012).

<sup>7</sup> También deben realizar otras tareas complementarias como negociar y contratar con los usuarios y sus representantes dichas licencias, llevar a cabo la recaudación de la remuneración correspondiente a los titulares de los derechos y realizar su posterior reparto, monitorizar el uso de los derechos por parte de terceros, y procurar que los usuarios de los derechos paguen por la explotación y llegar a cabo las acciones legales para que la recaudación llegue a buen término (*id.*).

de producción, los cuales son típicamente elevados. Esto causaría un resultado de mercado ineficiente, pues los titulares no tendrían incentivos para producir obras.

### C. LA PROPIEDAD INTELECTUAL COMO UN BIEN PÚBLICO

Un elemento adicional que no haría aconsejable definir el precio de los derechos a semejanza de un mercado estándar tiene que ver con las características que los derechos de propiedad intelectual comparten con los bienes públicos. Estas características son la no-excluibilidad y no-rivalidad en el consumo, que generan lo que en teoría económica se conoce como externalidades positivas sobre el mercado. En estos casos la producción de los bienes genera beneficios no solo sobre quienes los adquieren, sino que benefician también a terceros. Bajo estas condiciones, la fijación de precios a nivel del coste marginal de producción derivaría en una provisión de los bienes por debajo del nivel socialmente deseable.

Hablamos, primero, de que los derechos de propiedad intelectual son no-excluibles, pues una vez que se crea una obra esta se puede explotar sin que necesariamente se haya pagado una licencia para ello, o, incluso, sin que se paguen los derechos por su uso. Por ejemplo, en el caso del derecho de explotación relativo a la comunicación pública de un fonograma, podría suceder que una emisora de radio empleara dicho fonograma en sus emisiones sin haber pagado la licencia previa ni hacer las liquidaciones posteriores relativas a su uso. En segundo lugar, los derechos de propiedad intelectual son no-rivales, ya que el uso de los mismos por parte de un individuo/entidad no impide que otros usuarios también exploten el derecho<sup>8</sup>. En el ejemplo mencionado, la emisión de un fonograma por parte de una radio en particular no impide que otra, u otras, lo emitan también.

### D. IMPLICACIONES REGULATORIAS DE ESTAS CARACTERÍSTICAS

En suma, las características esenciales del mercado de derechos de propiedad intelectual revelan fallos de mercado que le impiden obtener los resultados de libre competencia y motivan un arreglo institucional cuya implicación es la conveniencia de un componente regulatorio sobre cómo determinar los precios en el mercado. Por lo general, lo más habitual no es la articulación de un mecanismo de intervención directa o determinación del nivel de precios, sino la atribución a determinadas instituciones de cada país (por ejemplo, comisiones de propiedad intelectual o de competencia) de poderes para la determinación de pautas y para realizar un seguimiento, arbitrio y, en última instancia, fijación de los precios.

---

<sup>8</sup> Siguiendo el ejemplo de Coca-Cola, un bien es rival cuando el consumo de Coca-Cola por un individuo hace imposible que otro se tome la misma Coca-Cola.

Por todo lo anterior, la aproximación a la determinación de precios en este mercado, más adecuada a las características descritas, debería realizarse sobre la base del valor económico que la explotación de la propiedad intelectual genera, de modo que el valor obtenido por los usuarios en el ejercicio de su actividad económica sea compartido con los titulares. Esta aproximación, basada en el principio de *revenue sharing*, es utilizada en la industria de propiedad industrial para la regulación de las patentes y es empleada en jurisdicciones como la canadiense para evaluar el nivel de las tarifas por uso de fonogramas en la radio<sup>9</sup>.

Ahora bien, el reto de la aproximación al valor es que este es muy difícil de determinar. Uno de los principales problemas a los que se pueden enfrentar las entidades de gestión a la hora de determinar dicho valor, es que quien tiene la información relevante para llevar a cabo este ejercicio es el usuario, que no tiene incentivos al revelar la misma. Por ello, es habitual el uso de *benchmarks* o métodos comparativos para definir el valor de uso. Uno de los ejercicios de *benchmarking* más utilizado es el propuesto por la metodología *Willing Buyer-Willing Seller*, bajo la cual se recurre a fórmulas que pretenden recrear las condiciones que se producirían en un mercado si este tuviese todos los requisitos de normalidad<sup>10</sup>. La normativa de Estados Unidos recurre a este principio para la definición de tarifas, el cual se complementa en la práctica con criterios de razonabilidad del nivel de las tarifas propuestas.

Otro mecanismo regulatorio que resulta complementario a la definición de tarifas a través del valor de uso, es la creación de seudomonopolios bilaterales. Es decir, la promoción de estructuras de mercado que reequilibren las condiciones de negociación entre oferta y demanda, incentivando que los usuarios negocien en bloque con las entidades de gestión a través de asociaciones sectoriales.

Es por tanto deseable que las autoridades competentes diseñen directrices generales para la determinación de tarifas por uso de los derechos por parte de terceros. Esto permitirá que las tarifas en cuestión tiendan al valor de uso y, por tanto, logren el equilibrio óptimo entre los beneficios de usuarios y titulares, estableciéndose de forma equitativa y no discriminatoria.

### 3. ¿CUÁL HA SIDO LA EXPERIENCIA EN ESTE SENTIDO EN EL CASO DE ESPAÑA?

Con anterioridad a la llegada de la Orden el sistema de regulación de tarifas en España podría contemplarse como incompleto. A pesar de que

<sup>9</sup> El artículo de WALL (2009) explica cuál ha sido la estrategia de determinación de las tarifas por el uso de contenidos musicales en Canadá, y cuáles han sido las metodologías implementadas en dicho proceso.

<sup>10</sup> Por ejemplo, BOYER y AUDLEY (2007), recurren a esta método para inferir, a partir del comportamiento de las emisoras, el valor que dichos usuarios asignan al uso de la música y lo aplican al caso del mercado de Canadá.

el Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual<sup>11</sup> definía una serie de criterios<sup>12</sup> y principios generales que las tarifas habrían de reflejar, no establecía las bases de lo que se consideraría un marco de referencia comúnmente aceptado para la determinación de las mismas. Entre otras consecuencias importantes para el sistema, la ausencia de metodología y de una autoridad que las fijase en caso de desavenencia, ha generado un alto nivel de litigios entre usuarios y titulares en torno al nivel de las tarifas (o más específicamente, entre usuarios y las entidades de gestión que representan por mandato a los titulares), lo que ha implicado importantes costes para ambas partes, en términos financieros y de esfuerzo.

Podríamos decir entonces que el mercado de derechos de propiedad intelectual ha estado sujeto a un sistema de regulación «huérfano» en cierto modo, en el que la ausencia de un regulador propio, así como la falta de unos mecanismos regulatorios universales y claros, han motivado conflictos y desacuerdos entre las partes interesadas. Este vacío ha sido suplido por la acción de la autoridad de competencia, cuya doctrina, avalada por los tribunales, ha venido evaluando el nivel de las tarifas cobradas para determinados derechos y usos. De esta forma, la autoridad de competencia ha establecido distintos criterios sobre las tarifas basados en los principios del derecho de la competencia, pero estos se han convertido en la práctica en medidasseudoregulatorias.

En su esfuerzo por determinar unos principios para el correcto establecimiento de las tarifas, la práctica de la autoridad de competencia resaltó dos preceptos como determinantes para garantizar que las tarifas establecidas fuesen compatibles con la normativa de competencia, ambos alineados con los criterios establecidos por el art. 157.1.b) del TRLPI:

- La necesaria relación de la tarifa con el valor económico que el uso del derecho le aporta al usuario.
- La existencia de una estructura tarifaria flexible que se adaptase a la importancia del uso de los derechos en el marco de la actividad del usuario.

En un nuevo intento de «ordenar» o «estandarizar» el proceso de determinación de las tarifas, en 2014 se modifica el TRLPI. Dicha modificación se introdujo a través de la Ley 21/2014, de 4 de noviembre, por la que se modifica el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, la cual prevé la aprobación de una metodología para la determinación de las tarifas generales, que debería guiar en la interpretación y aplicación práctica del art. 157.1.b). Así, en diciembre de 2015 se aprueba la Orden Ministerial ECD/2574, disponiendo las entidades de un plazo de seis meses para aprobar las nuevas tarifas, adecuadas a la metodología establecida en la misma.

<sup>11</sup> Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, en su redacción dada por la Ley 21/2014, de 4 de noviembre (TRLPI).

<sup>12</sup> Estos son el grado de uso efectivo del repertorio, la intensidad y relevancia del uso del repertorio, la amplitud del repertorio de la entidad de gestión, los ingresos económicos de los usuarios y el valor económico del servicio prestado por la entidad de gestión.

Desde un punto de vista económico y regulatorio, reconocemos en esta metodología aspectos positivos y negativos, sobre los cuales reflexionamos a continuación.

#### 4. PROS Y CONTRAS DE LOS ELEMENTOS DE LA NUEVA METODOLOGÍA

Como comentábamos anteriormente, la Orden ha hecho un esfuerzo importante por ordenar las tarifas existentes y querer ofrecer un marco de referencia para su diseño, que confiera estabilidad, transparencia y cierta predictibilidad a las tarifas en sí mismas, aspecto siempre deseable tanto para titulares como para usuarios. Destaca también que, en línea con los precedentes establecidos por la ley y la jurisprudencia, la Orden hace hincapié en el concepto del valor de uso de los derechos por parte de terceros como eje del proceso de diseño y determinación de las tarifas.

No obstante, la Orden puede resultar contraproducente en algunos aspectos siendo «sobre-reguladora», pues pretende cumplir simultáneamente múltiples objetivos, muchas veces encontrados entre sí, lo que hace difícil su puesta en práctica y su control. Estos aspectos, lejos de facilitar y hacer más transparente el proceso de cálculo y control de las tarifas, podrían dificultarlo, sin terminar de eliminar la incertidumbre presente en el mercado y contribuyendo al mantenimiento de un elevado nivel de litigios. Desde nuestro punto de vista, la metodología plantea los siguientes problemas:

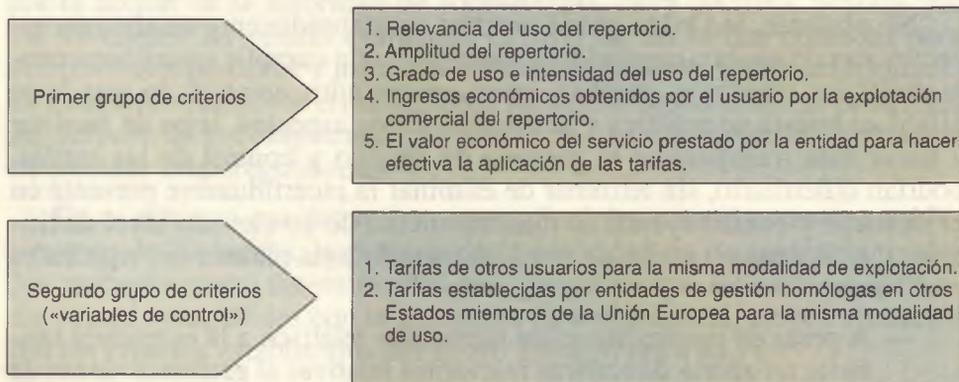
- A pesar de proporcionar los elementos relativos a la estructura tarifaria, no aporta directrices relevantes relativas al establecimiento de los tipos tarifarios.
- Obliga a las entidades de gestión a ofrecer un menú predefinido de tarifas, no siempre adecuado a la realidad de los diferentes derechos gestionados.
- Pese a reforzar el concepto de valor, somete las tarifas a pruebas de tipo comparativo que podrían resultar demasiado costosas o imposibles de practicar.
- Introduce una regulación vía costes de manera simultánea a una regulación basada en el valor del uso de los derechos.

Cabe aducir que los problemas enumerados de la nueva metodología pretenden, de forma bienintencionada, resolver algún aspecto concreto de lo que sería un diseño tarifario ineficiente. Sin embargo, el principal reproche que se le puede hacer a la Orden es que las pretendidas soluciones se imponen de forma inflexible y acumulativa, generando esa suerte de «sobre-regulación» de la que hablábamos, sin atender a la realidad heterogénea del mercado. A continuación, analizamos con mayor detalle los anteriores elementos y cómo influyen sobre el funcionamiento del mercado.

## A. EL VALOR ECONÓMICO DE LA EXPLOTACIÓN DE LOS DERECHOS COMO EJE DEL CÁLCULO TARIFARIO: APLICACIÓN DE LOS SIETE CRITERIOS

El art. 4 de la Orden reitera los criterios básicos establecidos por el art. 157.1.b) del TRLPI que habrían de tenerse en cuenta para el cálculo del «valor económico de la utilización de los derechos en la actividad del usuario», como elementos definitorios en el establecimiento de las tarifas en condiciones razonables. Estos criterios se pueden clasificar en dos grupos según su contenido, en los cuales identificamos bien un papel de «criterios determinantes» del valor de la tarifa, o bien uno de función «comparativa» o «de validación»<sup>13</sup>. En la Figura 1 a continuación se presenta esta clasificación de forma esquemática.

**Figura 1**



Fuente: elaboración propia.

Conviene tener en cuenta que estos siete criterios surgen del esfuerzo histórico del regulador por evitar el establecimiento de tarifas que pudiesen tener efectos anticompetitivos en el mercado de los derechos de propiedad intelectual, con especial énfasis en un potencial abuso de posición de dominio<sup>14</sup> por parte de las entidades de gestión. Se trata de siete criterios de contenido y finalidad económicos, que ejercen como guía u orientación para que las entidades lleven a cabo una aproximación del valor económico

<sup>13</sup> El art. 13.3 corrobora la interpretación de los dos últimos criterios como elementos de «validación», al afirmar que «[l]as tarifas con otros usuarios para la misma modalidad de explotación, así como las tarifas establecidas por entidades de gestión homólogas en otros Estados miembros de la Unión Europea para la misma modalidad, se utilizarán en la determinación de la correspondiente tarifa general a los efectos de garantizar que esta se ha establecido en condiciones razonables» (cursiva propia).

<sup>14</sup> Como señala la CNMC en su informe al Anteproyecto de Ley por el que se modifica el TRLPI [CNMC (2014), «Propuesta PRO/CNMC/0002/14 referente a la modificación del artículo 32.2 del proyecto de ley que modifica el Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual», de 16 de mayo]: tanto la exigencia de que las tarifas guarden relación con el valor económico de la prestación, como los criterios que se proponen, encuentran su raíz en el art. 2 de la LDC (y art. 102 del TFUE).

que el uso de las obras protegidas genera para los usuarios en el marco de su actividad. Las entidades de gestión quedan de esta forma encargadas de la estimación y medición de múltiples criterios que han de establecerse en lo que el regulador concibe como «condiciones razonables», con el principal obstáculo de que la aproximación práctica de este concepto teórico de valor resulta, en la mayoría de los casos, extremadamente compleja. Ejemplo de dicha complejidad es la distinción que realiza la Orden entre los criterios de intensidad, relevancia y grado de uso del repertorio, segmentados de forma artificial, cuando, en realidad, se trata de tres conceptos prácticamente análogos.

La estimación de este valor económico no está relacionada únicamente con los aspectos técnicos de los métodos comúnmente empleados para ello (técnicas de valoración como las aplicadas en otras jurisdicciones y mencionadas previamente en este artículo), sino que además, depende directamente de la disponibilidad por parte de las entidades de gestión de la información necesaria para el cálculo de la tarifa de acuerdo con los siete criterios establecidos por la Orden. La obtención de esta información puede resultar inviable, lo cual podría sin duda dificultar la labor de las entidades, los usuarios y el regulador a la hora de evaluar el correcto importe de las tarifas.

En la mayoría de los casos, la aproximación al concepto del valor de uso exige que las entidades empleen información que han de proporcionarle los propios usuarios. Por su parte, estos últimos no se ven incentivados a presentar ante la entidad datos referentes a sus ingresos, su uso del repertorio u otros aspectos, lo que genera un problema de asimetría de la información a la hora de calcular estos parámetros.

Por otra parte, habría sido deseable contar con más ejemplos, aunque fuese de manera enunciativa y no taxativa, que las entidades pudiesen interpretar como pautas de medición y aplicación de los criterios para la elaboración del catálogo de tarifas. El tipo de ejemplos a los que hacemos referencia están presentes de manera puntual en la doctrina, que con carácter previo a la Orden ha venido mostrando parámetros que el regulador consideraría válidos a la hora de estimar algunos de los criterios del art. 4, como es el caso de la intensidad de uso del repertorio, para la cual se han sugerido *proxies* tales como el número de usuarios potenciales (en el caso de hoteles), o el tiempo de emisión o proporción del repertorio dentro del mismo (televisión y radio)<sup>15</sup>. No se observan sin embargo en la doctrina parámetros estimativos del «grado de uso efectivo» del repertorio, concepto

---

<sup>15</sup> Como ejemplos de la doctrina en los que la autoridad de competencia se ha pronunciado acerca de la determinación de las tarifas en función del uso efectivo, pueden citarse: CNC (2012), Resolución (Expte. AC 2012/726, EGEDA/Hoteles) de 2 de marzo; CNC (2009), Resolución (Expte. AC 2009/1932, AIE/T5) de 23 de julio; Tribunal Supremo, Sala de lo Civil Sección 1.ª (2009), Sentencia (núm. 55/2009) de 18 de febrero; Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, Sala 4.ª (2008), Sentencia (núm. 2008/307, caso *Kanal 5 y TV 4 contra Kanal 5 y TV 4*) de 11 de diciembre; CNC (2006), Resolución (Expte. AC 2006/974, Televisión) de 13 de julio; CNC (1998), Resolución (Expte. AC 1998/9053, Onda Ramblas/AGEDI) de 14 de diciembre.

que en ocasiones el propio regulador ha empleado de manera indistinta al de intensidad.

Por último, en relación con los dos últimos criterios «de validación» introducidos por el art. 4, consideramos necesario resaltar que, si bien el uso de técnicas comparativas que sirvan para establecer un orden de magnitud de referencia para las tarifas puede resultar útil a la hora de evaluar la razonabilidad de la cuantía aplicada, la ausencia de bases de comparación homogéneas, especialmente en el caso de la equiparación de derechos reconocidos en distintos Estados miembros, puede resultar de compleja aplicación práctica, siendo en ocasiones prácticamente imposible establecer bases homogéneas de comparación por las diferencias entre marcos jurídicos.

## B. LA «TRIPLE ESTRUCTURA TARIFARIA»

El art. 13 de la Orden establece la obligación para las entidades de gestión, consistente en tener que ofrecer tres tipos de tarifas generales para cada categoría de usuario: la tarifa general de uso efectivo, la tarifa general de uso por disponibilidad promediada y la tarifa de uso puntual (en adelante TUE, TDP y TUP respectivamente), de forma que la elección entre estas tres modalidades tarifarias queda a discreción del usuario.

En este mismo artículo, la Orden permitiría prescindir de la TUE en la oferta tarifaria (si por razones técnicas o económicas no resultase proporcional obtener o verificar la información necesaria para el cálculo de la misma), así como de la TUP («respecto de aquellas modalidades de explotación ajenas a este tipo de uso»)<sup>16</sup>, debiendo motivarse ambas excepciones en la memoria justificativa a redactar por las entidades. La previsión de esta dos excepciones constituye un aspecto positivo, en la medida que aportan flexibilidad al proceso de cálculo de las tarifas, una maleabilidad que resulta racional dada la complejidad de este mercado. La Orden parece por tanto adherirse en este caso al razonamiento lógico de que la oferta de una estructura tarifaria u otra no debería depender solo de la elección del usuario, sino además de las circunstancias que rodean al caso particular para el que se construye la tarifa.

Desde nuestro punto de vista, la TDP constituye un recurso conveniente y necesario para el establecimiento de tarifas en aquellos numerosos casos en los que una medición precisa del uso efectivo resulta técnica o económicamente inviable, pero no debemos olvidar que se trata por lo general de una aproximación del valor económico del derecho menos precisa que la representada por la TUE, y en ningún caso tiene sentido económico la coexistencia de ambas, especialmente si se le asigna el poder de elección discrecional a una de las partes de la negociación. Por tanto, respetando siempre el principio de proporcionalidad, entendemos que la aplicación de la TUE debería primar siempre que su cálculo resultase viable para las

<sup>16</sup> Art. 13.4 de la Orden.

entidades, lo cual depende en muchas ocasiones de la información de uso proporcionada por los usuarios.

Sin embargo, resulta confuso que la Orden no permita una excepción que justifique la ausencia de una TDP entre las opciones ofertadas. No resulta complicado visualizar cómo esta nueva estructura tarifaria exigida por la Orden implica un elevado riesgo de arbitraje por parte del usuario en aquellos casos en los que la entidad se ve obligada a ofrecer una TUE y una TDP para un único acto de explotación de un derecho. Teniendo en cuenta que la tarifa promediada se calcula a partir de los valores medios del art. 157.1.b) para cada categoría de usuarios, es evidente que algunos de ellos se situarán por encima de la media y otros por debajo. Los primeros encontrarán siempre más atractivo elegir la TDP frente a la TUE, ya que la estructura de uso efectivo daría lugar a una tarifa más elevada para ellos. De esta forma, la coexistencia de la TUE y la TDP desincentiva a aquellos usuarios cuya intensidad de uso o ingresos se encuentran por encima de la media de su categoría a no revelar la información necesaria para el cálculo de la TUE. ¿Por qué permitiría la Orden al usuario optar por la tarifa promediada cuando existe la posibilidad de calcular una tarifa que representa una aproximación más precisa del valor económico que deriva el usuario de la explotación del repertorio de las entidades? Resulta difícil concebir las razones por las cuales el regulador renunciaría al «estándar de oro» que él mismo ha venido estableciendo en los últimos años.

Desde todo punto de vista lógico, la necesidad de presentar tres tarifas no debería tener por objeto ofrecer un menú a la elección e interés del usuario, sino ofrecer alternativas a la TUE cuando la obtención de los criterios necesarios para su cálculo resulte imposible o demasiado costosa para las partes, lo cual es positivo para el usuario. Así, el carácter problemático de esta triple estructura tarifaria no residiría en el hecho de que existan distintos tipos de tarifas que puedan adaptarse a la pluralidad de derechos, usuarios y modalidades de explotación que existen dentro del mercado, sino en la obligación por parte de las entidades de ofrecer estas tres estructuras tarifarias de forma simultánea combinada con la asignación del poder de elección al usuario.

### C. DIVISIÓN DE LA TARIFA APLICADA EN DOS COMPONENTES

La Orden establece que cada una de las tres modalidades tarifarias ofrecidas a cada grupo debería estar determinada por los siguientes dos componentes, que determinarían el valor del uso del derecho en el marco de la actividad del usuario, y cuya suma sería la tarifa total:

1. El «*precio por el uso de los derechos respecto de las obras y prestaciones del repertorio en la actividad del usuario*»; que habría de determinarse en función de los criterios de amplitud, grado de uso del repertorio, e ingresos económicos obtenidos por el usuario en la explotación comercial del repertorio.

2. El «*precio del servicio prestado por la entidad de gestión para hacer efectiva la aplicación de las tarifas*»; relacionado con aquellos costes en los que incurre la entidad de gestión que están directamente vinculados al establecimiento y cobro de la tarifa.

El componente ii) hace referencia al quinto criterio del art. 157.1.b) del TRLPI, sin embargo, el valor económico resultante de la actividad de las entidades no es necesariamente equivalente a la suma de los costes en los que estas incurren en su actividad gestora. Las entidades realizan una labor de mediación entre titulares de derechos y usuarios que, de tener que realizarse de forma individualizada entre ambas partes, y no a través de la centralización proporcionada por las entidades, no solo generaría unos costes totales de mercado muy superiores a los que actualmente soportan las entidades de gestión, sino que daría lugar a mercado completamente ineficiente. El valor económico generado en el mercado por la actividad de las entidades no se corresponde necesariamente con los costes concretos en los que estas incurren, de forma que la equiparación de ambos conceptos carece de sentido económico.

Adicionalmente, con esta interpretación del quinto criterio del art. 157.1.b), la Orden parece querer llevar a cabo una suerte de «regulación de costes» de las entidades, orientada al control del uso de los fondos ingresados por las mismas a través del cobro de tarifas, lo que corresponde a un cambio en los mecanismos de control más enfocado a un ejercicio de auditoría de costes. Entendemos que esto responde a un deseo del regulador de exigir transparencia en la gestión de las entidades y propiciar prácticas de gestión eficiente, aunque consideramos que un ejercicio de este estilo quedaría fuera del alcance de una orden ministerial dedicada al establecimiento de una metodología tarifaria.

Es importante resaltar, por otro lado, que el principal problema que genera la inclusión de este elemento de costes como parte constituyente de la tarifa no está relacionado con la extensión del alcance de la Orden, sino en la complejidad e inconsistencia que provoca la división de la tarifa en los dos elementos mencionados. Teniendo en cuenta el protagonismo que tanto la Orden, como la ley y la jurisprudencia han aportado al concepto de valor como pieza central de lo que sería una metodología de tarifas válida, este debería primar sobre la aproximación de costes a la hora de realizar el ejercicio de determinación de las tarifas.

Sin embargo, independientemente de que no consideremos la regulación de costes como la más apropiada dadas las características del mercado, nos resulta especialmente confusa la «doble regulación» que parece estar llevando a cabo la Orden. Tal y como establece la teoría económica, el precio de cualquier bien en un mercado libre oscilará siempre en un rango establecido por la máxima disponibilidad a pagar del consumidor y la cantidad mínima aceptada por el productor. Para que se produzca el intercambio de dicho bien en el mercado, la primera ha de ser igual o superior a la segunda. Pues bien, si nos encontramos ante un mercado en el que efectivamente se

está ofertando un producto (las obras protegidas) a cambio de un precio (las tarifas), es de suponer que el precio abonado por las mismas recoge, al menos, los costes en los que incurre la entidad. Los elementos i) y ii) estarían por tanto integrados, y no se trataría en ningún caso de dos partes independientes que tendrían que sumarse para obtener el valor de explotación de las obras para el usuario.

#### D. IMPORTANCIA DE TARIFAS PREEXISTENTES Y ACORDADAS

El art. 2.3 de la Orden señala que «se entenderá que se busca el justo equilibrio en la determinación del importe de las tarifas generales cuando se tengan en cuenta por las entidades de gestión como parámetros de comparación, las tarifas generales preexistentes y las tarifas aceptadas por los usuarios por la utilización del repertorio hasta la fecha de entrada en vigor de la Ley 21/2014». Podría pensarse que la Orden hace aquí un llamamiento a la posibilidad de considerar como válidas las tarifas preexistentes, que ya habrían sido previamente negociadas con los usuarios. Tal y como lo entendemos, este apunte conllevaría una bifurcación de opciones para las entidades:

- Si consideran que las tarifas preexistentes son razonables y equitativas, las entidades podrían optar por mantenerlas y llevar a cabo un ejercicio de justificación de las mismas, identificando los componentes exigidos por la Orden y explicando los criterios sobre los cuales están fundamentadas. No obstante, en este punto nos enfrentamos de nuevo a la obligación de ofrecer un menú tarifario con tres modalidades (siempre que no se apliquen las excepciones previstas). Esto podría significar que, aun cuando la tarifa existente refleje el valor de uso de los derechos, la entidad estaría en obligación de ofrecer de manera simultánea una TDP, lo que, como hemos dicho, puede dar lugar a distorsiones y a condiciones inequitativas entre usuarios con características similares.
- Si por el contrario consideran que es necesario modificar las tarifas para tener en cuenta los preceptos establecidos por la Orden, y en especial si estas resultan ser mayores a las preexistentes, las entidades de gestión deberán justificar las diferencias, argumentando por qué las tarifas preexistentes no se adaptan adecuadamente a los criterios establecidos en la Orden, y cómo se ha subsanado este problema.

En esta línea, la Orden adquiere un matiz algo más flexible, introduciendo las tarifas preexistentes como elemento base sobre el que podrían construirse las tarifas actuales, y concediendo a las entidades la posibilidad de mantener aquellas tarifas que reflejen el valor económico del uso de la obra protegida en la actividad del usuario.

En definitiva, y como conclusión general sobre los preceptos establecidos por la Orden, consideramos que esta puede no conseguir proporcionar

un marco de referencia para que el cálculo de las tarifas sea sencillo y claro (en línea con lo que consideraríamos la intención del regulador). Además, podría excederse en las exigencias que impone, lo que puede dar lugar a un marco de referencia rígido para la definición de tarifas, en lugar de la flexibilidad inicialmente buscada.

## 5. RECOMENDACIONES: ¿CÓMO SE PODRÍA ALCANZAR UN MEJOR ENCAJE CON EL VALOR DE USO?

Aunque a día de hoy no se ha alcanzado un consenso a nivel nacional o internacional sobre la metodología de cálculo que mejor reflejaría el valor económico de los derechos de propiedad intelectual, tras el último esfuerzo regulatorio que constituye la Orden, y como ya adelantábamos al principio de este artículo, el debate que rodea al cálculo de las tarifas por derechos de propiedad intelectual ha vuelto a tomar protagonismo, afectando sin lugar a dudas tanto a entidades como a usuarios. Las áreas grises que se han creado con los cambios introducidos por la Orden pueden causar más dificultades para que las partes logren ponerse de acuerdo sobre el nivel adecuado de las tarifas. Sobre todo, vemos que puede haber grandes áreas de conflicto en lo que respecta a la definición de las características y criterios que guíen lo que podría considerarse un marco de referencia para la definición de tarifas «globalmente aceptado».

Estos potenciales conflictos podrían resultar costosos en términos económicos para los agentes involucrados en el mercado de derechos de propiedad intelectual. Por esta razón, sumándonos a muchos otros que han participado en el debate relacionado con el diseño y cálculo tarifario, queremos explicar brevemente en esta última sección los elementos que, desde nuestro punto de vista, habría de recoger este marco de referencia. Estas recomendaciones toman como base fundamental las máximas de simplicidad, claridad y no discriminación, que han venido estableciendo la ley y la jurisprudencia, con el objetivo primordial de que las tarifas por uso de derechos de propiedad intelectual se acerquen en la mayor medida posible al valor que la explotación de los mismos confiere a sus usuarios.

Con respecto a la Orden, creemos que un marco de referencia que guíe de manera adecuada las tarifas debería centrar sus esfuerzos en:

1. Dar más claridad sobre los criterios que la Orden establece como esenciales en el proceso de determinación del precio de uso de los derechos.
2. Ofrecer mayor flexibilidad en dicho proceso y, en consecuencia, reducir algunas de las exigencias puntuales vigentes que pudieran generar zonas grises y debates entre entidades y usuarios.
3. Promover el debate equilibrado sobre el nivel de las tarifas, mediado por la autoridad competente (en este caso la CPI), entre las partes involucradas en la generación y el uso de los derechos, de manera que ambas partes justifiquen adecuadamente sus posiciones.

Primero, en línea con lo que entendemos era la intención inicial de la Orden, el regulador debería aportar directrices que constituyeran una «guía orientativa» simple y clara para el cálculo tarifario. Esta guía debería ofrecer más elementos para facilitar la interpretación de varios de los criterios que la Orden establece como esenciales en el proceso de determinación del precio de uso de los derechos. En particular, debería concentrarse en ofrecer mayores y más claros elementos de guía sobre la definición de los criterios de relevancia, intensidad y grado de uso de los derechos. Estos criterios, a pesar de encontrarse interrelacionados, no son excluyentes entre sí, ni constituyen individualmente condiciones suficientes para definir las tarifas. Igualmente, la Orden debería explicitar que, tanto los criterios mencionados como aquellos de tipo comparativo —tales como la comparación con tarifas establecidas para otros usuarios, o con tarifas establecidas por entidades de gestión de otros Estados miembros—, no se deberían entender ni como un *numerus clausus*, ni como elementos que siempre deban aplicarse obligatoriamente de manera simultánea.

En segundo lugar, a partir de estos criterios, y con el objetivo de dotar el sistema de más flexibilidad, dicho marco de referencia debería permitir a las entidades de gestión fijar tarifas que no se encuentren limitadas por rigideces derivadas de exigencias puntuales, como la relación de las mismas con el precio del servicio prestado por la entidad de gestión, ni con un esquema tarifario «tripartito» de carácter obligado. En este sentido un marco de referencia deseable debe contar con la flexibilidad necesaria para adaptarse a la casuística particular del mercado. Creemos que esta era la intención inicial de la Orden, y que en ese esfuerzo resultó demasiado exhaustiva en detrimento de la simplicidad, teniendo como consecuencia el efecto totalmente opuesto.

En línea con la idea de ofrecer alternativas más flexibles, y a modo de ejemplo, un posible esquema ofrecería la flexibilidad requerida dadas las características del mercado, pasaría por la construcción de una tarifa que partiese de un valor de referencia, pero que permitiese en todo momento que dicho valor inicial se modulara de acuerdo con las circunstancias de cada derecho, usuario y modalidad de explotación. Actualmente la Orden permite en cierta medida este tipo de esquema, pues da cabida a que las tarifas se modulen en términos de tres niveles de relevancia, a saber, relevancia principal, significativa y secundaria. No obstante, creemos que se podría dar mayor flexibilidad en este sentido, sin encasillar la relevancia en tres categorías específicas y predeterminadas, y que la Orden podría ofrecer otras alternativas para adaptar las tarifas a los distintos perfiles de uso que no estuvieran necesariamente ligadas a un criterio en gran medida subjetivo como es el de relevancia.

Dado el objetivo de alinear las tarifas con el valor que el uso de los derechos le aporta al usuario, consideramos comprensible que la metodología enumere alguno de los métodos que se podrían emplear para el cálculo de las tarifas a modo de guía u orientación, pero sin perder el carácter orientativo, ya que la predeterminación inflexible de determinadas condiciones a

tener en cuenta en el cálculo conlleva un riesgo de confusión y de fijación de precios desalineados con su valor de uso, con la consecuente generación de litigios entre las partes. En este sentido, esperaríamos mucha menos «micro-regulación» de una guía metodológica como la Orden, de forma que esta estableciese unas pautas en línea con las cuales se realizase el cálculo de las tarifas, y cuyos principios fuesen respetados, pero sin llegar a imponer taxativamente la inclusión y justificación detallada de criterios que en muchas ocasiones podrían resultar imposibles de estimar, cuánto menos de calcular con exactitud.

Por otra parte, en relación con nuestra petición de mayor flexibilidad, creemos que la metodología debería limitarse a establecer los principios según los cuales cada entidad determinará, para cada derecho y modalidad de explotación, aquella tarifa o conjunto de tarifas que mejor reflejen el valor económico del uso de los derechos en la actividad del usuario, sin exigir de manera simultánea la inclusión de elementos relacionados con el coste que supone para las entidades la prestación de sus servicios ni la oferta obligatoria de un esquema tarifario «triple» a toda costa, aun cuando esta pueda resultar excesivamente costosa o impracticable.

Finalmente, dada la dificultad y el desacuerdo previsible a la hora de optar por una metodología de definición de tarifas que se adapte de manera fiel a los principios ya mencionados, nuestra principal recomendación no tiene que ver con la provisión de una metodología cuantitativa única e irrefutable, sino con el establecimiento de procesos de debate transparente sobre el nivel de las mismas, en el marco de procesos arbitrales promovidos por la entidad más adecuada para esta tarea, la CPI. Dicho debate sería idealmente un proceso bilateral en el que la «carga de la prueba» recayese sobre ambas partes involucradas en el mercado; es decir, que hubiese una participación activa en el debate sobre las tarifas tanto por parte de usuarios como de las entidades de gestión. De esta manera, en caso de existir un desacuerdo entre las partes en relación con el importe de la tarifa establecida, ambos deberían presentar ante la comisión argumentos en defensa del valor que considerasen adecuado, basándose siempre en su mejor estimación del valor económico del uso de los derechos. De esta forma, la responsabilidad de presentar ante el regulador estudios, cálculos o razonamientos que sustentasen la cuantía defendida, recaería sobre ambas partes. Este tipo de procesos bilaterales son comunes en jurisdicciones como Canadá y Estados Unidos. En ambas jurisdicciones se cuenta con un mediador imparcial que en última instancia es quien decide el valor de la tarifa final (el *US Copyright Royalty Board* y la *Copyright Board of Canada*, respectivamente).

En definitiva y como conclusión, un marco de referencia para la determinación de las tarifas que podría otorgar una mayor adaptación a la realidad del mercado de derechos de propiedad intelectual debería cumplir un papel más «orientativo», constituyendo una guía flexible que evite la exigencia de requisitos demasiado rígidos que puedan aumentar el nivel de litigios entre las partes involucradas en las transacciones, y debería incentivar además un debate transparente e informado entre las mismas, mediado por la autoridad

competente. Consideramos que este último elemento es fundamental para enriquecer el establecimiento de tarifas en condiciones competitivas entre titulares y usuarios, y que resultaría en tarifas basadas en mejor y más amplia información sobre el valor de uso de los derechos, lo que en última instancia ofrecería condiciones más equitativas para ambas partes y mitigaría la discriminación entre usuarios con condiciones similares.

## 6. BIBLIOGRAFÍA

- AUDLEY, P., y BOYER, M. (2007): «*The “competitive” Value of Music to Commercial Radio Stations*», *Review of Economic Research on Copyright*, Issues 4 (2), pp. 29-50.
- HANDKE, C. (2013): *The economics of collective copyright management*. Copia electrónica disponible en <http://ssrn.com>.
- KOSKINEN-OLSSON, T., y LOWE, N. (2012): *Educational Material on Collective Management of Copyright and Related Rights*, World Intellectual Property Organization.
- ROCHET, J. C., y TIROLE, J. (2004): *Two sided markets: an overview*, Institute d’Economie Industrielle working paper.
- SHAPIRO, C., y VARIAN, H. R. (1998): *Information Rules*, Harvard Business Review Press.
- WALL, G. (2009): *The Use of Economics in Copyright Tariff Setting: Where Is It Going?*, The Copyright Board of Canada, pp. 101-132.
- WATT, R. (2011): «*Revenue Sharing as Compensation for Copyright Holders*», *Review of Economic Research on Copyright*, Issues 8 (1), 51-97.

