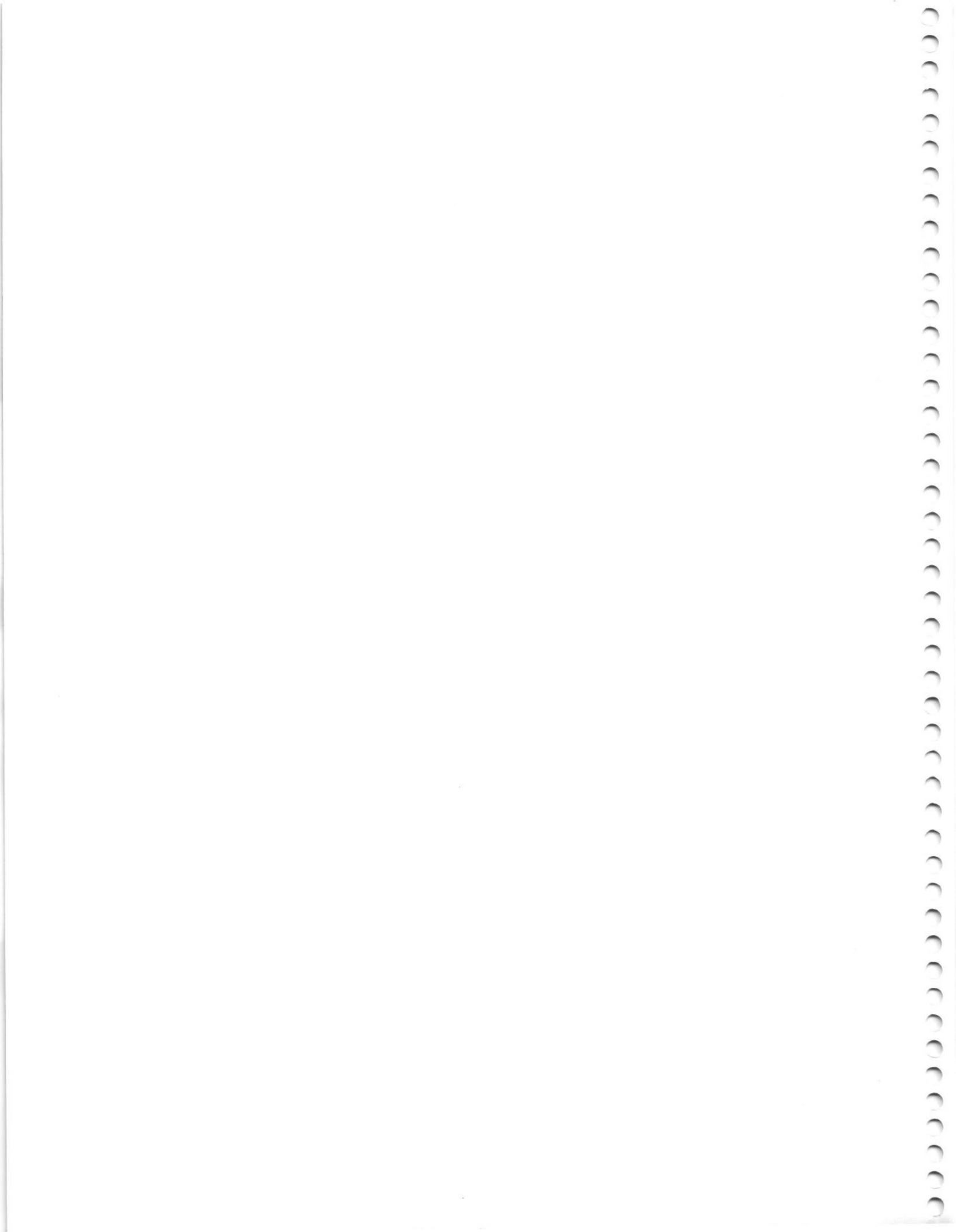


EVALUACION COMPETITIVA DE LA GESTION COLECTIVA DE LOS DERECHOS DE AUTOR

ALDO GONZALEZ¹

MARZO 2019.

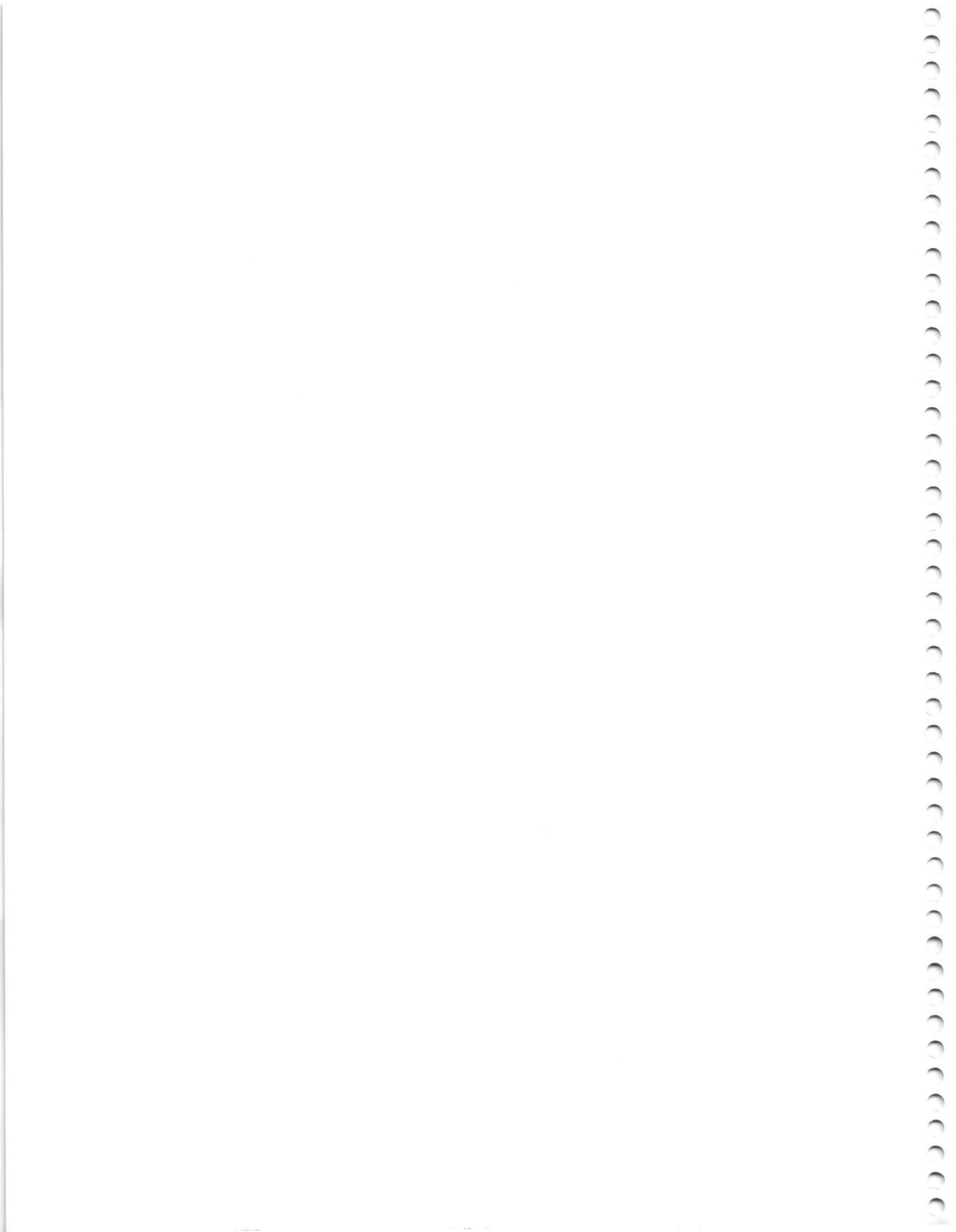
¹ Doctor en Economía. Universidad de Toulouse. Email: agonzalez@econ.uchile.cl.
Trabajo realizado a solicitud de la Sociedad Chilena de Autores e Intérpretes Musicales.



1. Introducción

En Agosto del 2018, el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC) decidió iniciar un proceso denominado “Expediente de Recomendación Normativa” sobre la competencia en la negociación de tarifas por el uso de derechos de autor, conexos y otros. Tal proceso fue originado por una solicitud presentada por la Asociación Nacional de Televisión de Chile (ANATEL), la cual en términos resumidos asevera que el sistema de fijación de tarifas por uso de los derechos, se alejaría de los principios que deben regir la libre competencia. Se afirma también que las Sociedades de Gestión Colectiva (SGC), reconocidas por ley para administrar los derechos de autor, ejercerían un poder monopólico sin contrapeso al momento de negociar con los usuarios las tarifas por el uso de los derechos.

En el presente informe evaluaremos los impactos competitivos que tendrían los elementos de la ley de propiedad intelectual relacionados con la gestión de los derechos de autor. En particular se examinarán las facultades que la ley confiere a las SGC para el ejercicio de tales derechos. Con tal propósito, estructuramos el informe de la siguiente forma: en la sección dos explicamos la racionalidad económica detrás de las leyes que protegen los derechos de autor y de la gestión colectiva de estos derechos. La tercera sección examina el esquema de arbitraje de última oferta considerado en la Ley de Propiedad Intelectual, como mecanismo último para dirimir discrepancias en la fijación de tarifas por derechos de autor. En la sección cuatro se analiza el impacto competitivo del mecanismo de tarificación de los derechos de autor empleado por las SGC. La quinta sección realiza una descripción de las tarifas actualmente cobradas por la Sociedad Chilena de Derecho de Autores e Intérpretes Musicales (SCD). Finalmente, la sección seis entrega las conclusiones del informe.



2. Economía de los Derechos de Autor y de su Gestión Colectiva.

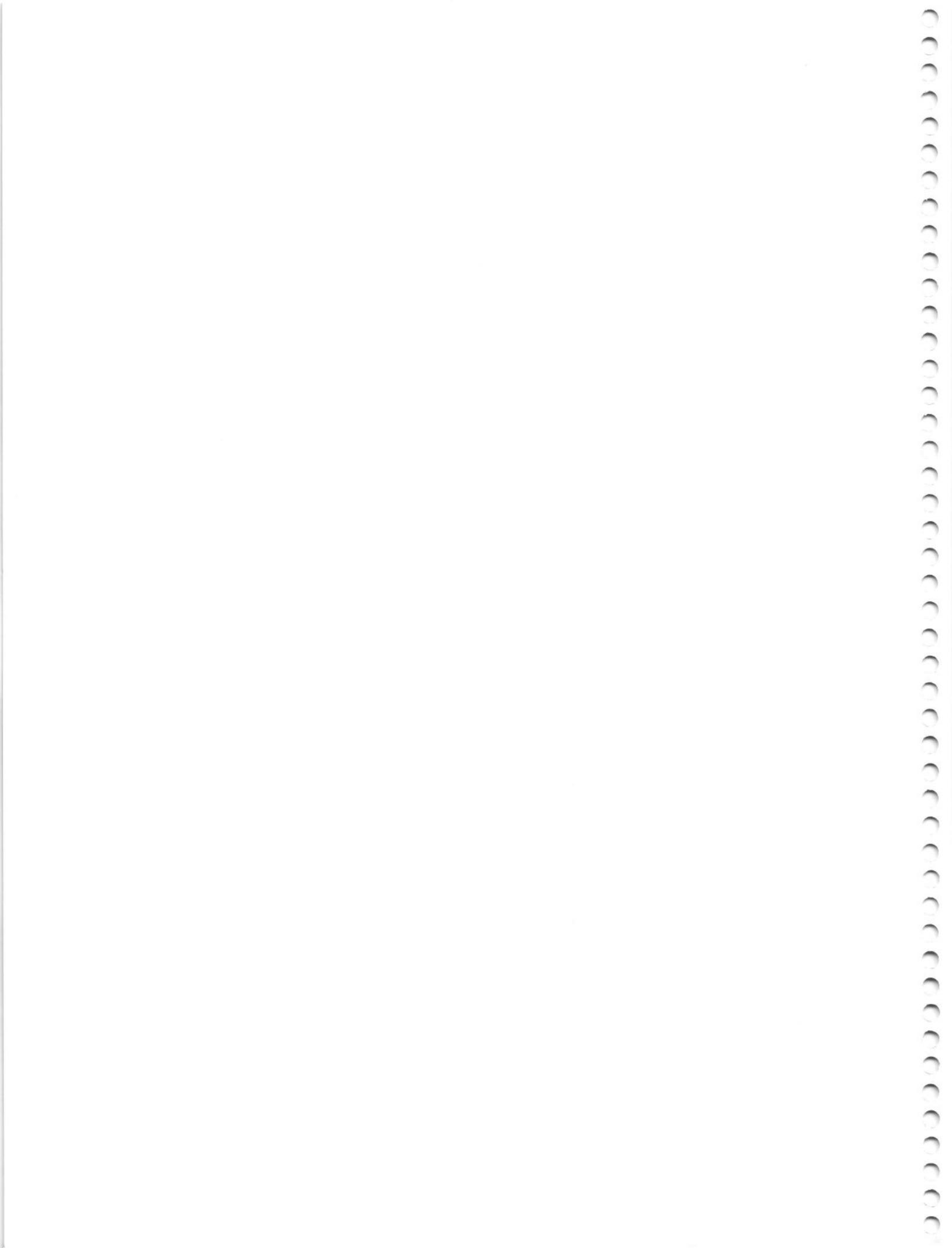
En esta sección examinaremos la racionalidad económica detrás del sistema de remuneración por derechos de autor y de la gestión colectiva de estos mismos derechos. El derecho de autor patrimonial, corresponde al principio por el cual el autor de una obra artística puede obtener una retribución económica cuando un tercero hace uso de su creación.

Los bienes artísticos, a diferencia de los bienes privados normales, poseen características especiales que los acercan a la definición económica de bien público.² En primer lugar no existe rivalidad en el consumo. Una creación artística, como una canción por ejemplo, puede ser reproducida por diversos usuarios, sin que cada uno de estos vea disminuido su beneficio al oírla por el hecho que otros usuarios también la disfruten. Una segunda característica de bien público, es la dificultad de excluir a los potenciales usuarios del goce de la creación artística. Las canciones, así como otras obras, pueden ser reproducidas a muy bajo costo, siendo difícil y costoso el detectar y fiscalizar quienes hacen uso de ellas.³ En consecuencia se produce un problema que se denomina *free-riding* donde diversos agentes pueden profitar de un bien sin contribuir a su producción.

Los bienes artísticos, debido a las fallas de mercado anteriormente descritas, no serían provistos de modo eficiente en la economía, a menos que exista un régimen especial que reconozca y proteja los derechos de autor. En efecto, si el compositor de una obra no puede obtener una fracción razonable de los beneficios que se derivan de su explotación comercial, se verán disminuidos sus incentivos a generar la obra en primer lugar. Existe así una relación directa entre el esfuerzo realizado ex - ante por un autor en desarrollar una creación artística y la captura ex -post de los beneficios asociados a la divulgación y goce de la obra por parte de los diversos usuarios.

² Ver Stiglitz (2000).

³ La reproducción por medios digitales de la música mediante múltiples dispositivos ha reducido de modo significativo sus costos de difusión y uso.

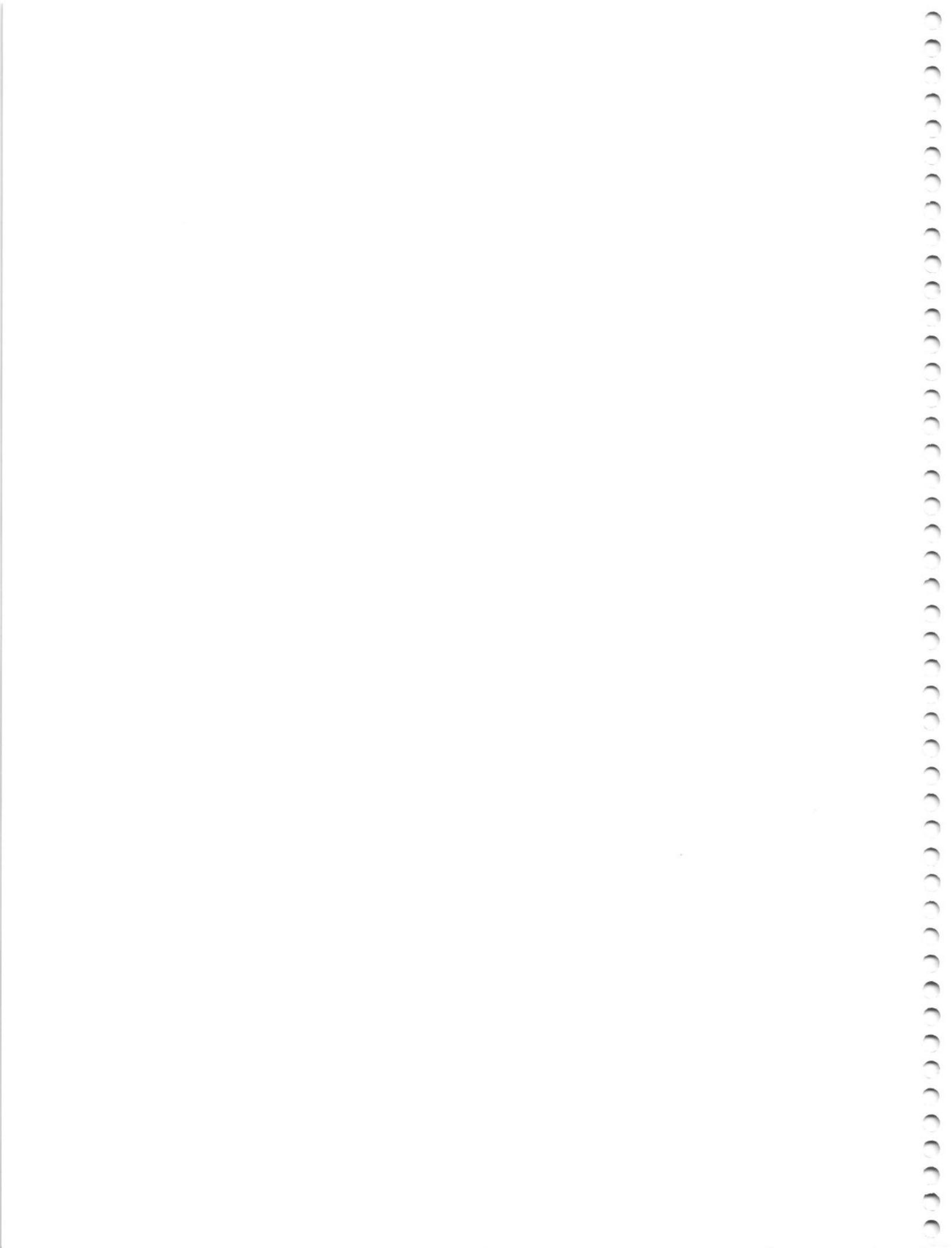


Los sistemas de patentes y de derechos de autor tienen como objetivo precisamente retribuir debidamente a quienes crean obras, ya sea culturales o industriales. Sin esta protección o reconocimiento de derechos, las obras podrían ser reproducidas sin pago alguno, lo cual minaría la actividad creativa, privando a las personas del goce de nuevos productos y obras. En Chile, la Ley de Propiedad Intelectual (Nº 17.336) norma el reconocimiento de los diversos derechos de autor, dentro de los cuales se encuentran los derechos patrimoniales que son aquellos que permiten a los creadores artísticos cobrar por la utilización de sus obras.

Junto con reconocer el derecho del autor de una obra a percibir una retribución por su uso por parte de terceros, se debe implementar un mecanismo que permita identificar y cobrar a los usuarios de estas obras. Recurriendo a la definición de bien público, se necesita controlar la reproducción de las obras y excluir a quien no está pagando la correspondiente tarifa por su goce. En términos estrictamente prácticos puede no ser factible impedir que un tercero reproduzca una pieza musical, pero el mecanismo de control actúa por la vía de la sanción. Si un usuario no paga los respectivos derechos reconocidos por ley, el afectado puede recurrir a la justicia para lograr el pago correspondiente y además exigir que se aplique una multa por violar la ley de propiedad intelectual. La ley 17.336 en su artículo 21, enumera a distintos tipos de usuarios que deben obtener una licencia por parte de los titulares de derechos para la utilización de sus obras. Estos son entidades que exploten estaciones de radio, televisión, salas de espectáculos o locales públicos. De acuerdo a la definición de la ley quedarían eximidos del pago de los derechos aquellos individuos que hagan uso privado de las obras.

Las Sociedades de Gestión Colectiva (SGC) surgen como entidades encargadas de administrar y fiscalizar el buen uso de los derechos de autor de sus asociados y así son reconocidas por la ley de propiedad intelectual.⁴ La gestión colectiva de derechos de autor, en contraposición a la gestión individual, presenta una serie de ventajas económicas,

⁴ El Título V de la Ley 17.336 se refiere a la gestión colectiva de los derechos de autor.



1513

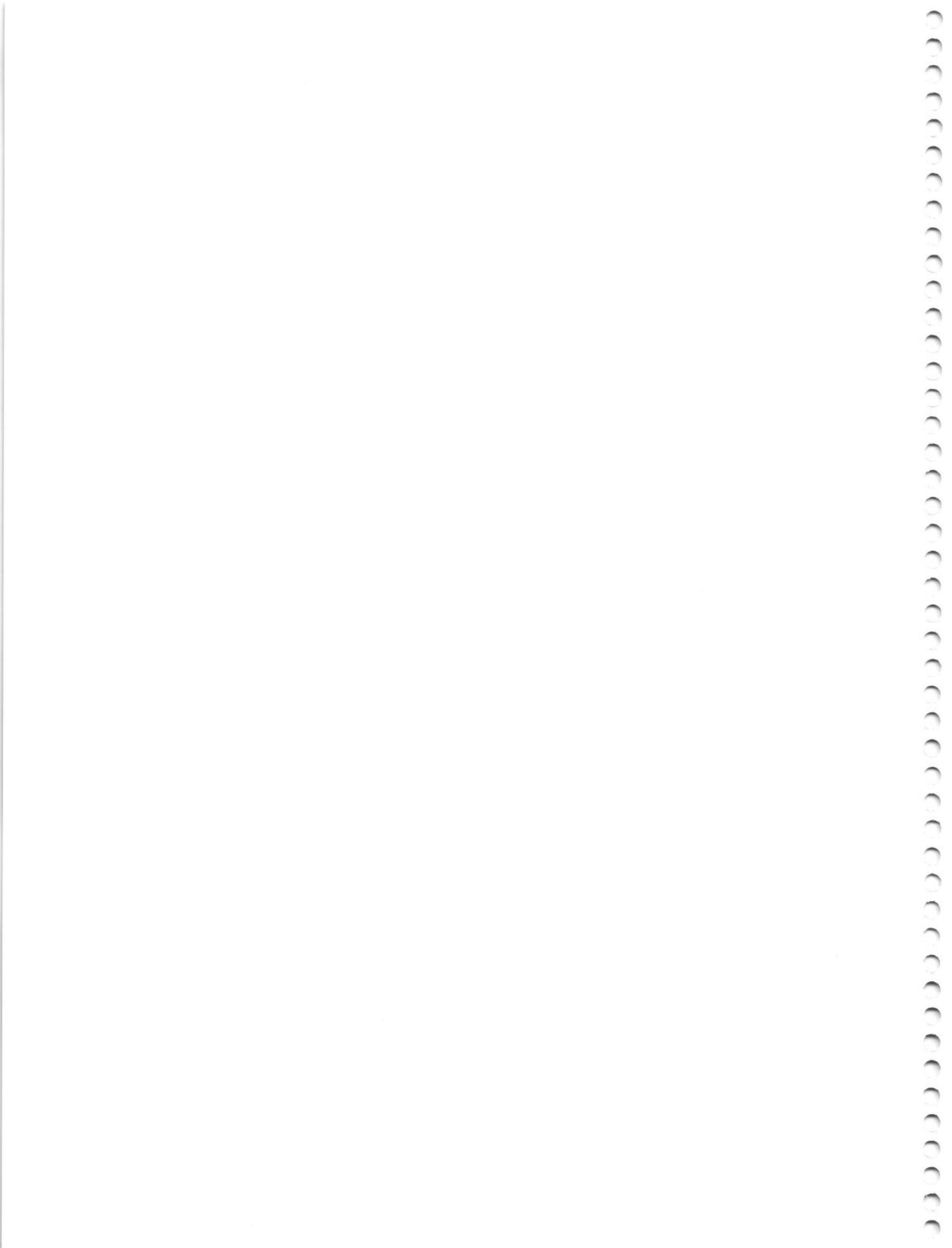
tanto para los creadores que se asocian a una SGC como para la operación global del sistema. Una correcta gestión del derecho de autor involucra una serie de funciones como:

- i. Establecer un contrato de licencia con un usuario.
- ii. Negociar el precio
- iii. Recaudar los pagos
- iv. Monitorear el uso por parte del usuario licenciado
- v. Monitorear el posible uso por usuarios no licenciados
- vi. Empezar acciones legales en casos de incumplimiento o uso no autorizado.

Las ventajas de la gestión colectiva radican en las economías de escala, principalmente en las actividades (iii), (iv) y (v). El costo adicional para una SGC de representar a un nuevo autor afiliado es insignificante comparado con el que debe enfrentar el autor si el mismo realiza la gestión de sus derechos de modo individual. En la misma línea, para un usuario de las producciones es menos costoso en términos transaccionales, tener un contrato que le permita hacer uso de todas las producciones, a tener que negociar contratos con múltiples autores. Los costos de transacción de la gestión colectiva operan tanto para los autores como para los usuarios de la música.

Otra razón pro-eficiente de la gestión colectiva de derechos es la reducción del riesgo individual que enfrentan los compositores asociados. Si el mecanismo de reparto de ingresos de los socios contiene alguna componente fija, no totalmente dependiente del nivel de utilización de cada obra, entonces se produce un efecto de aseguramiento que reduce la exposición al riesgo de los compositores ante las variaciones de preferencias de los usuarios o sus audiencias.⁵ Aunque la ley 17.336 señala que el reparto de ingresos

⁵ Este beneficio de la gestión colectiva se señala en Watt (2014).



1714

entre asociados debe considerar el uso de cada obra por los usuarios, ello no implica que el 100% del pago al socio debe depender del nivel de uso de sus composiciones.⁶

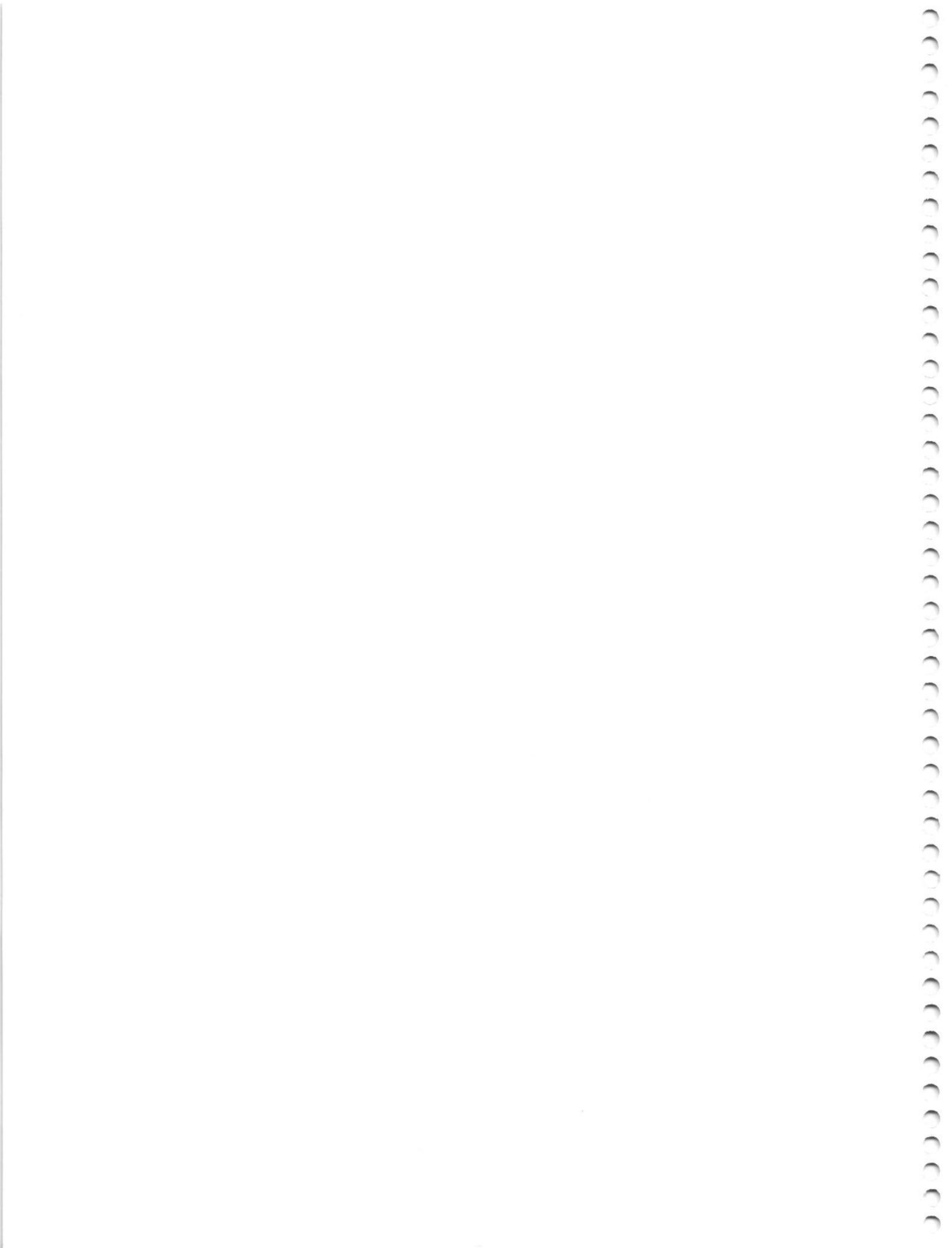
La principal amenaza competitiva de la gestión colectiva de derechos, es la eventual pérdida de competencia entre los distintos autores pertenecientes a un mismo género artístico. La SGC, al actuar en representación de todos o la gran mayoría de los autores de un determinado género artístico, podría fijar una tarifa que internalice la pérdida de beneficios derivada de la competencia entre los socios. De este modo, se fijaría un precio que maximizaría los beneficios de los asociados, el cual en ausencia de alguna regulación exógena, equivaldría al precio monopólico. Este resultado, de ser cierto, sería contrario a los principios del sistema de libre competencia.

Para responder a lo anterior, en primer lugar se debe tener presente el sistema tarifario aplicado por la Sociedad Chilena del Derecho de Autor (SCD), que es la SGC que representa a los autores, compositores, interpretes y productores en Chile. Las licencias otorgadas por esta SGC a los usuarios contienen una tarifa fija o predeterminada que permite a estos últimos reproducir todo el catálogo de canciones de los músicos afiliados a la SCD. Una vez pagada la licencia, la radioemisora enfrenta un pago marginal igual a cero por hacer uso de una obra adicional, lo cual conduce a un resultado óptimo en término de asignación de recursos.⁷ Este esquema de contrato, se le denomina *Blanket License*, y es el más utilizado por las SGC en diversos países.

Al respecto, Posner (2001) menciona que es implausible que la gestión individual y la consecuente competencia entre autores arroje un mejor resultado en términos de bienestar que la gestión colectiva. En el mejor de los casos se llegaría a una solución equivalente a la de la gestión común de los derechos, donde los autores también

⁶ Por ejemplo la ley de propiedad intelectual autoriza a las SGC a extraer de la recaudación de derechos una limitada fracción para la prestación de beneficios sociales y culturales a sus socios. Estos se otorgan sin consideración del uso de sus creaciones sino sobre la base de otros criterios vinculados a las contingencias de salud o de promoción de la creación artística nacional.

⁷ En la sección siguiente abordaremos en detalle los efectos económicos de este mecanismo de cobro.



ACAC

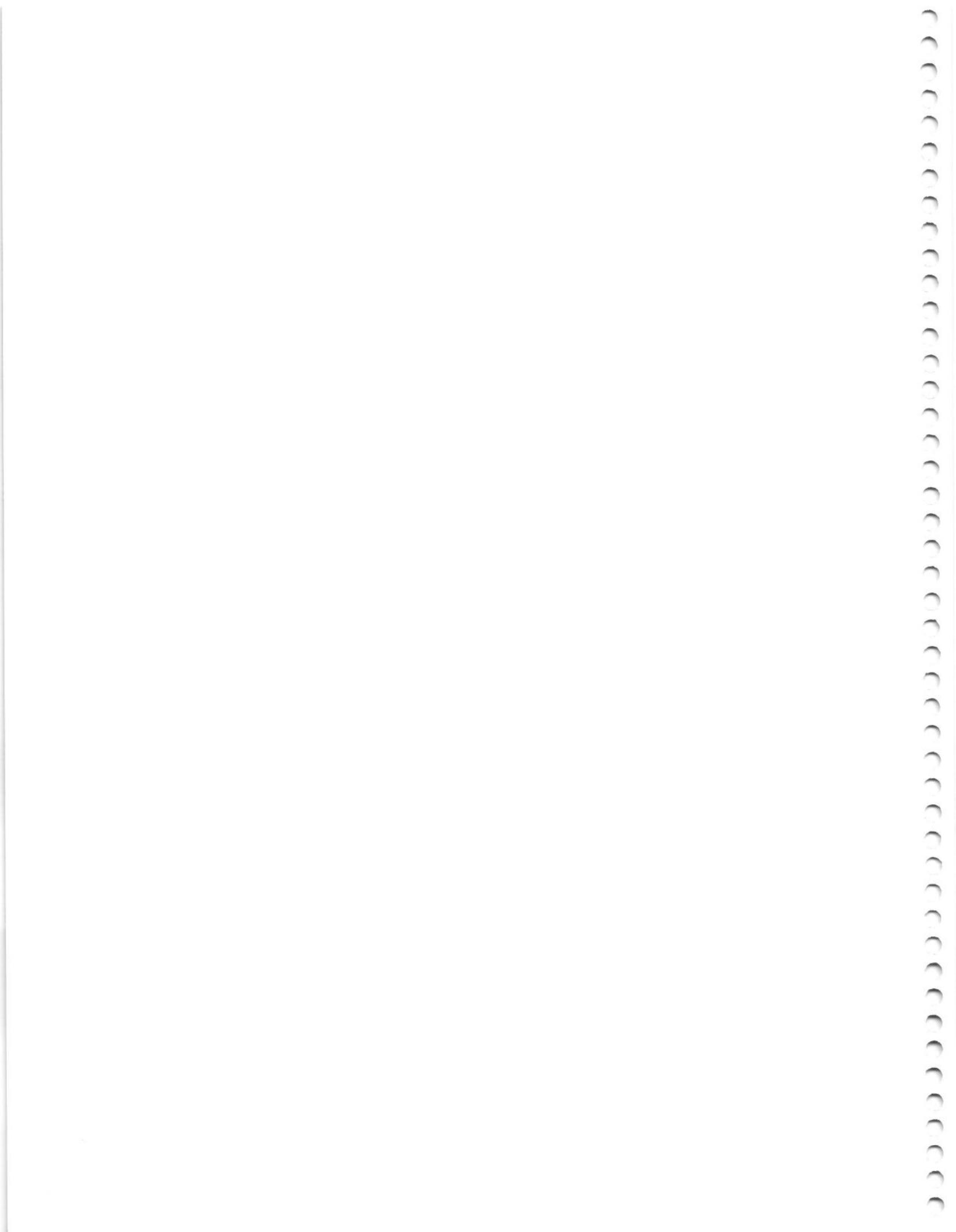
aplicarían una tarifa fija sin límite de reproducciones. Alternativamente, si se aplicara cualquier cobro asociado a uso efectivo, entonces el usuario se enfrentaría a un precio marginal por reproducción mayor a cero y haría un menor uso de las composiciones respecto al caso de la *Blanket License* que utilizan las SGC.

En la función de intermediación que realiza la SCD entre los compositores y los usuarios, la ley establece que el reparto de ingresos entre asociados debe hacerse de forma proporcional al uso de las obras por parte de aquellos que contratan la licencia. Aunque la autorización tipo *Blanket License* realiza un cobro fijo e independiente del uso de cada una de las composiciones, el mecanismo de reparto de los ingresos, proporcional a la reproducción de las canciones, sí permite que exista competencia por la calidad de las obras de los distintos autores.

Si bien el esquema de cobro propio de la gestión colectiva, garantiza el uso eficiente de las obras, el poder de mercado por parte de las SGC podría ejercerse por la vía de un cobro fijo abusivo asociado a la emisión de la *Blanket License*. Al respecto, se debe mencionar que las SGC no gozan de un poder sin contrapeso alguno al momento de negociar sus tarifas. Así como la ley le reconoce a los compositores de un determinado rubro la facultad de asociarse para ejercer sus derechos de autor, también permite que el conjunto de usuarios de una determinada industria se asocie para negociar colectivamente las tarifas con la respectiva SGC. Como ejemplo, la SCD realiza negociaciones con las asociaciones gremiales de Radioemisoras, Televisión Abierta, Televisión de Pago, Hoteles, etc. Actualmente el 88% de la recaudación de la SCD proviene de usuarios que se han adscrito al pago de tarifas mediante algún convenio.

Este proceso de negociación entre ambas partes está reglado por la Ley de Propiedad Intelectual.⁸ La norma establece que en caso que las partes no arriben a un acuerdo sobre las tarifas, se convocará primero a una mediación y luego a un procedimiento arbitral para

⁸ Ley 17.336. Artículo 100 Bis.



17216

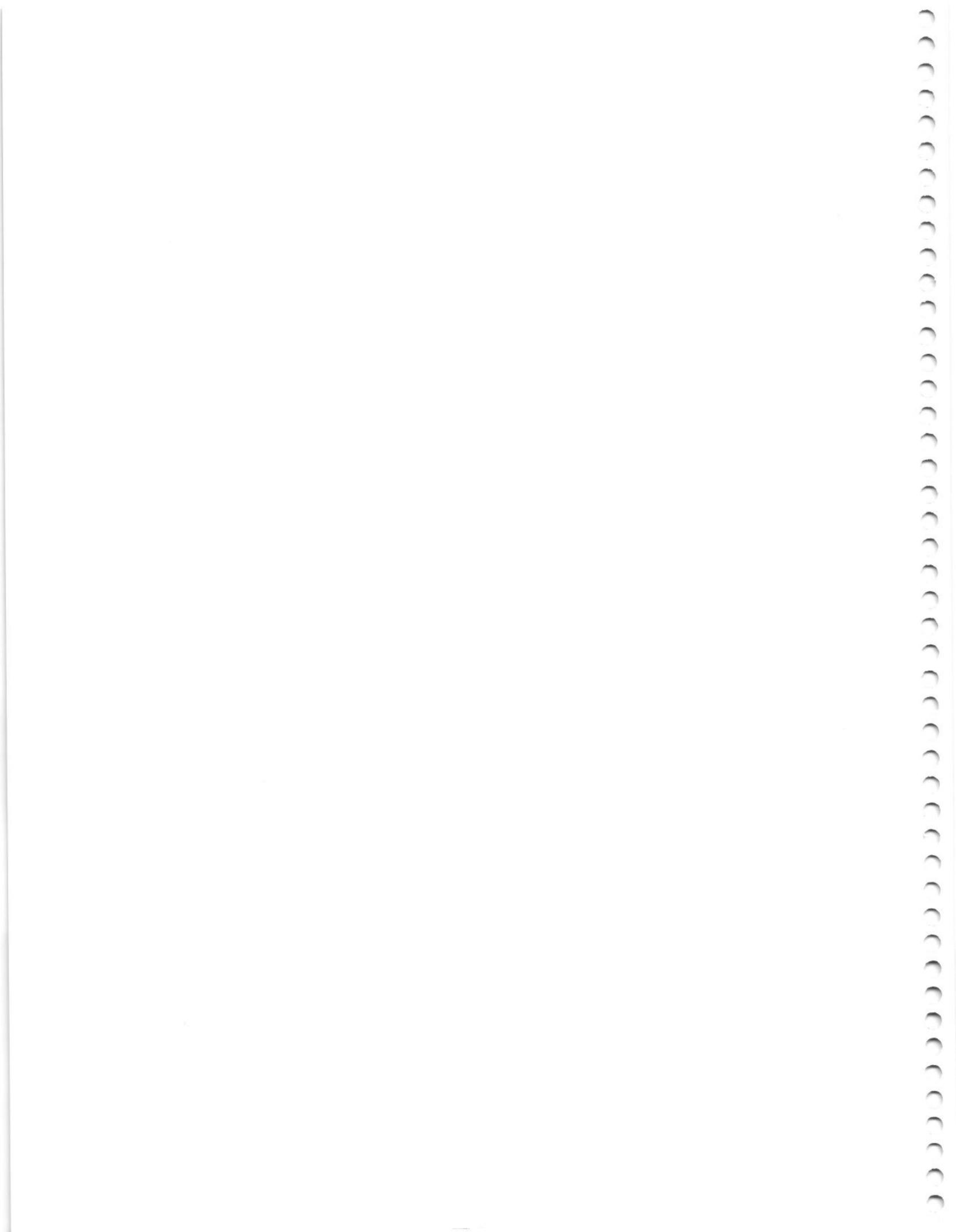
resolver sobre los elementos que aún queden en disputa luego de la etapa de mediación. El tribunal arbitral está conformado por tres miembros, uno nombrado por la SGC, otro por la asociación de usuarios y un tercero por común acuerdo entre las partes. Cada parte debe entregar su propuesta definitiva al tribunal, quien deberá optar por una de las dos opciones presentadas, sin poder resolver por posiciones intermedias o distintas a las manifestadas por las partes en disputa. El mecanismo de arbitraje contemplado en la ley, es similar al existente en industrias reguladas en Chile con características de monopolio natural, como es el caso de agua potable, telecomunicaciones y electricidad. Para los tres casos señalados, las empresas sujetas a regulación de precios pueden convocar un panel arbitral si la propuesta del órgano regulador del Estado no le fuera satisfactoria.

Finalmente, se debe destacar que si bien la Ley permite la gestión colectiva de los derechos de autor, no se consagra su exclusividad o condición de monopolio legal. Solamente se exige que para que una SGC se constituya, se debe contar con un umbral mínimo del 20% de los titulares de derechos domiciliados en Chile dentro de un mismo género artístico.⁹ Está permitido el ejercicio individual o por terceras personas –naturales o jurídicas –de la representación de los derechos de autor.¹⁰ De este modo un compositor puede gestionar individualmente sus derechos si ello le fuera más conveniente que hacerlo por medio de una SGC.

Las SGC están obligadas a aceptar a todos los afiliados que así lo deseen, siempre que se sometan a los estatutos de la sociedad, evitando así exclusiones arbitrarias de compositores. Nótese que el impedimento de negar la entrada a nuevos socios limita severamente la posibilidad de las SGC de ejercer poder monopólico por la vía de reducir el nivel de producción. Un resultado clásico de la literatura sobre las organizaciones tipo cooperativas, donde los propietarios a su vez son quienes aportan la mano de obra, es que existen fuertes incentivos a limitar la entrada, pues ello permite repartir una mayor

⁹ Artículo 94, Ley 17.336.

¹⁰ Artículo 21, Ley 17.336.



1777

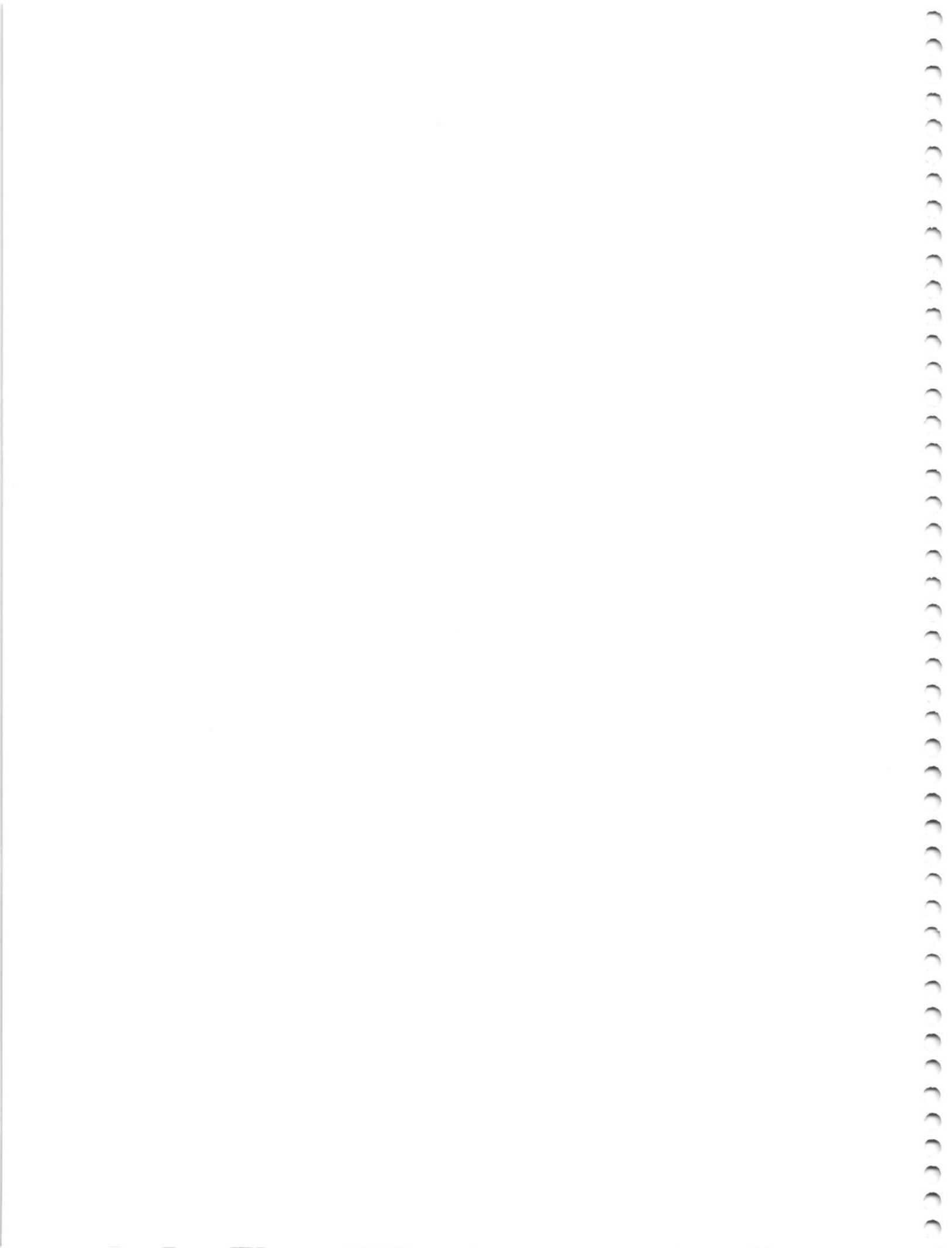
riqueza entre los asociados.¹¹ En términos técnicos la cooperativa maximiza el beneficio promedio por asociado, a diferencia del comportamiento de la firma neoclásica que maximiza los beneficios totales. Bajo la restricción de libre ingreso de asociados, dicha posibilidad, de limitar el ingreso y por ende la producción, no ocurriría con las actuales SGC.

Tampoco se le permite a las SGC otorgar derechos exclusivos a los usuarios que deseen obtener las licencias. Finalmente, las SGC no pueden rehusar a otorgar licencias de derechos de autor a ningún usuario que lo solicite y pague las tarifas establecidas por la asociación. Solo podrá negarse a conceder la licencia cuando el usuario no ofrezca garantías de poder pagar las tarifas correspondientes.¹²

En síntesis, la normativa que regula a las SGC contiene un conjunto de disposiciones que previenen el abuso de poder de mercado que estas asociaciones, dada su naturaleza de representación colectiva de intereses, pudieran ejercer en contra de los usuarios de las producciones artísticas.

¹¹ El resultado viene de Green & Laffont (1979).

¹² Artículo 100, Ley 17.336.



1728

3. Eficiencia del Sistema de Arbitraje de Última Oferta.

El sistema de arbitraje de última oferta consiste en que cada parte en disputa presenta una propuesta final y definitiva al cuerpo arbitral, el cual debe decidir solo entre las propuestas entregadas por cada parte. Este mecanismo ha sido empleado ampliamente en los Estados Unidos, para disputas de salarios de jugadores de beisbol, como de funcionarios del sector público.¹³ En Chile, como mencionamos, se aplica para discrepancias en la fijación de tarifas de monopolios naturales.

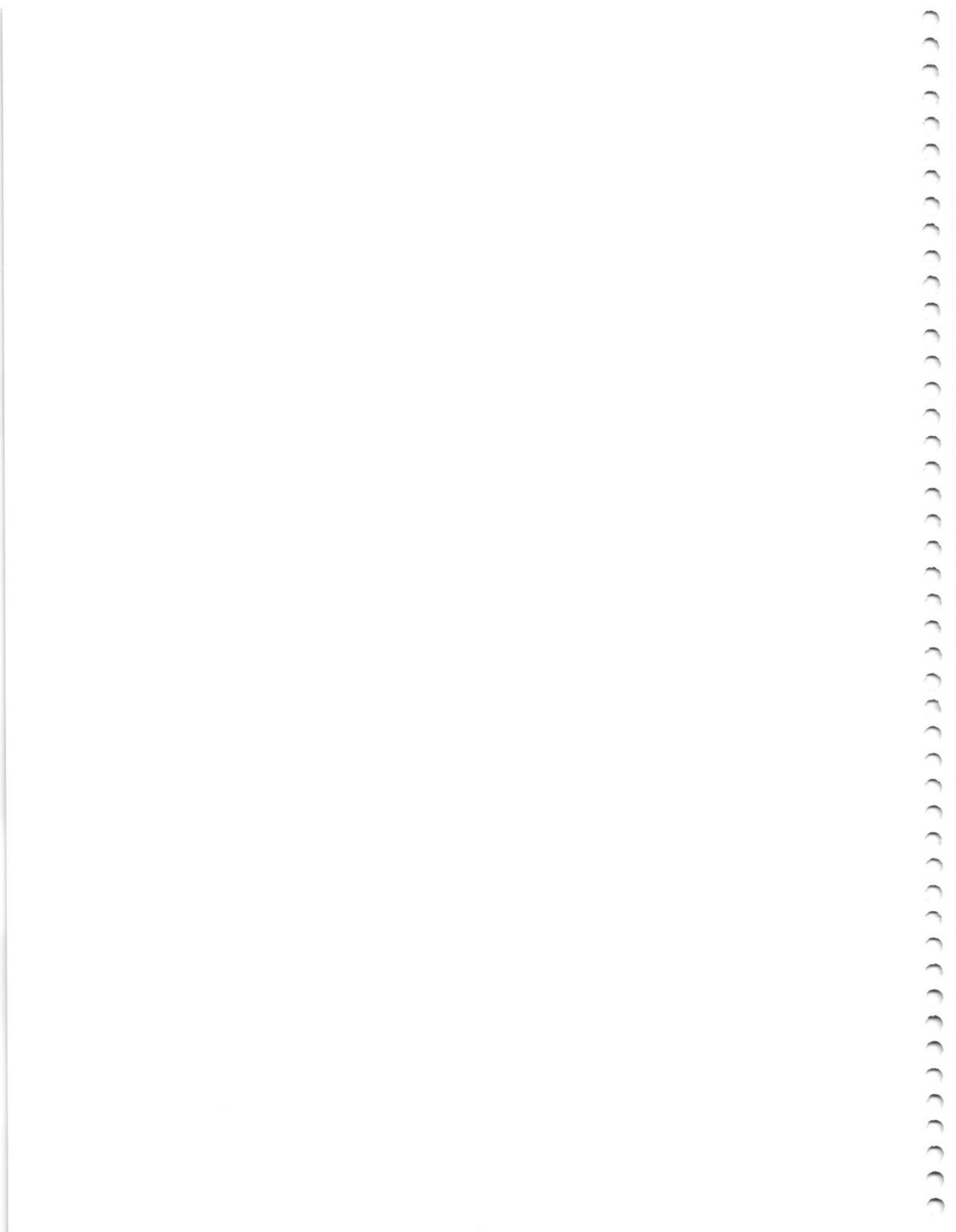
La ventaja de este sistema, en términos de eficiencia radica en que obliga naturalmente a las partes a acercar posiciones, a diferencia de otros mecanismos arbitrales, donde se debe buscar una solución intermedia entre las posiciones en disputa. Bajo el mecanismo de última oferta una posición desmedida tiene un costo para quien la propone, pues existe una alta probabilidad que sea desechada por el árbitro, aceptándose la oferta de la contraparte. Dado este costo de perder, las partes moderan sus propuestas tendiendo a la convergencia entre las ofertas.¹⁴

Formalmente, el modelo se puede analizar de acuerdo a lo siguiente. Supongamos que la oferta de la SGC es w_i y la oferta de la asociación que representa a una industria usuaria es w_j . Estas son últimas ofertas sobre las cuales el cuerpo arbitral debe optar. Asumiremos que los árbitros tienen un valor predeterminado de tarifa que consideran justa en base a su propio criterio de equidad y de los antecedentes que tienen del caso.¹⁵ A esta tarifa le llamamos w_0 , y no es conocida por las partes en disputa. Sin embargo hay conocimiento compartido de su probabilidad de ocurrencia.

¹³ Ver Mojasevic (2016).

¹⁴ Ashenfelter y Dahl (2005) reportan procesos de arbitraje del tipo última oferta, ocurridos en el estado de New Jersey en Estados Unidos durante 18 años para fijación de salarios de policías y bomberos. Sus resultados demuestran que con el paso del tiempo las ofertas de las partes han tendido a converger.

¹⁵ Ashenfelter y Bloom (1983).



Se asume que la variable w_0 , tiene una función de densidad $f()$ y función de distribución de probabilidades $F()$.

La SGC al escoger su última propuesta buscará maximizar su beneficio esperado, el cuál será igual a su oferta, multiplicada por la probabilidad de ganar el arbitraje más la oferta de la contraparte multiplicada por la probabilidad de perder. Esto es:

$$U_i = w_i \text{Prob}(\text{ganar}) + w_j \text{Prob}(\text{perder})$$

(1)

La probabilidad de ganar va a depender de la distancia relativa de mi oferta con el valor preferido por los árbitros, respecto de la distancia de la oferta de la contraparte con el mismo valor. Formalmente, la SGC gana el arbitraje si:

$$w_i - w_0 < w_0 - w_j$$

(2)

Lo que equivale a:

$$w_0 > \frac{w_i + w_j}{2}$$

Por lo tanto, la probabilidad de ganar corresponde a: $1 - F\left(\frac{w_i + w_j}{2}\right)$

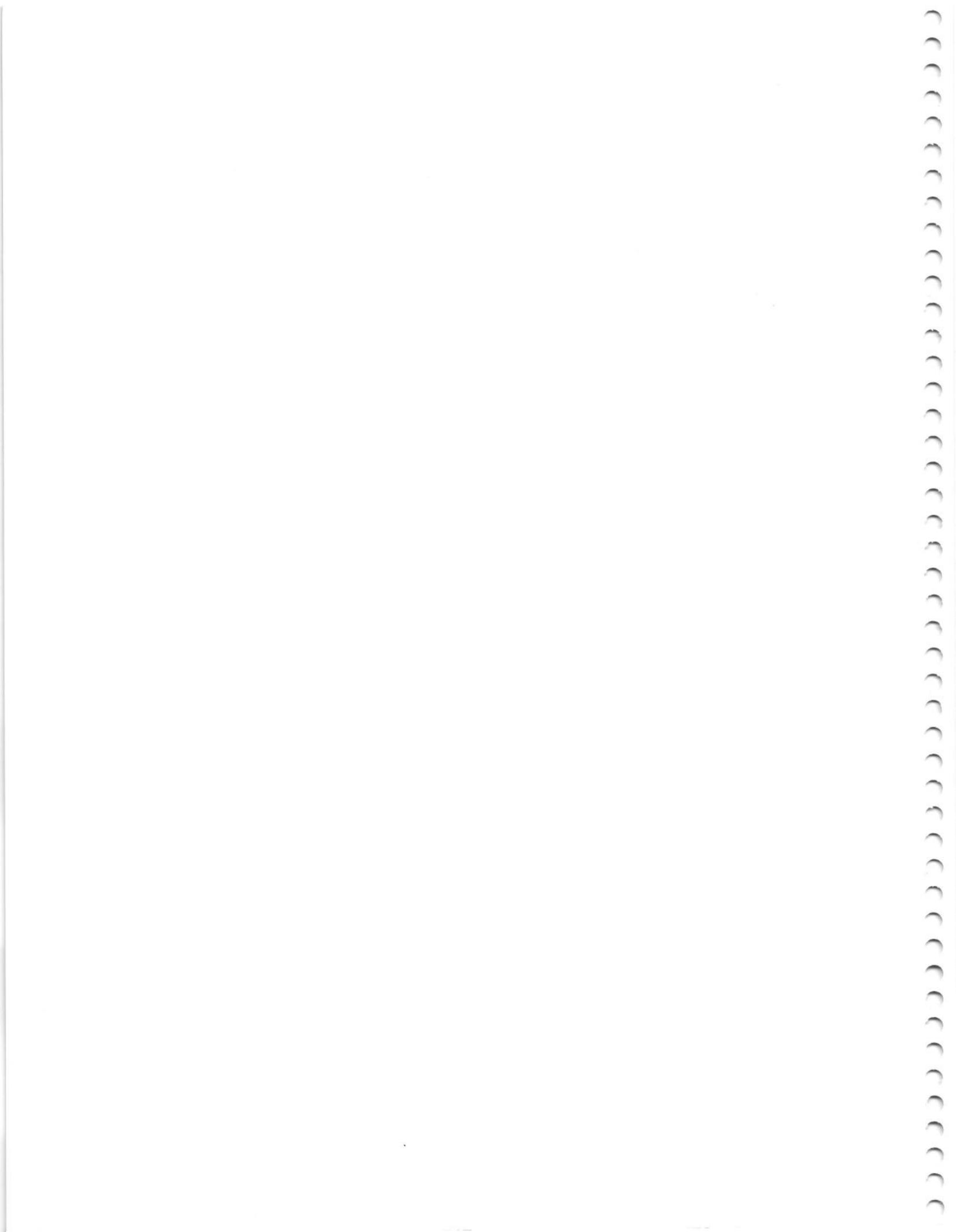
De este modo, la función de beneficios que maximiza la SGC al definir su oferta es:

$$U_i = w_i \left[1 - F\left(\frac{w_i + w_j}{2}\right) \right] + w_j F\left(\frac{w_i + w_j}{2}\right)$$

(3)

Maximizando respecto a w_i , se obtiene:

$$\frac{\partial U_i}{\partial w_i} = \left[1 - F\left(\frac{w_i + w_j}{2}\right) \right] - \frac{w_i f}{2} + \frac{w_j f}{2} = 0$$



1020

Reagrupando términos logramos:

$$\left[1 - F\left(\frac{w_i + w_j}{2}\right)\right] - \frac{f}{2}[w_i - w_f] = 0$$

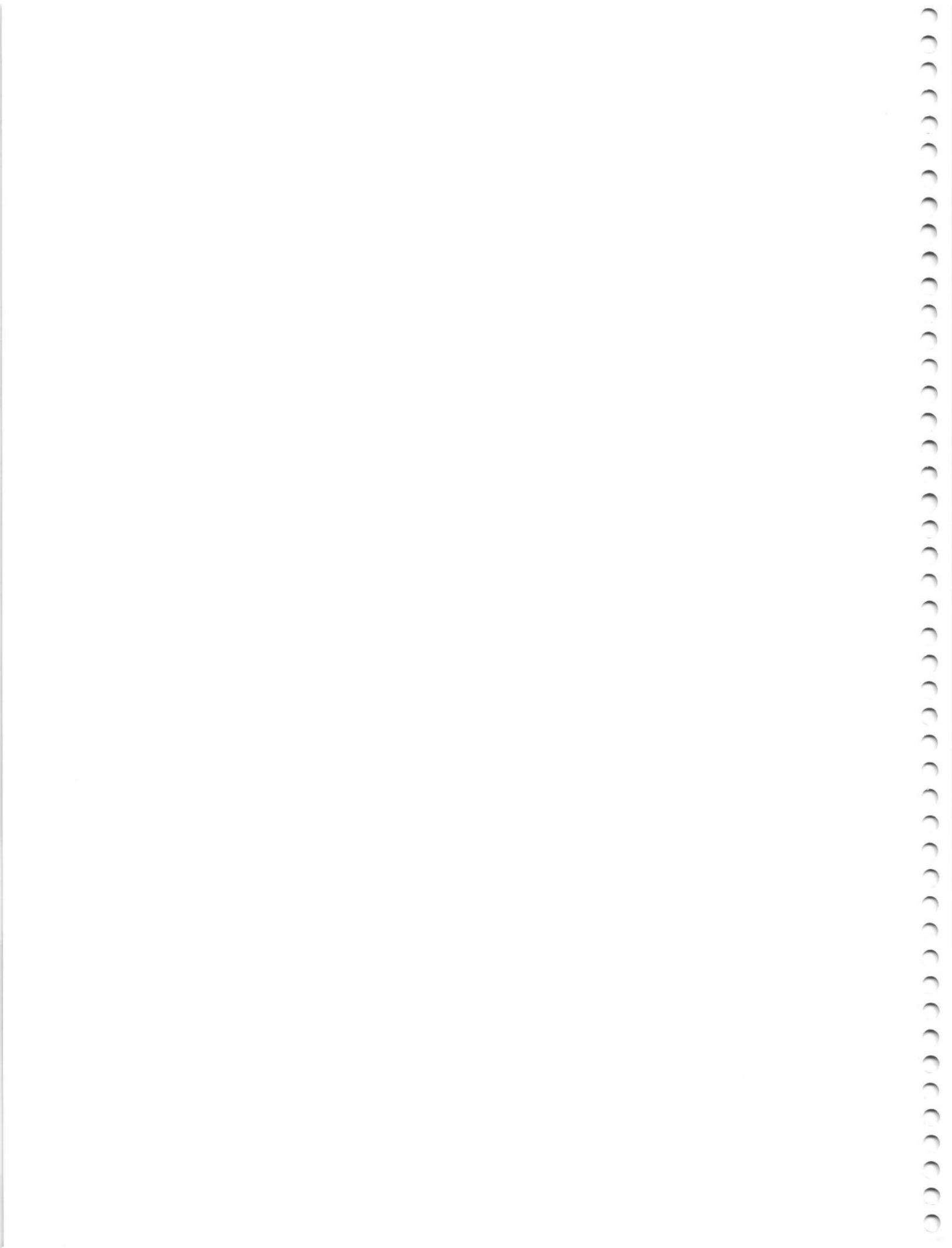
(4)

El primer término de la izquierda refleja el beneficio en el margen de subir la oferta propia w_i , el cuál es equivalente a la probabilidad de seguir ganando. El segundo término es el costo de subir la oferta respecto a la oferta del rival, el cual corresponde a la diferencia de ofertas multiplicado por la probabilidad extra de perder, dado que se aleja más del valor w_0 . Es este segundo término el cual restringe a las partes a extremar la oferta a su favor.

Nótese que el costo de perder completamente no existe para el caso que se resuelva en base a una posición intermedia. Aquí las partes tendrán incentivos a extremar su posición, puesto que a mayor sea el valor ofertado, mayor será la recompensa obtenida. Por ejemplo, en un mecanismo simple donde se resuelva mediante el promedio de las ofertas presentadas, cada parte ganará la mitad de cada incremento de valor ofertado.¹⁶ Por lo tanto a mayor valor de la oferta, mayor será el beneficio obtenido y más divergentes serán las propuestas presentadas por las partes. Por el contrario, en el sistema de última oferta, el aumentar el valor de la propuesta, puede dejarlo fuera debido a que el árbitro podría estimar la oferta como exagerada en comparación a la propuesta de la contraparte.

Se menciona que el no uso hasta el momento del mecanismo arbitral para la fijación de tarifas sería una demostración de que no es un esquema útil para resolver disputas. Si no se ha accedido a la instancia arbitral se debe a que las partes han llegado a acuerdo en las etapas previas. Ello, sin embargo no significa que la existencia del arbitraje no tenga incidencia alguna en el resultado de la negociación entre una SGC y un grupo de usuarios antes de llegar a la instancia final. En efecto, las partes en disputa anticiparán que ante la

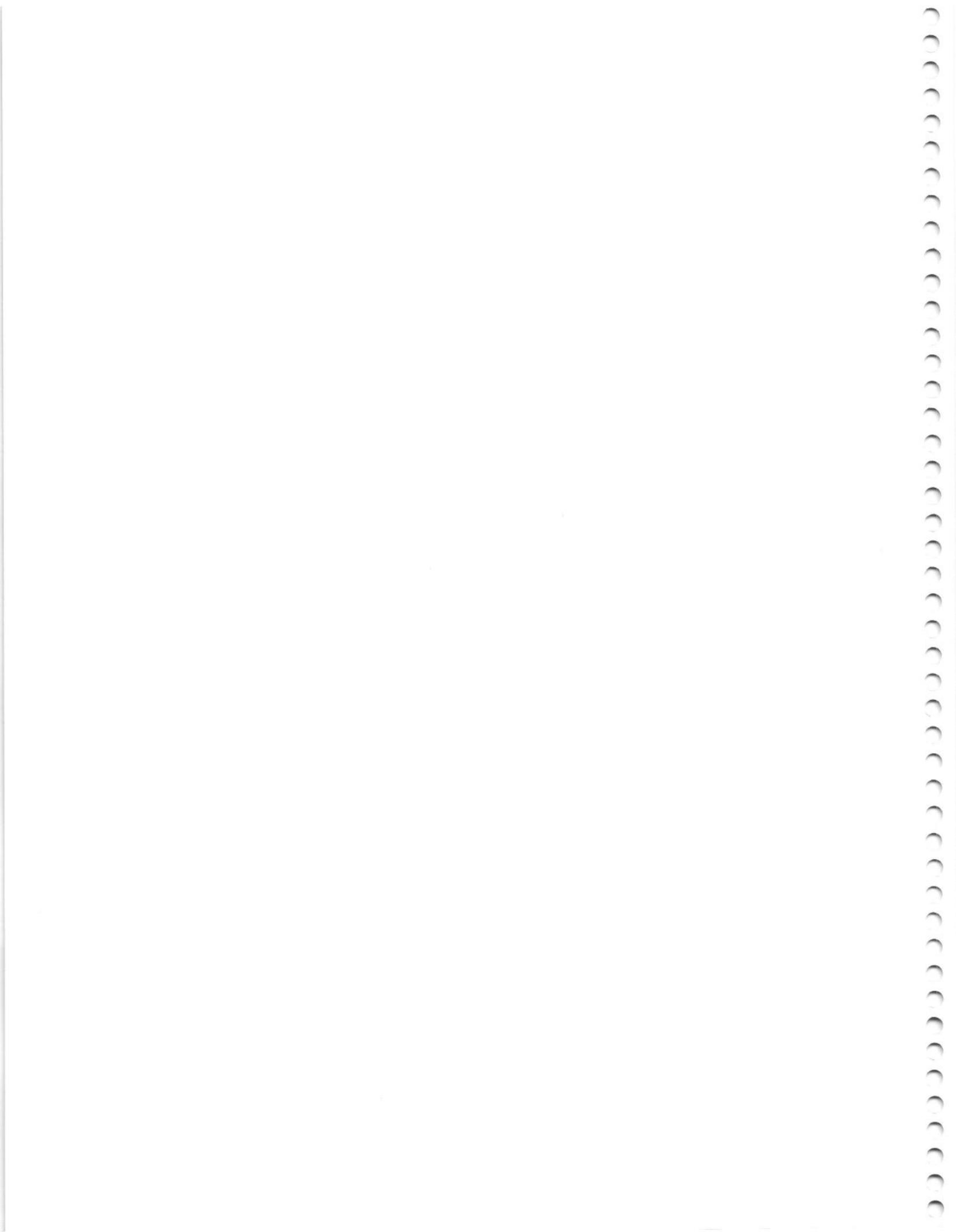
¹⁶ En Chile, el sistema actual de tarificación de la distribución eléctrica utiliza un mecanismo de resolución intermedia, donde se pondera en dos tercios la propuesta del regulador y un tercio la propuesta de la empresa distribuidora. Una crítica a este mecanismo, por los incentivos negativos que produce en las partes se encuentra en Galetovic y Sanhueza (2002).



1521

falta de acuerdo deberán ir a un arbitraje de oferta final. En base a lo explicado anteriormente, los incentivos de cada parte en este tipo de arbitraje será moderar su posición y obtener un resultado convergente. Dado que el mecanismo de arbitraje es costoso, las partes siendo racionales, anticiparán dicho resultado y arribarán a un acuerdo similar al que probablemente se lograría en la instancia arbitral, con la ventaja del ahorro de tiempo y de costos en honorarios de los árbitros.

En consecuencia, la posibilidad de recurrir a un panel arbitral que decide en base a oferta única, actúa como mecanismo que disuade incluso ex -ante propuestas temerarias e induce a las partes a llegar a un acuerdo en la fijación de tarifas. El que no se haya utilizado hasta el momento dicho mecanismo arbitral no constituye prueba alguna de su falta de efectividad, por el contrario puede ser una muestra de que entrega los incentivos correctos a las partes para solucionar sus divergencias anticipadamente.



4. Mecanismo de Cobro de Derechos

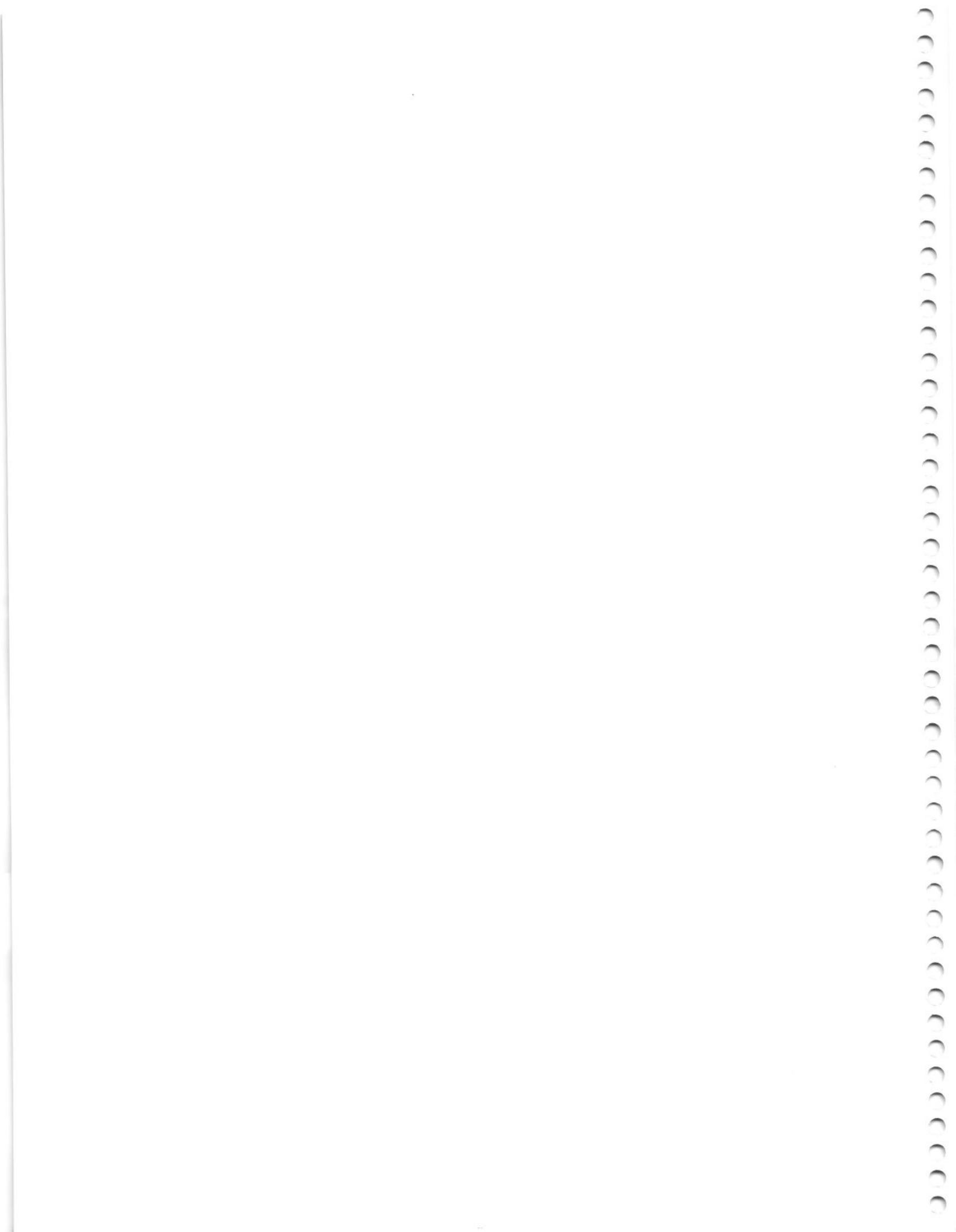
Las SGC y en particular la SCD, aplican cobros por los derechos de autor que están relacionados con el aporte de valor de las creaciones artísticas al producto final generado por el usuario. En términos económicos, una pieza musical u otra creación es un insumo empleado por un usuario para producir un bien o servicio, el cual a su vez es puesto en el mercado, permitiéndole al usuario obtener ingresos por su venta.

Normalmente, los cobros de las SGC corresponden a un porcentaje de los ingresos comerciales del usuario, los cuales se consideran como una variable proxy del aporte de una creación artística.¹⁷ Si bien no se han hecho mediciones del aporte de las obras en el valor económico de los servicios finales, la práctica ha llevado a que las SGC establezcan valores que sean de entre el 1% y el 5% de los ingresos. (Caso SCD)

Para el caso de la música, la SCD divide a los usuarios en diferentes categorías, según el tipo de servicio final o mercado de que se trate. Se fija una tarifa única por cada categoría, la cual consiste en un esquema de cobro dependiendo de las características del servicio. Por ejemplo, en la industria de medios como radio y televisión el pago de derechos se establece como un porcentaje de los ingresos publicitarios del medio de comunicación. En otros, como casinos y gimnasios se fija un monto que depende de la superficie de los recintos. En la tabla 1 se muestran las modalidades de cobro por tipo de servicio.

Un segundo elemento relevante de la política de tarifas de la SCD, sobre todo desde el punto de vista de la libre competencia, es que hay un esquema único por cada categoría de usuario. Si consideramos cada tipo de usuario como un mercado relevante separado del resto como serían radioemisoras, televisión, hoteles, etc, no existirían discriminaciones arbitrarias de tarifas dentro de empresas en un mismo rubro, lo cual

¹⁷ Como referencia, la Ley 17.336, en su Artículo 100 Bis señala que dentro de los criterios que debe considerar el cuerpo arbitral para resolver sobre las tarifas por derechos de autor está "el beneficio pecuniario obtenido por los usuarios de esa categoría en la explotación del repertorio o registro de la SGC."



1523

impide que surjan distorsiones a la competencia entre firmas competidoras dentro de un determinado mercado relevante.

Finalmente, el pago del derecho de autor le permite al usuario, emplear todo el catálogo de música que la SCD representa, sin existir cobros variables relacionados con el nivel de uso de la música o con el tipo de canciones. Esta modalidad de contrato, denominada *Blanket License* posee importantes propiedades de eficiencia. Primero, reduce los costos de transacción entre las partes, pues no tienen que acordar y negociar precios por paquetes determinados de canciones. En segundo lugar, al no existir un cobro unitario por canción utilizada, se permite que haya un uso eficiente de las creaciones por parte del usuario pues no se estará pagando en el margen, ningún sobre precio por sobre el costo marginal de reproducir una canción. Como mencionamos anteriormente, los bienes artísticos, una vez creados, tienen un costo de reproducción nulo para quién los originó.

Existen diversos ejemplos en mercados donde empresas que ofrecen múltiples servicios, permiten por un pago fijo hacer uso de todos estos. Es el caso de los parques temáticos, donde se paga una tarifa fija que permite hacer uso de todas las atracciones. Otro ejemplo son las plataformas tipo *Netflix* o *Spotify*, las que permiten reproducir contenidos sin límite de uso.

Para evaluar si el sistema de cobro aplicado por la SCD a los distintos tipos de usuarios genera alguna distorsión en la asignación de los recursos, considere el siguiente modelo. Suponga que un servicio, que podría ser un medio radial, televisivo o cualquier otro, utiliza música para sus producciones, lo cual le permite obtener ingresos comerciales por la vía de la venta de espacios de publicidad.

Denominamos I a los ingresos publicitarios de la empresa, los cuales dependen del nivel de música empleado q_1 y de la publicidad q_2 . Donde q_1 y q_2 pueden definirse como tiempos asignados a cada actividad por la empresa. Así, una radioemisora aumenta su



audiencia mientras más música utiliza, lo cual le permite a su vez que su señal sea más valorada por los avisadores. Formalmente, podemos establecer que el ingreso publicitario es una función creciente de la música y de la publicidad. Esto es: $I(q_1, q_2)$, donde se cumple que:

$$\frac{\partial I}{\partial q_1} \geq 0 \text{ y } \frac{\partial I}{\partial q_2} \geq 0$$

El costo asociado al uso de la música corresponde a una fracción α del ingreso publicitario I . Además, existe competencia en el uso del tiempo radial entre la música y la publicidad, lo cual se representa por la siguiente restricción:

$$q_1 + q_2 = Q$$

Donde Q es la cantidad total de tiempo disponible por la radioemisora. Entonces la empresa debe asignar tiempo a cada actividad: música y publicidad, de modo de maximizar sus beneficios. Es decir:

$$\text{Max: } I(q_1, q_2) - \alpha I(q_1, q_2)$$

Sujeto a la restricción de tiempo:

$$q_1 + q_2 = Q$$

(5)

De la restricción, expresamos el tiempo publicitario en función del tiempo destinado a música, y lo reemplazamos en la función de beneficios netos, quedando:

$$\Pi = I(q_1, Q - q_1) - \alpha I(q_1, Q - q_1)$$

(6)

Reagrupando términos, se obtiene:

$$\Pi = (1 - \alpha)I(q_1, Q - q_1)$$

(7)



Maximizando los beneficios respecto al tiempo asignado a la música, se obtiene la siguiente condición:

$$(1 - \alpha) \left[\frac{\partial I}{\partial q_1} + \frac{\partial I}{\partial q_2} \frac{dq_2}{dq_1} \right] = 0$$

(8)

De la restricción temporal, se desprende que: $\frac{dq_2}{dq_1} = -1$, pues un minuto más asignado a música implica un minuto menos de publicidad.

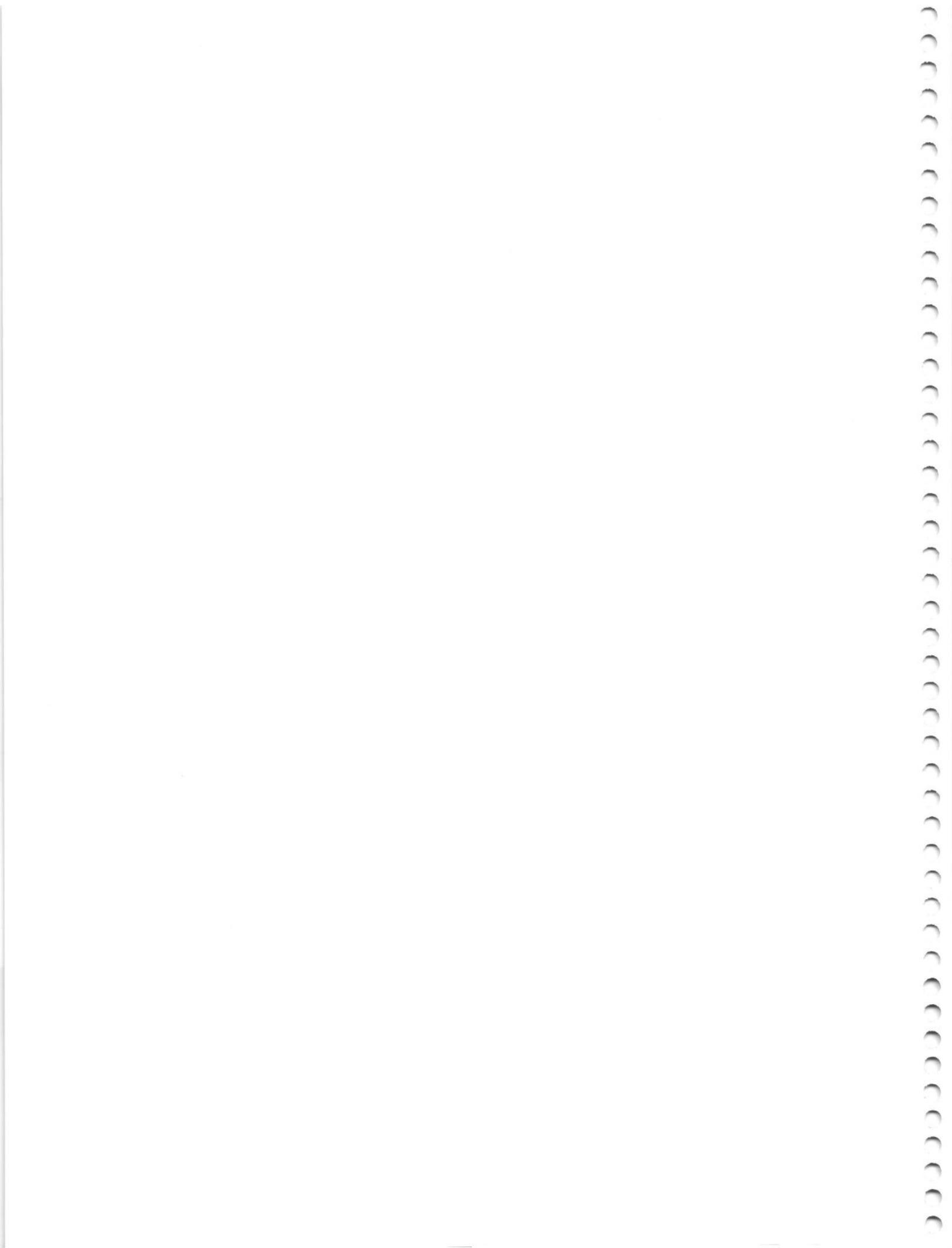
Simplificando, se llega a la siguiente condición de optimalidad:

$$\frac{\partial I}{\partial q_1} = \frac{\partial I}{\partial q_2}$$

(9)

La expresión anterior nos dice que la asignación óptima de tiempo entre ambas actividades ocurre donde un minuto más de publicidad produce el mismo nivel de ingreso adicional que un minuto más de música.

Nótese que tal condición de optimalidad no se ve afectada por el factor α , que representa la fracción de ingresos que es traspasada a la sociedad de gestión colectiva de derechos. Este resultado es importante, pues la modalidad de cobro empleada por la SGC para usuarios de la música, no distorsiona la elección de música que realizan éstos últimos. Al no existir un cobro unitario por canción o tiempo de música, las radios emiten el mismo número de canciones que escogerían en caso que no existiera cobro por los derechos de autor.



1526

El resultado de no distorsión, predicho por el modelo recién expuesto, se mantiene inalterable, si el mecanismo de cobro es por otra variable como el tamaño del establecimiento o cualquier otra no relacionada con el uso directo de las obras.

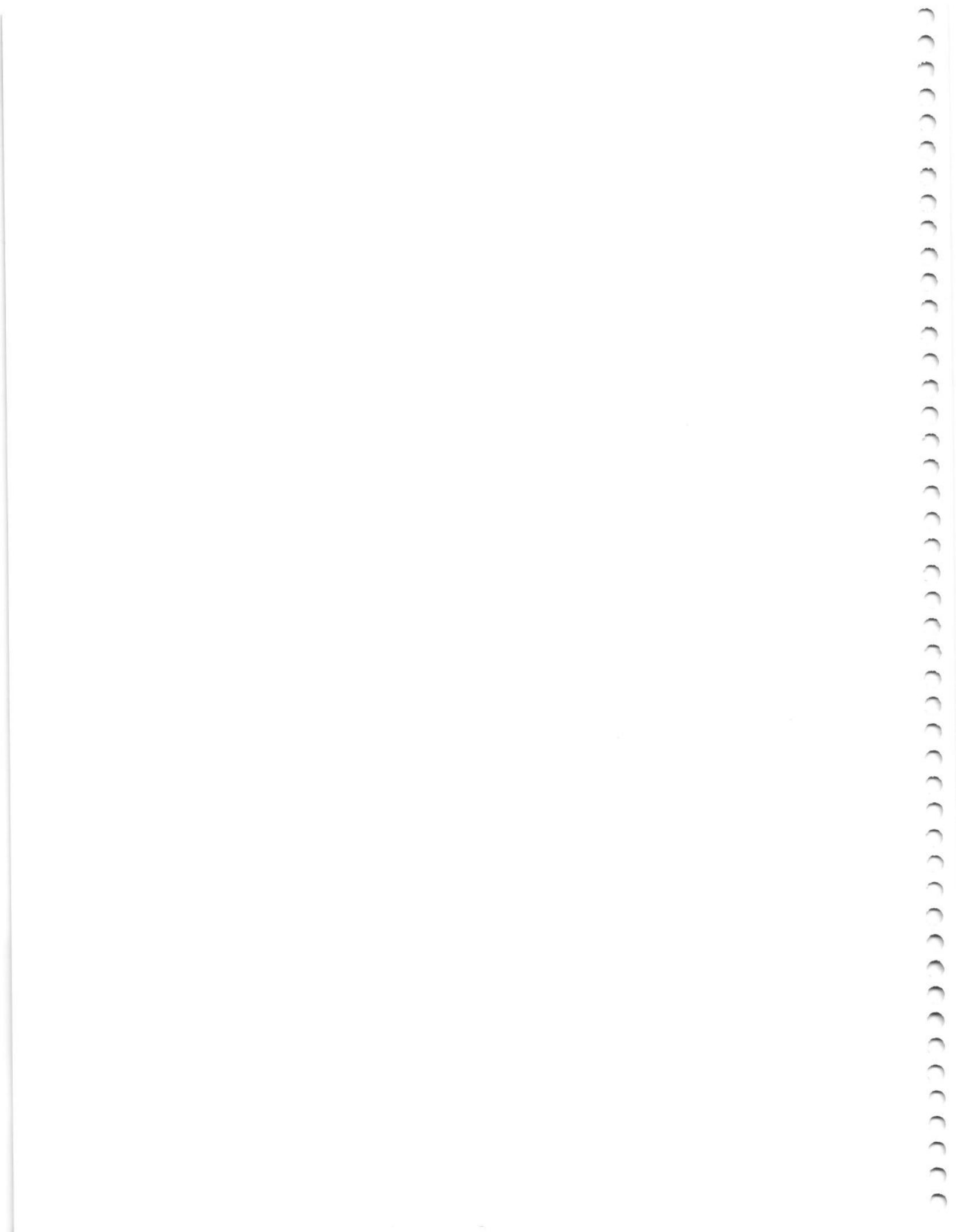
Si bien la proporción de ingresos α que el usuario paga a las SGC no incide en el nivel de uso de las creaciones, ello no significa que su valor no afecte las utilidades del usuario. Inspeccionando la ecuación (7), se desprende directamente que a mayor cobro α mayores son los beneficios de la SGC y menores los de las compañías usuarias. Es decir, el nivel de cobro impacta en el reparto de utilidades más que en la eficiencia económica. Solamente si el factor de reparto α fuera muy alto se podría dañar la eficiencia económica, pues se pone en riesgo la subsistencia de la empresa usuaria de los derechos.

Otras Materias sobre Tarificación y Cobros

ANATEL plantea en su consulta que los procesos de negociación de tarifas por derechos de autor se realicen simultáneamente con todas las SGC y no en forma independiente como se realiza en la actualidad. La razón señalada por la asociación gremial sería que en caso de llegar a un tribunal arbitral, éste podría hacer una evaluación global del costo que representan los derechos de autor para los usuarios de las producciones artísticas.

De acuerdo a la ley, las tarifas por derecho de autor deben establecerse en proporción al aporte de valor de la respectiva creación en el bien final producido por el usuario. Al no existir relación en la producción de los distintos tipos de obras artísticas (musicales, guionistas, etc) no tendría justificación económica el forzar a una fijación simultánea de tarifas. Por la misma razón, el resultado del proceso de fijación tarifaria no debiera verse alterado por la secuencia o simultaneidad de los procesos.

Adicionalmente, el forzar la simultaneidad de las negociaciones introduciría rigideces que pueden perjudicar a ambas partes. Si algún cambio tecnológico o contingencia que afecta



a solo un género artístico amerita revisar las tarifas al alza o baja, no sería eficiente someter a todo el resto de los géneros a un nuevo procedimiento de revisión tarifaria.

Por regla general, cualquier empresa –incluyendo los usuarios de derechos de autor- debe negociar con distintos oferentes de factores productivos, como sindicatos, proveedores, etc. No es común observar en industrias competitivas que se produzca naturalmente una negociación simultánea de las empresas con proveedores de distintos giros, a pesar que los resultados de éstas en términos agregados incidan en los márgenes operacionales de las empresas contratantes.

Por consiguiente, no parece justificado imponer por mandato de la ley que los usuarios realicen negociaciones conjuntas con todas las sociedades de gestión de derechos que representan a los diversos géneros artísticos.

Otro planteamiento de algunas asociaciones gremiales y usuarios se refiere a utilizar un esquema tarifario en base a uso efectivo de las producciones como alternativa a un sistema de *Blanket License*, que es el actualmente utilizado. Se sostiene que tal mecanismo sería técnicamente factible de aplicar, pues la SCD por ejemplo, monitorea el uso de las obras por parte de algunos de los usuarios para realizar el reparto de ingreso entre sus asociados. Si bien es cierto que es posible medir el uso de las producciones en determinados casos, ello no implica necesariamente que sea óptimo aplicar un sistema de cobro completamente variable. Para un usuario, no tiene costo operacional el disponer de todo el catálogo de producciones, a pesar de que solo utilice algunas de ellas. En términos de bienestar, como se mencionó en las secciones anteriores, si el costo de reproducir una canción adicional es nulo, lo óptimo es emplear un sistema tipo *blanket license*, donde el costo adicional por uso de una obra es cero.



1528

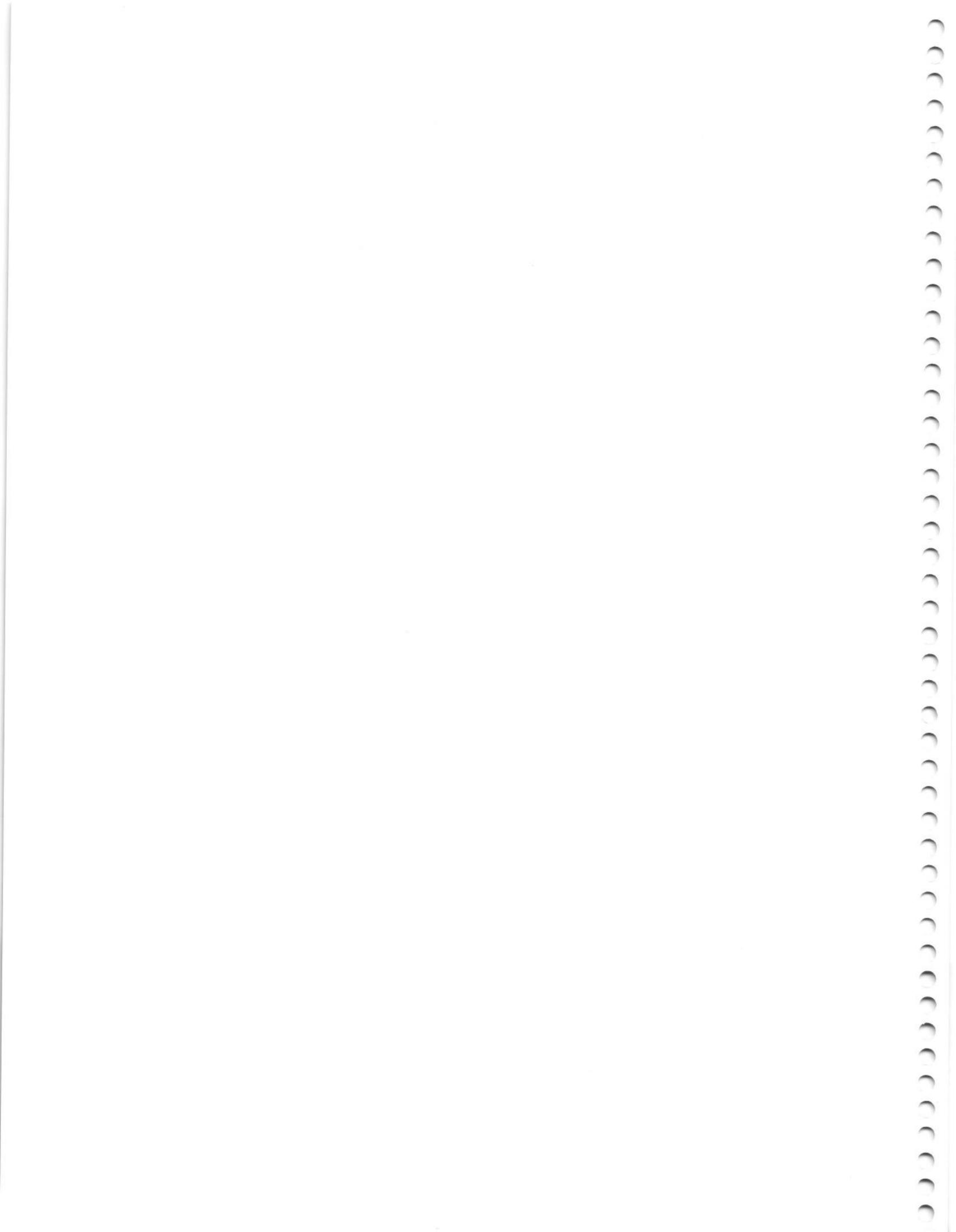
5. Tarifas de la Sociedad Chilena del Derecho de Autor.

El establecimiento del cobro por la utilización de obras de cualquier género quedó establecido en Chile en 1970 con la promulgación de la ley 17.366 sobre propiedad intelectual. Desde esa fecha quedaron fijadas las bases de protección a los creadores de obras mediante la protección de los derechos de autor. Esta ley ha sido modificada en una serie de ocasiones desde su promulgación, siendo la más relevante la modificación de 1992 mediante la ley 19.166 que estableció la autonomía de las sociedades de gestión colectiva.

Dentro de la legislación actual, la aplicación de una tarifa por la reproducción, transmisión o comercialización de una obra musical o cualquier otra obra mencionada en la ley basa su sustento en la protección a la creación de obras originales, o sea, en el llamado derecho de autor. Este derecho otorga los derechos patrimoniales y morales de la obra a su creador, protección que se mantendrá durante toda la vida del autor y se extiende por 70 años más, desde su fallecimiento.

Los derechos morales se refieren a las facultades que el autor tiene respecto a la autoría, conservación y respeto de su voluntad sobre el mantenimiento del anonimato sobre dicha obra. Mientras que los derechos patrimoniales le otorgan al titular del derecho de autor, las facultades de utilizar directamente su obra, transferirla y la autorización a la utilización por terceros. Además, se establece la prohibición de la utilización de la obra sin autorización, con las consiguientes sanciones civiles y penales por cometer dicha infracción, protegiendo de este modo, la propiedad intelectual.

Actualmente la SCD, como entidad de gestión colectiva cuenta con 32 usuarios agrupados en nueve rubros diferentes, donde cuatro de ellos contemplan solo un tipo de usuario. Tal es el caso de la Radio, el Cine, la Televisión Abierta y la Televisión Pagada. Los otros rubros restantes, agrupan un conjunto de usuarios que poseen características comunes. En una primera clasificación se encuentran los Usuarios Generales, la cual abarca a todos los



1529

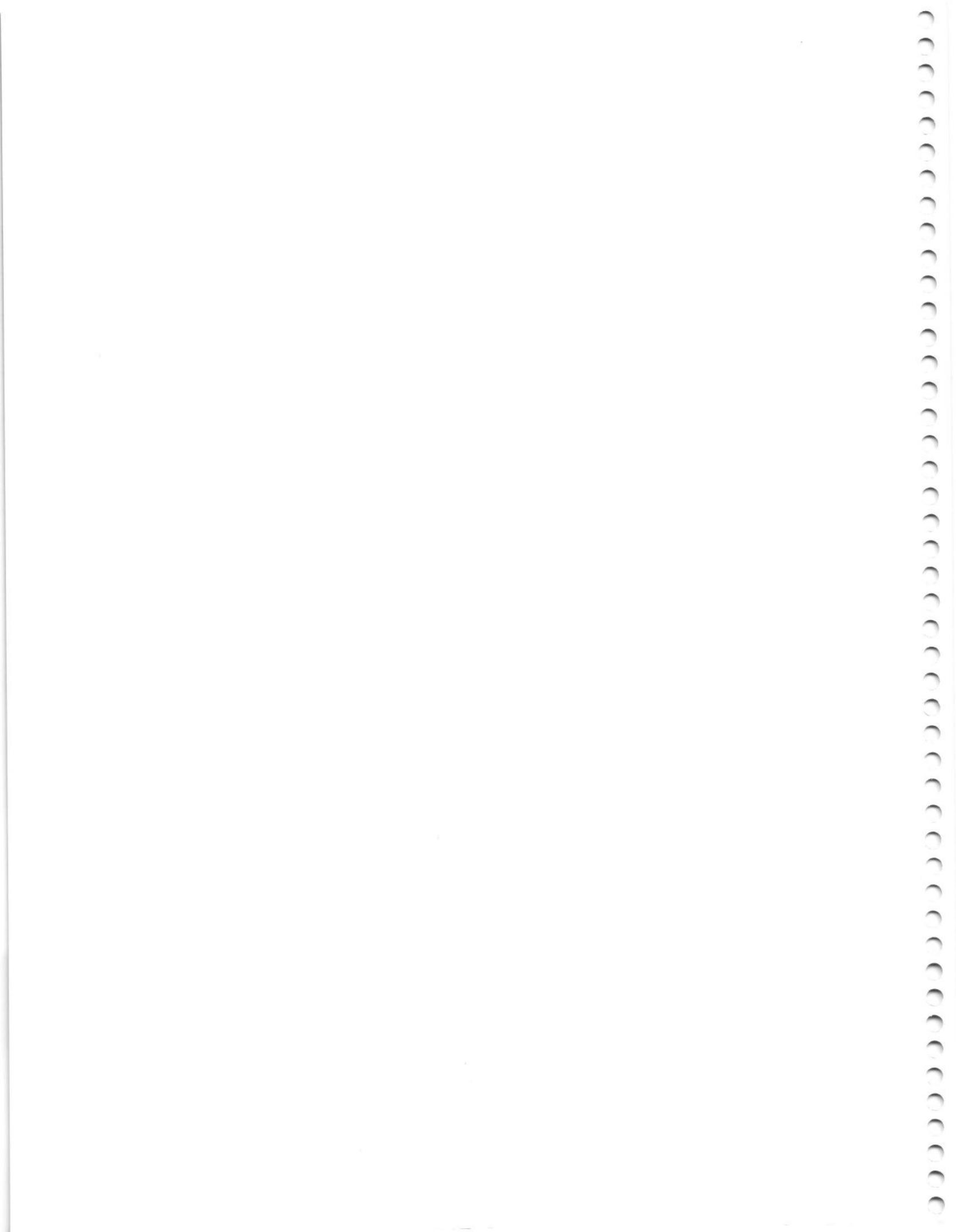
establecimientos que utilizan la música mayoritariamente para amenizar su ambiente y no es el centro de su actividad o negocio.¹⁸ Luego está el rubro de los Espectáculos, que a diferencia del anterior tiene a la música como su principal actividad. En tercer lugar, se encuentra el rubro Fiestas y Fondas, quienes comparten la utilización de la música con el mismo propósito. Finalmente, está el rubro Usuarios Digitales, quienes a pesar de utilizar la música con distintos propósitos - ya sea, la radiodifusión, amenizar transmisiones o como principal actividad mediante su descarga- comparten la misma plataforma de utilización que es Internet.

Cada usuario se distingue por tener un tipo de cobro específico, acorde a la forma en que utiliza la música y según las ganancias derivadas de su uso. Adicionalmente, los usuarios que cuentan con asociaciones o agrupaciones propias de usuarios -por ejemplo, la asociación de radiodifusores de Chile (ARCHI)- cuentan con convenios específicos con la SCD.

A continuación, la Tabla 1 detalla los cobros que se aplican a cada tipo de usuario y los convenios particulares que cada uno tiene. Existen tres modalidades de cobro, la primera y más utilizada es el pago en proporción a los ingresos del usuario. Este es el caso de los servicios de radiodifusión, la televisión o el cine.

Una segunda modalidad de cobro corresponde a un monto mensual fijado en base a alguna característica del usuario, la cual está normalmente asociada a la magnitud de su actividad comercial como podría ser la superficie o capacidad del recinto. Este método es frecuentemente utilizado para los usuarios generales, tales como el comercio, transporte colectivo, aeropuertos, hoteles y alojamientos. Finalmente, la tercera forma de recaudar es cobrar un monto fijo, pero por cada evento o actividad realizada por el usuario, tal es el caso de los circos, los recintos deportivos o los espectáculos gratuitos.

¹⁸ Excepto el usuario "Karaoke, Cafés conciertos y similares", que si bien, utiliza de forma central la música, no es la única actividad de la cual se obtiene recaudación.



1530

Tabla 1: Tipos de Tarifas Publicadas por SCD por Usuario

Rubro	Usuario	Tarifa General	Observaciones (Valores de Lista)	Convenio
1.	Radio	% Ingresos	D° de autor: 2,5%. D° de fonogramas: 1,25% (*)	Si
2.	TV Abierta	% Ingresos	D° de autor: 0,2- 2%. D° de fonogramas: 0,1-1%	Si
7.	TV Paga	% Ingresos	D° de autor: 1,5%. D° de fonogramas: 0,75%.	Si
3.	Cine	% Ingresos	D° de autor: 1 %. D° de fonogramas: 0,5%	Si
4.	4.Usuarios Generales			
	Comercio	\$/ Mes	según superficie	Si
	Transporte Colectivo (TC)	\$/ Mes	según n° pasajeros, valor del pasaje o ruta.	Si
	Aeropuertos	\$/ Mes	Valor según n° habitantes de la ciudad.	No
	Estaciones de TC	\$/ Mes	Valor según superficie	No
	Recintos Deportivos	\$/Evento	Valor según n° espectadores.	No
	Parques entretenimientos	\$/ Mes	Según superficie.	No
	Hoteles y Alojamientos	% Ingresos	D° de autor 1%. D° de fonogramas 0,5%	Si
	Hoteles no turísticos	\$/Mes	Según n° de habitaciones	Si
	Restaurantes y similares	% Ingresos	D° de autor y fonograma: 1,87 -2,25% según recinto.	Si
	Discotecas y similares	% Ingresos	D° de autor 2%. D° de fonogramas 1%	No
	Karaoke y similares	% Ingresos	D° de autor 3%. D° de fonogramas 1,5%	No
	Casinos	\$/ Mes	Según superficie.	No
	Gimnasios y similares	\$/ Mes	Según superficie.	No
5.	Espectáculos			
	Pagados en recintos	% Entrada	D° de autor: 8%. D° de fonogramas 4%	Si
	Gratuitos en recintos	\$/Evento	7,5% de localidad de espectáculos análogos	Si
	Gratuitos al aire libre	\$/Evento	Según n° de hab. de comuna	Si
	Circos	\$/Evento	3 entradas de mayor valor por función.	No
	Ferias y Exposiciones	% Entrada	D° de autor: 1,5%. D° de fonogramas 0,75%	Si
6.	Fiestas y Fondas			
	Fondas Fiestas Patrias	\$/Dia	Valor según superficie.	No
	Fiestas y similares	\$/Evento	Valor según superficie	Si
8.	Usuarios Digitales			
	Streaming no interactivo	% Ingresos	Valor según % utilización de la música	No
	Streaming interactivo	% Ingresos	Valor según % utilización de la música.	No
	Música Accesorio	\$/mes	Valor según cantidad de obras utilizadas	No
	Descargas	% Ingresos	Valor según descarga temporal o permanente.	No
9.	Sellos Discográficos	% ventas	10% de facturación al comerciante detallista	
10.	Otros			
	Piscinas	\$/Mes	Según valor de entrada	No
	Desfiles de Modelos	\$/Evento	Valor según superficie.	No

Fuente: Elaboración Propia en base a información provista por la Sociedad Chilena del Derecho del Autor.

Nota (*) En el caso de las radioemisoras la tarifa de convenio es igual a la tarifa de lista señalada en la tabla, menos un descuento que varía entre el 15% y el 25%.

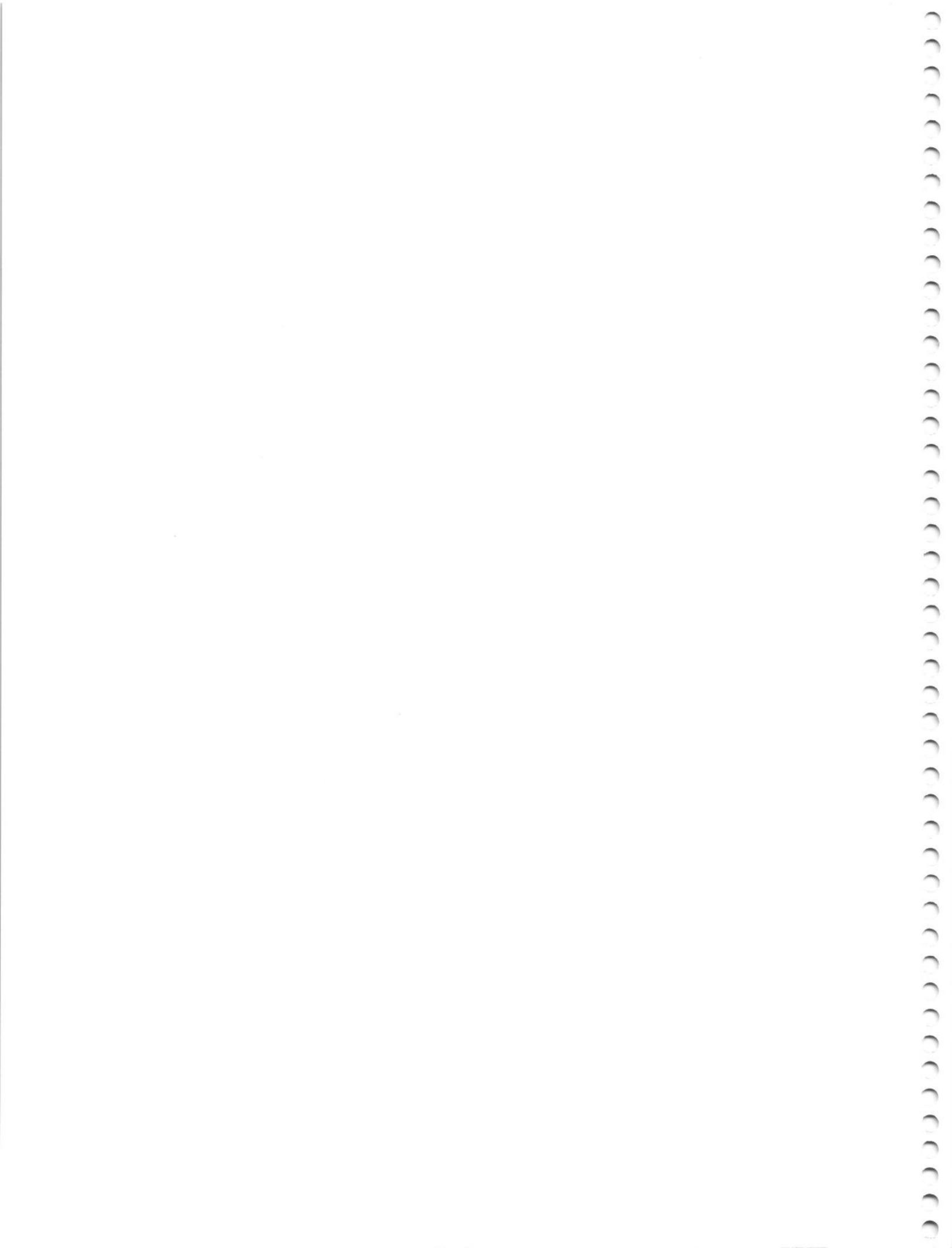


1537

La base de cobro de los derechos –ingresos, tamaño del recinto o cualquier otra dependerá de la facilidad de verificación de la información que sirve de base de la recaudación. Si como primera aproximación se desea que el cobro se asocie al beneficio obtenido por el usuario al emplear la música, entonces la base debiera ser las utilidades del mismo usuario. Sin embargo, las utilidades están más sujetas a la intervención discrecional por el lado de costos. Por el contrario, los ingresos o ventas son más fáciles de verificar y por lo tanto se emplean normalmente como referencia de cobro. A modo de ejemplo, los contratos en el negocio de las franquicias o de los centros comerciales se establecen normalmente en función de los ingresos de los franquiciados o de las tiendas. Esta misma lógica aplica para las tarifas que la SCD acuerda con sus usuarios más tradicionales como son la Radio, Televisión o el Cine.

Si las empresas usuarias llevan contabilidades agregadas por ingresos, entonces otro parámetro relacionado con los beneficios, como es el tamaño del establecimiento puede ser útil para establecer la base de cobro. Este parámetro además presenta menores variaciones que los ingresos y por consiguiente es más fácil de verificar. Finalmente, en los eventos esporádicos y las actividades menos formales se puede aplicar otra base de cálculo más ad-hoc debido a la falta de variables fácilmente verificables más relacionadas con los beneficios percibidos por los usuarios de la música.

A modo informativo, la Tabla 2 presenta la recaudación de la SCD para los años 2016 y 2017 por tipo de usuario. Se observa que el rubro Usuarios Generales, es el que más ingresos le entrega a la SCD debido a que agrupa más actividades, como comercios, hoteles y restaurantes. Le sigue el rubro Televisión de Pago y luego Televisión abierta junto a Espectáculos.

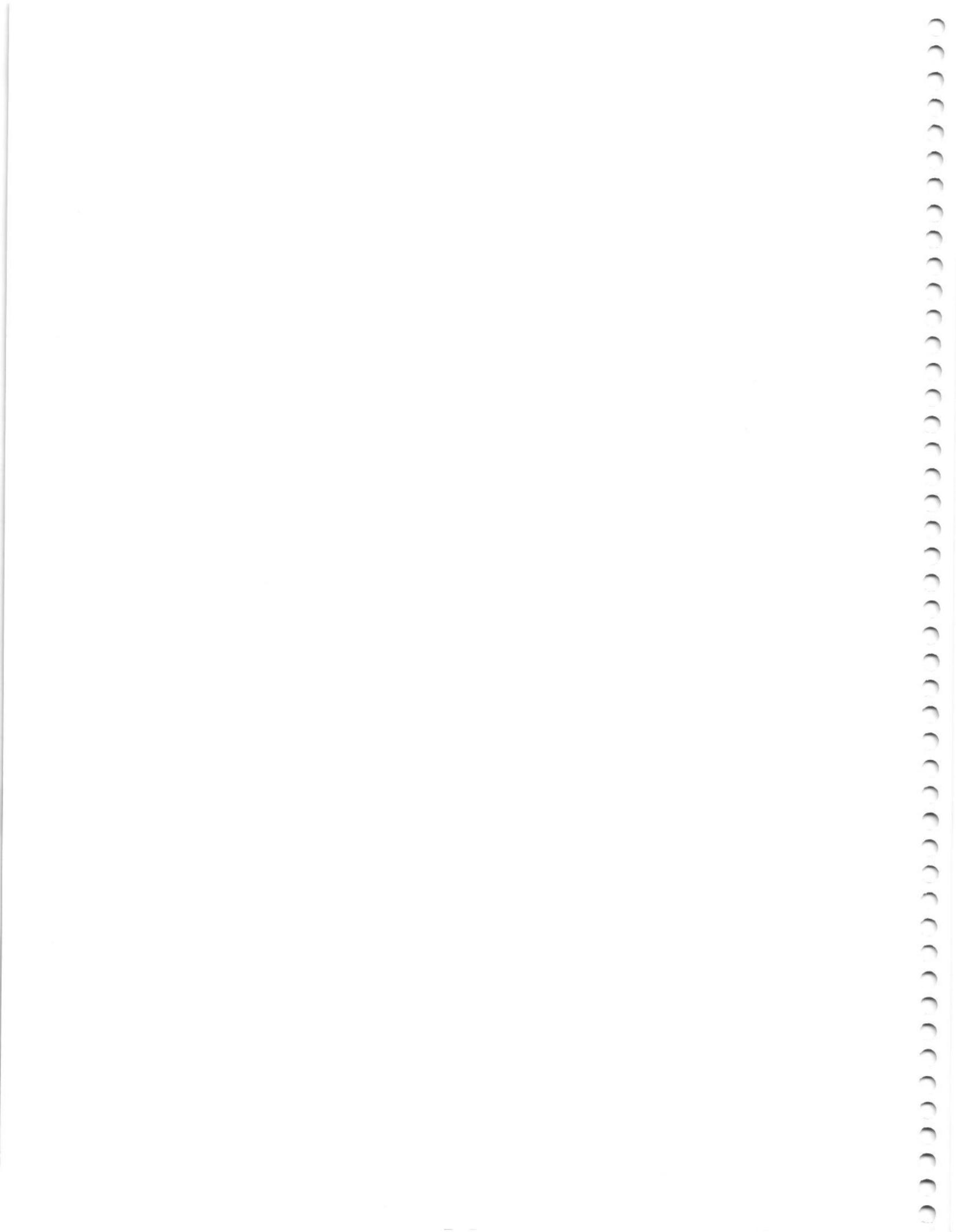


1532

Tabla 2: Ingresos Anuales de SCD por Tipo de Usuario (M\$)

Usuario	2016			2017		
	D° Autor	D° Conexo	Total	D° Autor	D° Conexo	Total
Radio	992	491	1.483	998	498	1.496
TV Abierta	1.828	881	2.709	1.781	846	2.627
Cine	770	381	1.151	746	372	1.118
Usuarios Generales	6.807	2.826	9.633	6.481	2.829	9.310
Comercio	2.401	967	3.368	2.202	936	3.137
Transporte Colectivo	42,1	20,9	63,1	54,0	26,9	80,8
Aeropuertos	2,7	1,4	4,1	3,2	1,6	4,8
Estación Transporte Colectivo	23,0	9,4	32,4	29,2	9,9	39,2
Recintos Deportivos	0,9	0,4	1,3	5,4	1,9	7,4
Parque entretención	5,8	2,8	8,6	4,3	2,3	6,6
Hoteles y Alojamiento	638	221	858	655	239	893
Restaurantes y similares	3.052	1.287	4.339	2.936	1.321	4.256
Discotecas y similares	505	251	756	445	219	664
Karaokes y similares	1,3	0,6	1,9	0,1	0,1	0,2
Casinos	53,7	24,4	78,0	53,9	26,3	80,2
Gimnasios y similares	82,1	40,4	122,4	93,3	46,0	139,3
Espectáculos	2.491	43,5	2.534	2.499	85,0	2.584
Pagados en recintos	2.422	30,3	2.453	2.440	76,5	2.516
Gratuitos	50,8	7,8	68,6	47,6	3,6	51,2
Circos	0,7	0,3	1,0	0,4	0,2	0,5
Ferias y Exposiciones	15,0	4,2	19,3	9,3	4,6	13,9
Espectáculos generales	1,8	0,9	2,7	2,0	0,1	2,1
Fiestas y Fondas	122,0	59,3	181	126,0	60,2	186
TV Paga	4.309	2.155	6.464	4.417	2.209	6.626
Usuarios Digitales	1.700	6,5	1.707	1.410	5,8	1.416
Sellos	47,9	0,0	47,9	40,3	0,0	40,3
Varios	19,6	4,6	24,2	12,5	5,0	17,5
Total	19.087	6.847	25.934	18.510	6.910	25.420

Fuente: Elaboración propia en base a información de las Memorias de la SCD.



1533

Tarifas de Televisión Abierta y de Pago.

En la Tabla 3 se presentan las tarifas por derechos de autor aplicadas a usuarios del rubro Televisión en Chile y de un conjunto de países de América Latina, América del Norte y de Europa. La selección de países a incluir en la muestra se encuentra limitada por la base para el cálculo del pago de derechos. Solamente se incluirían aquellos países donde los pagos se realizan en función de los ingresos de las estaciones televisivas.

Tabla 3 Comparación Tarifas de Televisión

	Televisión Abierta	Televisión por Cable
Sudamérica		
Argentina	1,40%	1,40%
Bolivia	1,00%	1,00%
Brasil	2,50%	2,55%
Chile (Tarifa Lista)	0,2% - 2,00%	1,50%
Chile (Convenio)	1,058% (*)	0,67%
Colombia	3,75%	3,75%
Ecuador	1,25%	1,25%
Paraguay	1,00%	1,00%
Perú	1,34%	1,34%
Europa		
España	4,93%	4,93%
Francia (**)	5,00%	5,00%
Norteamérica		
Canadá	1,90%	1,90%
México	1,50%	1,50%

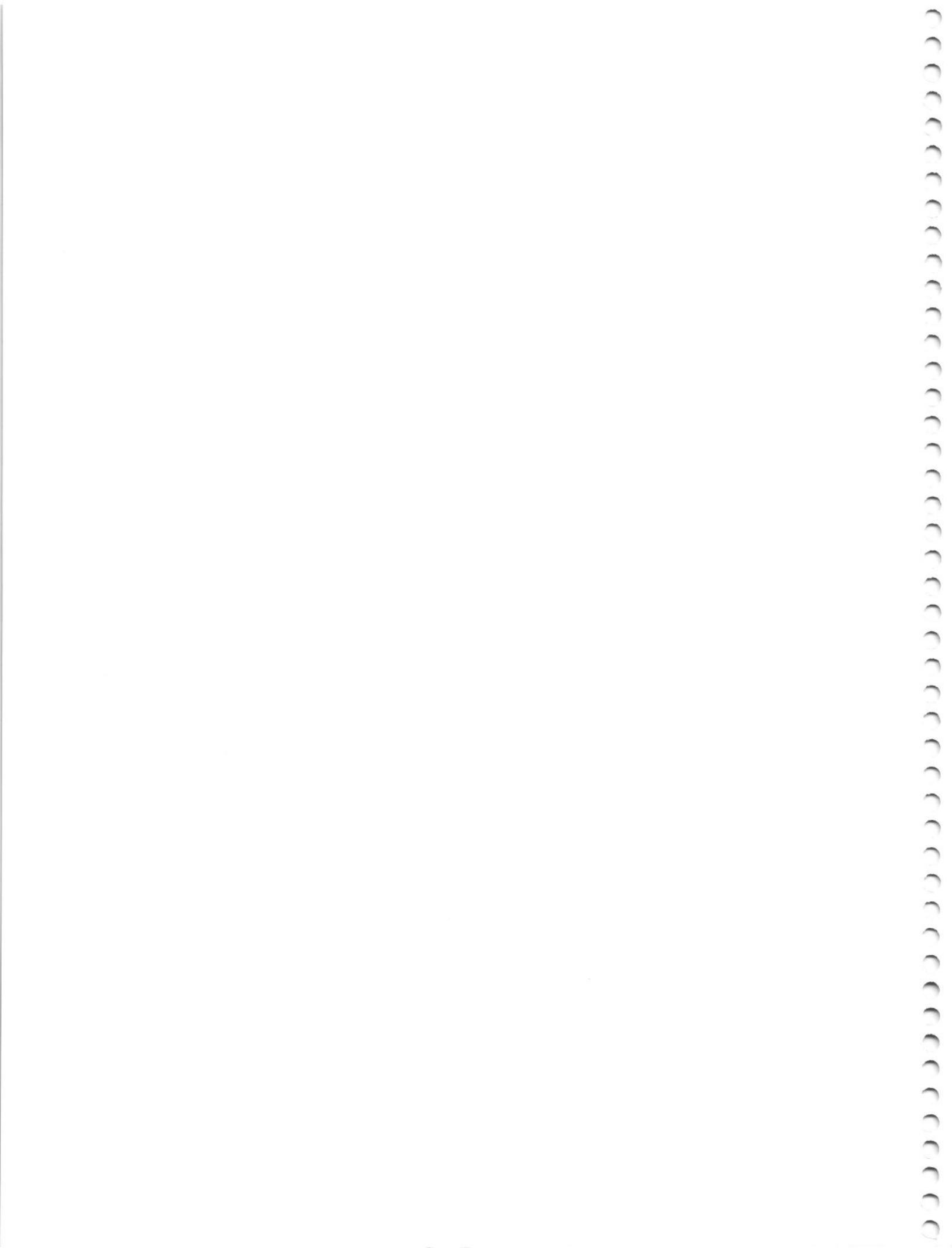
Fuente: Elaboración Propia en base a información provista por la Sociedad Chilena del Derecho del Autor y sitios web de las diferentes asociaciones nacionales de derechos de autor de la música.

Notas: En Sudamérica, Uruguay y Venezuela no tienen datos publicados. En Norteamérica, Estados Unidos tampoco tiene datos publicados. En Europa, ocurre lo mismo con Gran Bretaña e Italia.

(*) Valor que incluye la comunicación pública de obras y fonogramas

(**) La cifra de Francia incluye otros géneros aparte del musical.

Para el caso de Chile se indican las tarifas de lista y las tarifas de convenio. Cabe mencionar que la tarifa acordada por convenio entre la SCD y un conjunto de canales de televisión abierta, puede extenderse a otros usuarios que cumplan las condiciones



1534

establecidas en el convenio, si es que éstos deciden acogerse.¹⁹ El rango de la tarifa de lista, puede resultar muy amplio para fines comparativos debido a que considera las distintas intensidades de uso de la música. Sin embargo, la tarifa realmente pagada por los canales de televisión abierta, antes del acuerdo del 2018 es muy similar en magnitud al 1,0575% establecido en dicho convenio. En el caso de la Televisión por Cable, el porcentaje señalado en la Tabla 2 de la tarifa convenio se aplica a los ingresos publicitarios captados por el operador de cable (o satélite) más los ingresos por concepto de abonados.²⁰

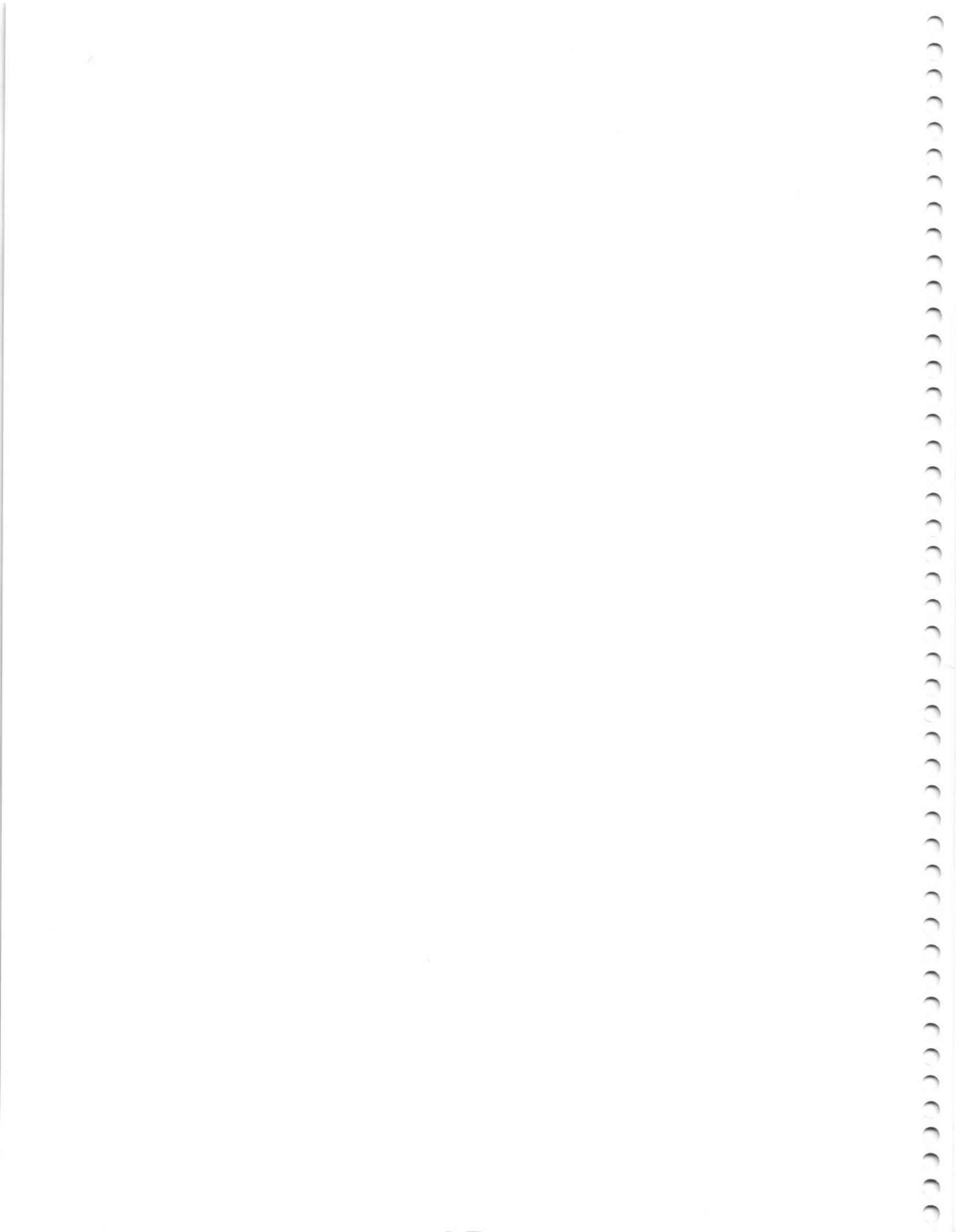
Según se observa, las tarifas de convenio de Chile están dentro de las más bajas de la región, estando solo por encima de las de Bolivia y Paraguay. También se aprecia que las tarifas de Chile, y de América Latina en general, son de menor magnitud que aquellas de Europa y Norteamérica.

Acerca de la evolución histórica de las tarifas, debemos referirnos a los orígenes de la SCD, la cual nace a principios de 1987 bajo el alero de la Universidad de Chile y su Departamento del Pequeño Derecho de Autor. Este último, era el ente encargado de la fijación de tarifas por derechos de autor y conexos hasta 1992. A partir de la promulgación de la ley 19.166 de Propiedad Intelectual, la SCD puede comenzar a funcionar como entidad de gestión colectiva. En el caso particular de la televisión abierta, inicialmente se estableció una tarifa de un 1,5% mensual sobre los ingresos brutos provenientes de las ventas de publicidad comercial de los canales emisores. Dicho valor ha disminuido en el tiempo, hasta alcanzar el porcentaje del 1,0575% acordado en el último convenio.²¹

¹⁹ El convenio de Mayo del 2018 fue acordado entre la SCD y las estaciones televisivas: Canal 13 SpA, Red de Televisión Chilevisión S.A y Red Televisiva Megavisión S.A

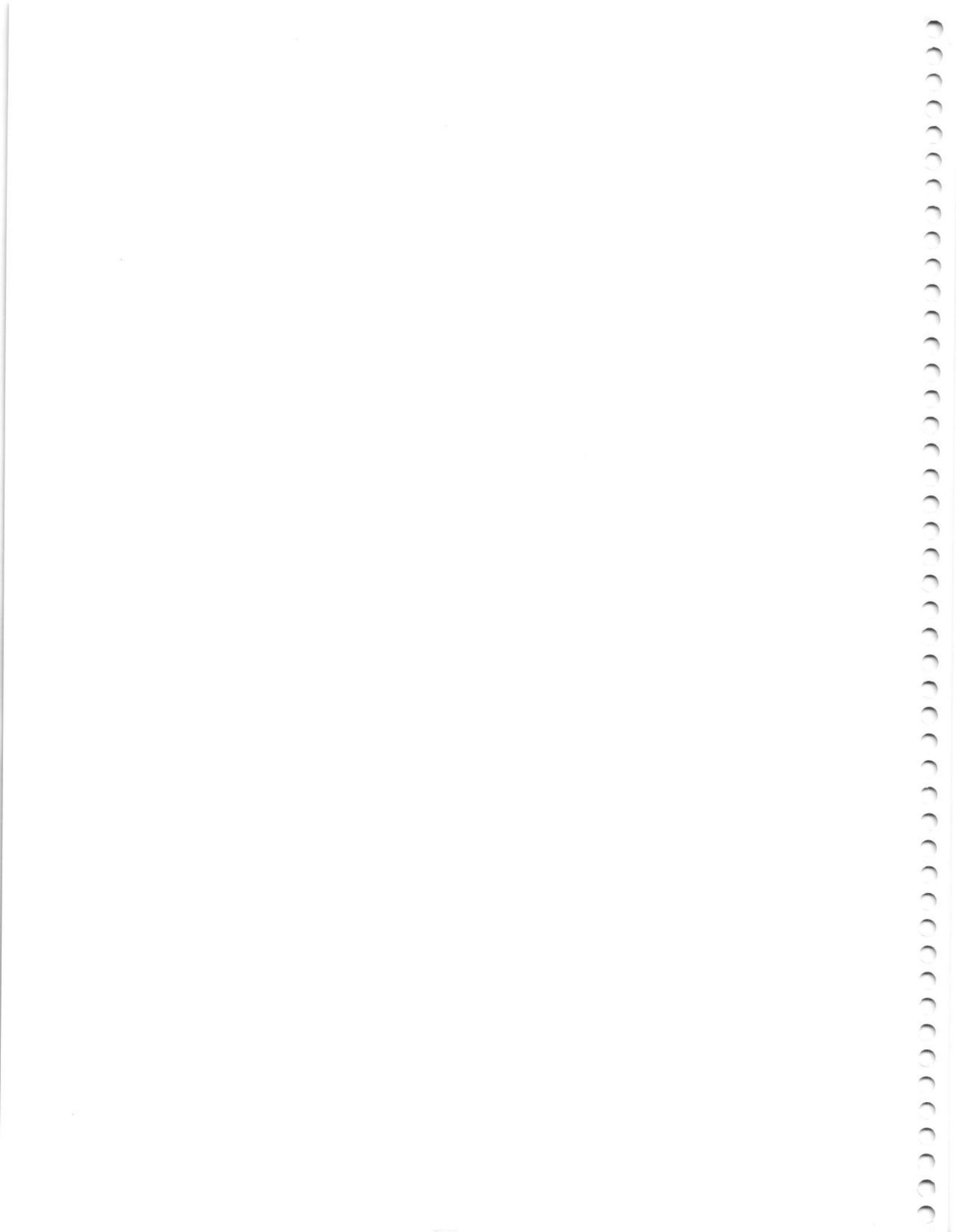
²⁰ El valor del 1% se compone de 0,67% por derechos de autor más 0,33% de derechos conexos. El convenio entre la SCD y la Asociación Gremial de Operadores de Servicios Limitados de Televisión fue acordado en Agosto del 2000.

²¹ Valor que incluye la comunicación pública de obras y fonogramas.



M35

Respecto de las tarifas para televisión por cable, inicialmente le fueron homologables los valores establecidos por la televisión abierta. Luego, el 25 de agosto del año 2000 se celebra un convenio entre la SCD y la asociación gremial que agrupa a los cable operadores fijan los valores actualmente vigentes. En síntesis, se observa que a través del tiempo las tarifas en los servicios de televisión, tanto abierta como de pago no se han incrementado como consecuencia de los cambios legales que le han dado mayor responsabilidad a las sociedades de gestión colectiva de derechos de autor.



1536
/

6. Conclusiones

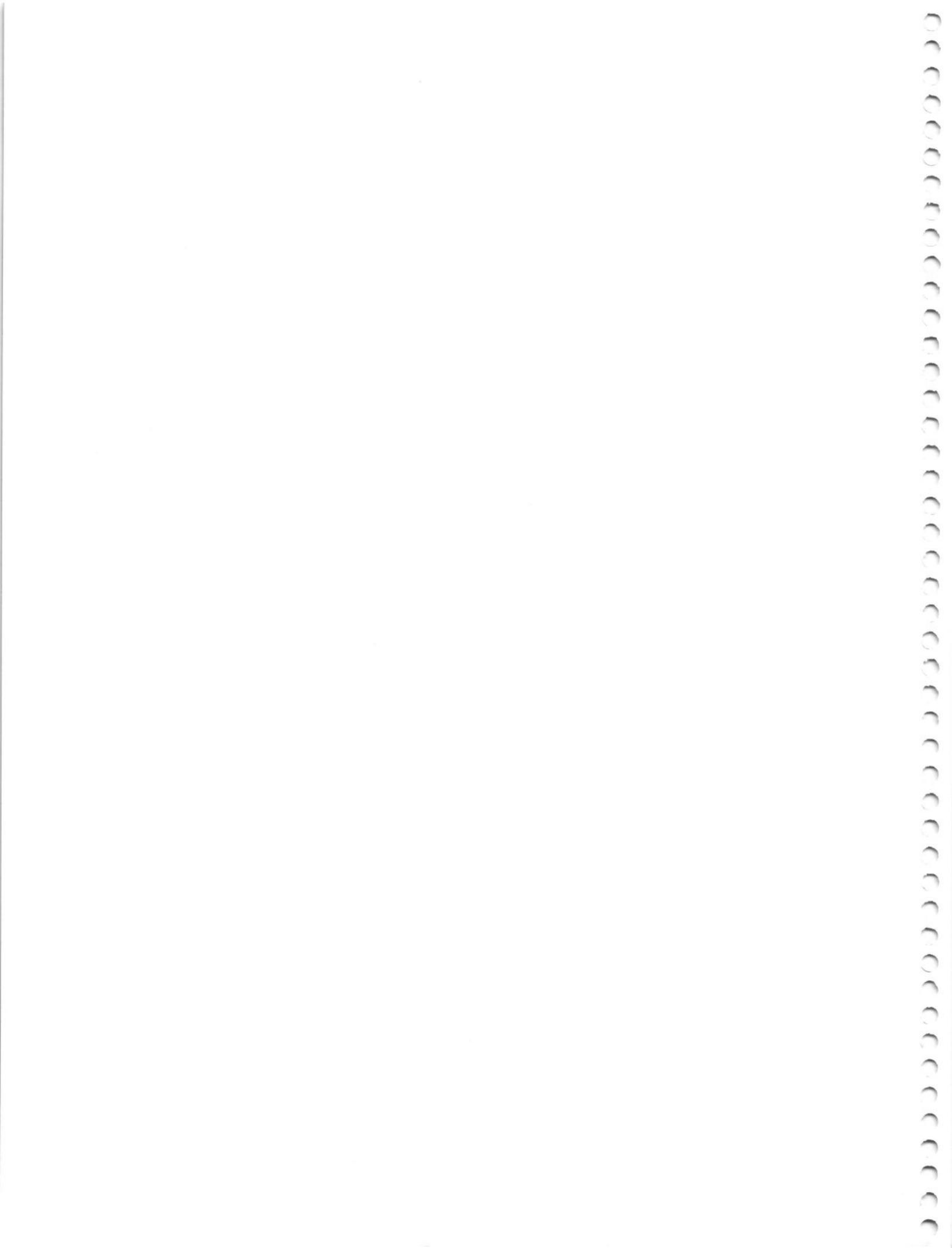
Las principales conclusiones del estudio son las siguientes:

Los bienes artísticos, poseen características especiales que los acercan a la definición económica de bien público. Por esta razón requieren de un régimen especial que reconozca los derechos de autor y permita a los creadores obtener una retribución justa por la producción de sus obras. En ausencia de tales derechos, existiría una sub-óptima de bienes artísticos, lo cual es perjudicial para todos los ciudadanos y la economía en su conjunto.

La administración de los derechos de autor se realiza comúnmente por las Sociedades de Gestión Colectivas (SGC), en las cuales los compositores individuales delegan la función de representar sus derechos ante los usuarios. Las ventajas de la gestión colectiva radican en las economías de escala, principalmente en las funciones de monitoreo del uso y recaudación de los pagos por los derechos. También para los usuarios es menos costoso en términos transaccionales, tener un contrato que les permita hacer uso de todas las producciones, a tener que negociar contratos con múltiples autores.

La normativa que regula a las Sociedades de Gestión Colectiva contiene un conjunto de disposiciones que previenen el abuso de poder de mercado que puedan ejercer estas asociaciones, el cual se origina en la representación colectiva de los intereses de sus socios. Estas entidades no tienen características de monopolio legal, no pueden conceder derechos exclusivos, no les está permitido discriminar tarifas arbitrariamente entre usuarios de un mismo género artístico ni excluir a artistas que deseen asociarse.

El pago por derechos de uso en base al mecanismo de *Blanket License* es eficiente pues permite que se emplee el nivel socialmente óptimo de composiciones, independiente del factor de reparto de ingresos acordado entre las SCD y los usuarios del rubro. No es



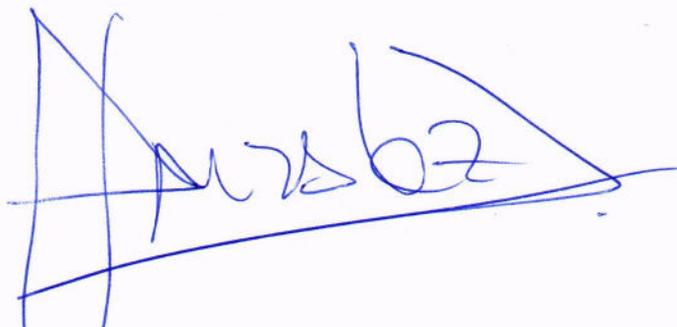
1537

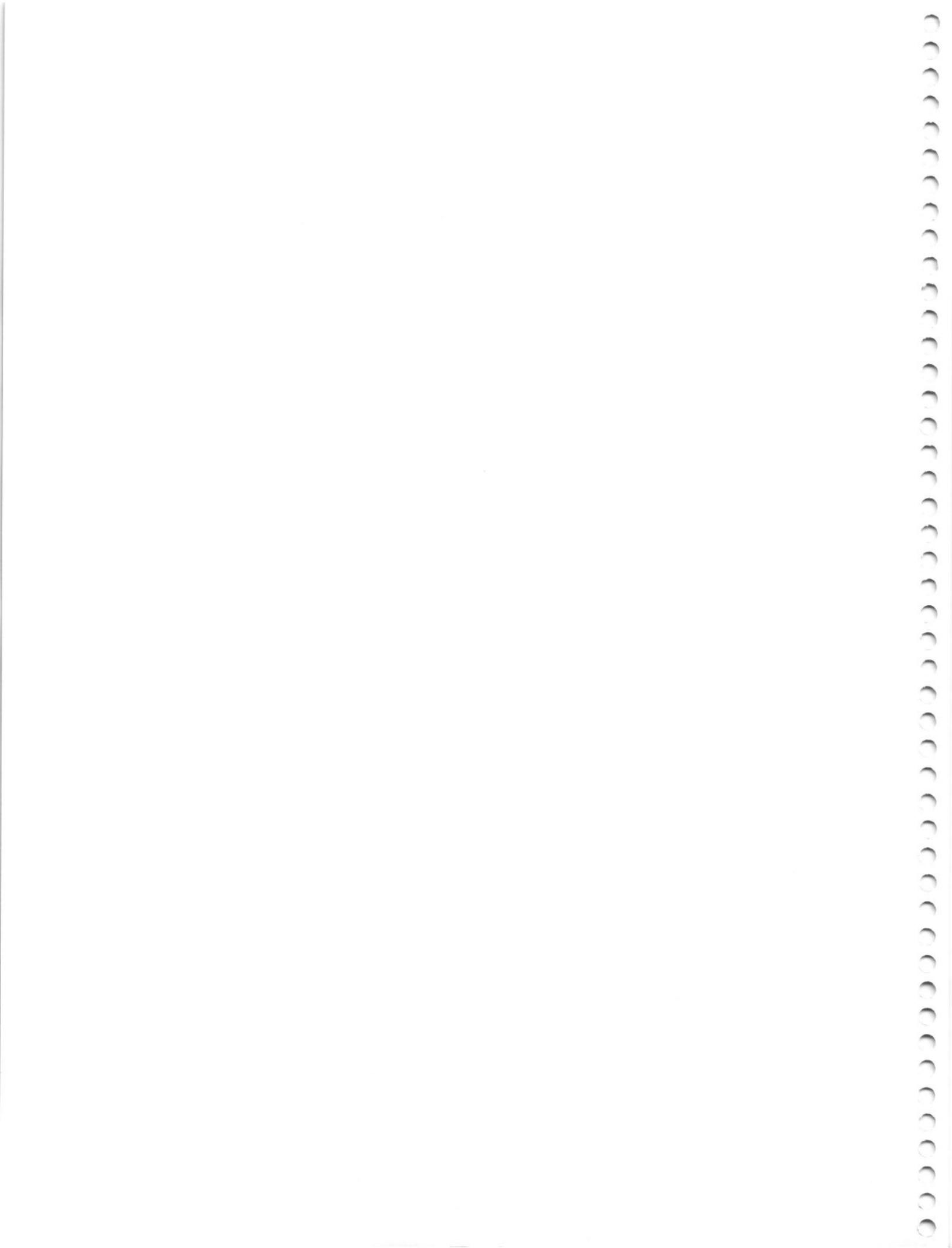
plausible que en un escenario de negociación individual de tarifas, se logren cobros variables menores que el establecido mediante la *Blanket License*.

El factor de reparto de ingresos, con el cual se obtienen los pagos por derecho de autor no es fijado discrecionalmente por la SCD, por lo tanto no ejerce un poder monopólico sin contrapeso al momento de establecer las tarifas. Cada conjunto de usuarios, puede mediante su asociación, negociar las tarifas por derecho de autor con la SCD. En caso de discrepancia, la ley contempla un proceso de arbitraje, similar al que ocurre en industrias sujetas a regulación de precio por características de monopolio natural.

El mecanismo arbitral de última oferta es eficiente pues induce a las partes a moderar sus pretensiones, en comparación a un mecanismo arbitral donde se debe optar por una posición intermedia. El hecho que el arbitraje no haya sido utilizado hasta el momento no constituye prueba alguna de su falta de efectividad, al contrario puede ser una demostración de que entrega los incentivos correctos a las partes para solucionar sus divergencias anticipadamente. De este modo, ninguna de las partes está sujeta a la arbitrariedad o discrecionalidad de su contraparte al momento de negociarse las tarifas.

Las tarifas acordadas entre la SCD y los canales de televisión abierta para el uso de la música, y que permiten un uso ilimitado de las composiciones, son de aproximadamente el 1,06% de los ingresos de las estaciones televisivas. Este valor es bajo comparado con tarifas por el mismo servicio observadas en otros países de Latinoamérica, Norteamérica y Europa. Adicionalmente, las tarifas aplicadas a televisión tanto abierta como de pago han mostrado una tendencia decreciente en el tiempo.


RUT: 10.755.249-9.²⁹



1538

3. Referencias Bibliográficas

Ashenfelter, O and D. Bloom (1984) "Models of Arbitrator Behavior: Theory and Evidence" *The American Economic Review*. Vol 74 N°1

Ashenfelter, O. and G. Dahl. (2005) "Strategic Bargaining Behavior, Self-Serving Biases, and the Role of Expert Agents: An Empirical Study of Final-Offer Arbitration." NBER Working Paper Series 11189.

Galetovic, A y R. Sanhueza (2002) "Regulación de Servicios Públicos: Hacia Donde Debemos Ir." *Estudios Públicos*, Verano 2002.

Green, J & J.J. Laffont (1979) "On Coalition Incentive Compatibility" *The Review of Economic Studies*, Vol. 46, No. 2. pp. 243-254.

Mojasevic, Aleksandar (2016) "Final Offer Arbitration: An innovative Solution in the ADR Market" *FACTA UNIVERSITATIS Series: Law and Politics* Vol. 14, No 4, 2016, pp. 483 - 493

Posner, R. (2001) "Antitrust Law" University of Chicago Press. Second Edition.

Stiglitz, J (2000) "Public Sector Economics" W.W. Norton. Third Edition.

Watt, R. (2014), 'Copyright Collectives: Some Basic Economic Theory', Chapter 10 (pp.167-78) in Watt, R. (ed.), *Handbook on the Economics of Copyright: A Guide for Students and Teachers*, Cheltenham UK and Northampton Mass.: Edward Elgar Publishing Ltd.

