

GONZALO NAZAR DE LA VEGA*

*El mercado de las sociedades de gestión colectiva:
mecanismos regulatorios sobre precios*



Sumario: I. Generalidades. II. Análisis económico de las Sociedades de Gestión Colectiva. III. Mercado de las Sociedades de Gestión Colectiva. IV. Marcos regulatorios. V. Posición dominante en las Sociedades de Gestión Colectiva. VI. Imposición de precios excesivos. VII. Análisis de casos de imposición de precios excesivos en Sociedades de Gestión Colectiva. Conclusiones. Bibliografía.

I. GENERALIDADES

En el ámbito de la propiedad intelectual se entiende por gestión colectiva al sistema de administración de derechos de autor y derechos conexos por el cual sus titulares delegan la administración de sus obras en una entidad especializada y creada a esos fines¹: la Sociedad de Gestión Colectiva (SGC).

Esta entidad que, como su nombre lo indica, es de naturaleza asociativa, tiene por actividad principal conceder licencias para el uso de las obras, recaudar el dinero y repartir la remuneración entre sus miembros –titulares de derechos–. Es a través de las denominadas licencias globales (*blanket licenses*) que una SGC pone a disposición de los usuarios todo el repertorio que administra, para que sea explotado por ellos. Los usuarios o asociación de usuarios de, por ejemplo, discotecas, hoteles y restaurantes, se comprometen a realizar el pago correspondiente por ese uso.

Adicionalmente a esas funciones primarias de gestión colectiva, las SGC muchas veces tienen otras funciones extra, establecidas en sus estatutos o mediante la legislación aplicable, generalmente relacionadas con fines culturales o asistenciales respecto de sus miembros².

* Abogado de la Universidad de Buenos Aires, magister en Derecho y Economía de la Universidad Torcuato Di Tella, con posgrado en Propiedad Intelectual del Centro de Estudios Interdisciplinarios de Derecho Industrial y Económico (CEIDIE) de la Universidad de Buenos Aires. Es profesor de Contratos Civiles y Comerciales de la Universidad de Buenos Aires y posgrado sobre Gestión de Activos Intangibles de la Universidad Católica Argentina. Investigador asociado del Instituto Max Planck para la Innovación y la Competencia y miembro del equipo de la Iniciativa Smart IP for Latin America de dicho instituto. Es autor de diversos artículos en materia de competencia y propiedad intelectual. Correo-e: gonzalo.nazar(at)ip.mpg.de.

1 DELIA LIPSZYC. *Derechos de autor y derechos conexos*, reimpr., Buenos Aires, Ediciones UNESCO, CERLALC, Zavalia, 2001, p. 407.

2 Centro Regional para el Fomento del Libro en América Latina y el Caribe (CERLALC). “Panorama de la gestión colectiva del derecho de autor y derechos conexos en Iberoamérica”, Bogotá, CERLALC-UNESCO, 2018, p. 24.

Como se verá, esa intermediación que realiza una SGC entre los titulares de derechos y los usuarios de los mismos produce beneficios para ambas partes y, gracias a ello, para la sociedad en su totalidad. Es debido a dichos beneficios que los gobiernos se interesan por regular este sistema.

En general las SGC no están sometidas a una competencia sustancial en los territorios donde operan, lo cual puede implicar una situación de dominio sobre el mercado y derivar en abusos que, en relación con los usuarios³, podrían concretarse en la imposición de precios o tarifas excesivas al momento de negociar las licencias del repertorio que administra a través de las mencionadas *blanket licenses*. La tensión de derechos entre los actores, propia de esta clase de situaciones, requiere un equilibrio regulatorio, el cual representa un auténtico desafío para las autoridades públicas.

En ese sentido, el presente trabajo tiene como fin analizar el sistema de gestión colectiva de derechos de autor y derechos conexos, examinar la dinámica del mercado en el que operan, observar los modelos regulatorios en general, y cómo todo ello impacta en el estudio de la política de precios de esas entidades, con las particularidades que esta exhibe desde la óptica del derecho de la competencia.

II. ANÁLISIS ECONÓMICO DE LAS SOCIEDADES DE GESTIÓN COLECTIVA

El análisis económico del derecho es una disciplina relativamente nueva, en la cual la ley, las decisiones judiciales y la doctrina son analizadas utilizando herramientas de la economía. Esta disciplina creció rápidamente en las últimas décadas, en particular, desde los aportes de Ronald Coase.

El análisis de Coase, el “Teorema de Coase”, consiste en que, si los derechos de propiedad están bien definidos y los costos de transacción que se afrontan para llevar a cabo una transacción en el mercado son cero, la negociación entre las partes nos llevará a un punto óptimo de asignación en el mercado. En

3 Esa situación de dominio puede afectar a ambos lados del mercado, titulares de derechos y usuarios. El presente trabajo se centra en los usuarios.

ese orden de ideas, para promover la eficiencia económica se debería procurar minimizar dichos costos⁴.

La existencia y el valor de las SGC se explica por la simplificación que aportan al complejo mercado de obras creativas en el cual coexisten múltiples titulares de derechos y usuarios. Esa simplificación implica una reducción de costos de transacción respecto del modelo de gestión individual de derechos de autor, es decir, cuando la administración de los derechos de autor de contenido patrimonial la realiza su propio titular⁵. En ese sentido, las SGC juegan el papel de intermediarias necesario para la simplificación de un mercado de dos lados, en el cual los titulares de derechos están en uno y los usuarios en el otro⁶.

La reducción de costos se alcanza mediante las *blanket licenses* que la SGC les otorga a los usuarios⁷, y que les permite utilizar todo el repertorio administrado por ellas a cambio de una tarifa. Ello resulta eficiente debido a la economía de escala, por la cual el costo adicional de representar un nuevo afiliado es muy bajo comparado con el que debería enfrentar el autor si realizara la gestión de sus derechos de modo individual, respecto de cada usuario. Dicho de otra manera, para la SGC los costos fijos de administrar un repertorio, independientemente del número de obras que lo componen, son muy altos, mientras los costos marginales de administrar obras adicionales son muy bajos⁸.

Este sistema produce, por un lado, una reducción de costos de información y búsqueda, de forma que les evita a los titulares de derechos los costos relativos a la información de los usuarios que se podrían interesar por la licencia del repertorio y, asimismo, su localización. Para los usuarios esa reducción de

4 RONALD COASE. *The Problem of Social Cost*, Classic Papers in Natural Resource Economics, London, Palgrave Macmillan, 1960.

5 MIHÁLY FICSOR. *La gestión colectiva del derecho de autor y de los derechos conexos*, Ginebra, Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, 2002, pp. 17-19.

6 JOSEF DREXL. *Copyright, Competition and Development*, cit., p. 10.

7 Suprema Corte de los Estados Unidos en “BMI vs. CBS”, 1979. En aquel caso, la Corte estadounidense señaló que las *blanket licenses* resultan un sistema más efectivo para los titulares de derechos y los usuarios (para. 20).

8 JOSEF DREXL; R. HILTY, S. NÉRISON y F. TRUMPKE. “Comments of the Max Planck Institute for Intellectual Property and Competition Law on the Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on *Collective Management of Copyright and Related Rights* and Multi-Territorial Licensing of Rights in Musical Works for Online Uses in the Internal Market COM”, 2012, 372, p. 5.

costos se materializa en una mayor eficiencia al momento de identificar a los titulares de los derechos.

Las SGC también absorben los costos de contratación debido a la estandarización de ciertos elementos y a la reducción de la cantidad de contratos, al agrupar en un acto jurídico la licencia de las obras que componen el repertorio. De ese modo, la reducción de costos opera por el hecho de no tener que negociar individualmente las licencias correspondientes a cada derecho⁹.

Encuadran también en lo dicho los costos de ejecución y monitoreo. Las licencias señaladas representan contratos que son de ejecución diferida, pues el sistema les permite a sus titulares hacer cumplir esos contratos¹⁰.

III. MERCADO DE LAS SOCIEDADES DE GESTIÓN COLECTIVA

La existencia de un sistema de gestión colectiva de derechos de autor lleva implícito un alto nivel de sectorización dados los incentivos de los autores y titulares en centralizar la gestión de sus derechos en una SGC, y en tanto existe un interés del Estado en que se maximicen los beneficios del sistema para los titulares de derechos, los usuarios y la sociedad en su totalidad.

En ese sentido, en algunos países se han constituido como monopolios legales designados por el Estado para una misma categoría de derechos y un mismo grupo de titulares de derechos. Ello sucede en Argentina¹¹ e Italia¹². Sin embargo, en la mayoría de los países, el monopolio se da *de facto*, como sucede respecto de algunos derechos en España, Uruguay y Chile.

Algunas veces existen normativas que favorecen esta concentración o monopolio de hecho. Así, por ejemplo, para solicitar al Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio de Chile una autorización para funcionar, la entidad

9 FELIPE MONSALVO. "Las sociedades de gestión colectiva frente a la libre competencia económica", *Revista la Propiedad Inmaterial* n.º 23, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, enero-junio de 2017, pp. 131-146.

10 Para profundizar en el análisis económico de las SGC, cfr. también CHRISTIAN HANDKE. "Collective administration", en R. WATT (ed.). *Handbook on the Economics of Copyright*, Cheltenham, UK, Edward Elgar Publishing, 2014, pp. 183-184.

11 Ley de Creación de Sociedad Argentina de Autores y Compositores de Música (SADAIC) 17.648; Ley de Creación de Sociedad General de Autores de la Argentina (ARGENTORES) 20.115; entre otros.

12 Ley de Protección del Derecho de Autor y Derechos Conexos 633, artículo 180.

entrante debe demostrar que va a representar al menos el 20 % de los autores nacionales o extranjeros con residencia en ese país¹³, lo cual podría constituir una barrera de entrada legal para las nuevas entidades.

En los modelos en que la ley permite la competencia en el mercado, la intermediación que ejerce una SGC tiende a provocar un efecto de red en tanto los usuarios van a valorar la licencia más abarcativa de repertorio, es decir, la que incluya la mayor cantidad de derechos o titulares en la licencia. De igual manera, la sociedad colectiva con mayor repertorio va a atraer a la mayor cantidad de titulares de derechos. Estos efectos de red, que son endógenos al sistema, sumados a la economía de escala, crean además ventajas para las SGC que se encuentran funcionando en el mercado, debido también a los grandes costos hundidos que requieren las nuevas entidades para ingresar en el mercado, lo que provoca una baja desafiabilidad¹⁴, al menos al corto y mediano plazo.

Al respecto el Instituto Max Planck de Innovación y Competencia¹⁵ expuso en un estudio que, bajo estas condiciones, el monopolio natural de las SGC debe ser aceptado como una solución eficiente de mercado¹⁶, y también indicó que, en principio, dado que se trata de un monopolio natural, no debería intentar imponérsele competencia debido a que podría cancelar las eficiencias propias de los monopolios naturales.

No obstante, ese monopolio natural se podría atenuar en aquellos casos en que haya un aumento del tamaño del mercado y los avances tecnológicos reduzcan los costos de la gestión individual de los derechos de autor¹⁷.

13 Ley 19.166 que reformó la Ley 9.739, artículo 95, inc. b.

14 RUTH TOWSE y CHRISTIAN HANDKE. “Regulating Copyright Collecting Societies: current policy in Europe”, Society for Economic Research in Copyright Issues (SERCI), Humboldt University Berlin, julio de 2007, pp. 8 y 12.

15 JOSEF DREXL; R. HILTY, S. NÉRISSON y F. TRUMPKE. Op. cit., n. 8.

16 Vale recordar que el término monopolio natural no se refiere al número real de vendedores en un mercado, sino a la relación entre la demanda y la tecnología de la oferta. Si toda la demanda dentro de un mercado relevante puede ser satisfecha al menor costo por una empresa en lugar de dos o más, el mercado es un monopolio natural, cualquiera sea el número real de empresas en él; cfr. P. RICHARD. *Natural Monopoly and its Regulation*, Washington, Cato Institute, 1999, p. 1.

17 JOSÉ TAVERA y TILSA ORÉ. “Gestión colectiva de derechos de autor: una mirada al caso peruano”, *Revista de la Competencia y la Propiedad Intelectual* n.º 5, 2007, pp. 220-221.

IV. MARCOS REGULATORIOS

En un mercado de competencia imperfecta la regulación estatal tiene como objetivo compensar diferentes fallas de mercado, ajustando desequilibrios. Esta idea se sustenta en que la ley de oferta y demanda no resulta suficiente para un funcionamiento eficiente de la economía.

En los casos en que las empresas tienen cierto poder de mercado es posible que lo puedan ejercer abusivamente, dando como resultado una pérdida de bienestar. No obstante, se debe considerar también que la regulación de estas cuestiones requiere una gran cautela del gobierno, pues un marco regulatorio incorrecto puede dar lugar a una estructura de mercado ineficiente¹⁸.

Particularmente el caso de los monopolios naturales pone sobre la mesa un dilema para los reguladores de políticas públicas en relación con el diseño de la estructura del mercado. Si bien, por un lado, puede resultar eficaz gozar de los beneficios de las eficiencias que ofrece el hecho de que opere solo una empresa, por otro se pueden generar fallas del mercado propias de las estructuras monopólicas. En estos casos el equilibrio entre ambas alternativas es el objetivo de la regulación económica.

El interés regulatorio respecto de las SGC se sustenta en la función que cumplen dentro del sistema de derechos de autor y derechos conexos, lo cual se emparenta sólidamente con intereses públicos, como el desarrollo de la industria creativa y la difusión de la cultura de un país.

En ese contexto, la defensa de la competencia es un campo de regulación indirecta cuyo objetivo consiste en controlar el ejercicio del poder de mercado en situaciones en las que dicho control depende de la existencia de varias empresas que compitan entre sí. Conceptualizada de esa manera, la defensa de la competencia puede ser diferenciada de otros mecanismos de regulación de carácter directo que intentan limitar el ejercicio del poder de mercado de las empresas a través de intervenciones específicas del Estado en la determinación de ciertas variables económicas (precios, cantidades, estándares de calidad, entre otros)¹⁹.

18 Jurídicamente la noción de regulación económica está asociada con el “poder de policía”, el cual usualmente se relaciona con las limitaciones a las conductas privadas del Estado en función de un interés público.

19 GERMÁN COLOMA. *Apuntes para el Análisis Económico del derecho privado argentino*, Buenos Aires, Universidad UCEMA, 1999, p. 107.

En algunos países las entidades de gestión colectiva pueden estar exceptuadas del control de defensa de la competencia²⁰. Asimismo, en los países en los que existe un control desde la defensa de la competencia, puede haber un control específico propio del sistema de derecho de autor.

El control que se da en el marco de las leyes generales que regulan la competencia en los mercados es complementario y subsidiario respecto de la normativa y del control específicos de esas entidades. Cuanta menos regulación específica tenga un mercado, mayor espectro tendrá la regulación general de defensa de la competencia. Así, por ejemplo, en los países en los que existe escasa regulación específica en materia de control de tarifas por las licencias, se aplica la regulación general sobre precios excesivos (p. ej., Argentina).

También puede existir un control específico al momento de la creación de la SGC, como parte de la autorización para funcionar, al cual se puede agregar en algunos casos un control permanente que acompañe su funcionamiento.

La primera clase de control se centra en analizar las bases sobre las cuales se le otorga a una entidad la autorización para ejercer la gestión colectiva de una categoría concreta de titulares de derechos. Dicha autorización puede tener un período o plazo de vigencia, lo que es relevante dado que le permite revisar en cada renovación de la autorización el desempeño de la entidad.

La segunda clase de control en el funcionamiento se da, por ejemplo, cuando la SGC tiene un representante en el órgano de gobierno, se prevé el envío regular de informes o se establece un régimen de auditoría de sus cuentas.

Hilty y Li Tao señalan que el control específico tiene la particularidad de tomar en consideración otros fines adoptados por las SGC, como los culturales o asistenciales. Estas cuestiones, que podrían ser obviadas por las autoridades de competencia, necesariamente deberían ser tomadas en consideración por las autoridades de control específico. Asimismo, los autores sostienen que en los mercados emergentes, como los de algunos países de Asia, Sudamérica y África, se sugiere poner el foco en primer lugar en la regulación específica del sector, y subrayan que las leyes generales de competencia tienen la ventaja de facilitar indirectamente los mecanismos de mercado con una visión eficientista, lo que consume tiempo en los procesos y presupone experiencia en la materia. Comentan, además, que por su parte la regulación específica esquiva estas cuestiones e impone una solución concreta de manera directa. También

20 JOSEF DREXL. Op. cit., n. 10, pp. 62-63.

notan que la diferencia crucial entre los dos sistemas es el tiempo que llevan en concreto tanto un tipo de control como el otro, lo que en la región puede ser relevante para el desarrollo de una industria²¹.

Los autores concluyen que un control único y general desde las leyes de competencia resulta insuficiente y que es necesario desarrollar un mecanismo específico de control para abordar las preocupaciones especiales del entorno cultural y socioeconómico de un país, de manera complementaria²².

Un aspecto significativo en materia regulatoria es si el control de los distintos aspectos de un mercado se puede realizar *ex ante* o *ex post*. Si se entiende que algún aspecto del mercado se debe realizar *ex ante*, el organismo de competencia difícilmente puede ser la herramienta regulatoria eficaz. Por supuesto, ello tampoco quiere decir que un organismo específico deba ocuparse solamente de la regulación *ex ante*, en paralelo a una agencia de competencia exclusivamente con regulación *ex post*. En el organismo específico pueden coexistir ambas clases de control, dependiendo del supuesto.

Al mismo tiempo, existe una cuestión institucional subyacente a esta temática que es preciso tener en cuenta: la coordinación y jerarquía administrativa entre los organismos generales y los específicos. Algún nivel de jerarquía debería existir con la idea de lograr una unicidad de políticas coordinadas desde el gobierno.

Sin perjuicio de lo señalado, existen formas alternativas de control específico que se pueden llevar a cabo por medio de mecanismos propios de la SGC establecidos en la ley o en sus estatutos por los miembros y órganos de fiscalización. En este punto tiene particular importancia la transparencia en la información que se le brinda a sus miembros.

Otro caso de control específico es el que se da por el diseño de métodos alternativos, pero específicos, de solución de controversias, por arbitraje o mediación. Para la sostenibilidad de esta clase de herramientas es necesario que se den garantías procesales en el marco de un órgano o sistema independiente e imparcial²³, para que los titulares o los usuarios tengan incentivos para utilizarlos.

21 R. M. HILTY y LI TAO. “Control Mechanisms for CRM Systems and Competition Law”, en R. M. HILTY y LI TAO (eds). *Remuneration of Copyright Owners*, Oxford, Ed. Springer, 2017, pp. 164-165 y 173.

22 R. M. HILTY y LI TAO. Op. cit., n. 19, p. 173.

23 *Ibíd.*, p. 171.

V. POSICIÓN DOMINANTE EN LAS SOCIEDADES DE GESTIÓN COLECTIVA

La “posición dominante” se puede definir como aquella posición de fuerza económica de la que goza una empresa que le permite impedir el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado relevante, posibilitándole comportarse en una medida apreciable independientemente de sus competidores y clientes y, en definitiva, de los consumidores²⁴.

Al respecto, es sabido que lo que resulta condenable no es la posición dominante en sí misma sino la conducta anticompetitiva. Para que la conducta de una entidad resulte anticompetitiva es necesario que suceda un abuso de dicha posición.

Una de las normas más trascendentes en la actualidad, en tanto es una referencia en lo relativo a los abusos de posición dominante para los demás países, es el artículo 102 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. A nivel regional, esta figura ha sido incluida en el artículo 4.º del Protocolo de Defensa de la Competencia del Mercado Común del Sur (Mercosur). Asimismo, ha sido incorporada en el artículo 3.º de la decisión 285 de la Comunidad Andina de Naciones (CAN).

En general, en las diferentes normas no se establece una definición respecto de lo que se debe entender por “abuso de posición dominante”, sino que se establece un listado no exhaustivo de conductas que pueden considerarse abusivas²⁵.

El sistema de gestión colectiva de derechos de autor implica necesariamente la concentración de cierta clase de derechos, lo que provoca que una SGC adquiera una posición de dominio en el mercado puesto que le permite actuar como la única entidad, o como una de las pocas entidades con la posibilidad de otorgar las licencias y de administrar los derechos patrimoniales de los titulares que representa, sin estar expuesta a una competencia sustancial.

La dominancia se incrementa respecto de los usuarios cuando el repertorio administrado por la SGC es considerado como un insumo importante

24 *United Brands c. Comisión* (1978) asunto C- 27/76 (TJUE); *Michelin c. Comisión* (1983) asunto 322/81 (TJUE); entre otros.

25 GUILLERMO CABANELLAS DE LAS CUEVAS. *Derecho antimonopólico y de Defensa de la Competencia*, t. II, Buenos Aires, Edit. Heliasta, 2017, pp. 205-206.

para su negocio²⁶. En relación con los titulares de derechos, en los sistemas de afiliación voluntarios la dominancia se da en relación con la necesidad de gozar de los beneficios del sistema de gestión colectiva, ante la dificultosa y costosa tarea que implica la gestión individual.

Sin perjuicio de que las sociedades de gestión colectiva tiendan a constituirse en organizaciones sin fines de lucro, pueden encontrar nuevos usos para los ingresos extra que hayan obtenido al incrementar sus costos. Es por ello que, pese a que los objetivos varían entre las empresas comerciales con fines de lucro y las sociedades sin fines de lucro, el comportamiento anticompetitivo puede ser similar. Por esa razón en ambos casos se deben aplicar sin discriminación las leyes de defensa de la competencia²⁷, aun cuando la posición de dominio sea producto de un monopolio legal²⁸.

El interés de las autoridades de competencia sobre las SGC tiene como uno de los primeros antecedentes el que involucraba a la sociedad de gestión alemana GEMA²⁹. En aquel caso se entendió que GEMA abusaba de su posición dominante sobre los productores de discos, al extender el contenido de sus licencias a cierta clase de obras musicales, e imponer un canon a la licencia de grabaciones de sonido que se importaban a Alemania. La Comisión Europea entendió que aquella entidad era la única empresa que gestionaba los derechos de autor en obras musicales en aquel país, y expuso que se valió de esa posición para obtener ventajas que no hubiera podido obtener de haber habido una competencia efectiva.

Respecto de la entidad colectiva belga Société d'Auteurs Belge Maatschappij (SABAM)³⁰, la Comisión Europea entendió que ostentaba una posición dominante en un caso en el que se decidió que aquella SGC explotaba de forma abusiva su posición al exigir para la afiliación la cesión en bloque de todos los derechos de autor, sin distinción de determinadas categorías entre ellos. También indicó que significaba un abuso de posición dominante requerir la reserva del ejercicio exclusivo de los derechos cedidos durante un período de

26 JOSEF DREXL. Op. cit., n. 10, p. 81.

27 JOSÉ TAVERA y TILSA ORÉ. Op. cit., n. 15, p. 222.

28 RICHARD WHISH y DAVID BAILEY. *Competition Law*, 7.^a ed., Oxford University Press, 2012, p. 181.

29 Decisión 71/224/CEE-GEMA I, de 2 de junio de 1971.

30 Belgische Radio en Televisie y Société Belge des Auteurs, Compositeurs et Éditeurs c. SV SABAM y NV Fonior (1974) asunto 127/73 (TJUE).

cinco años después de que el socio perdiera su condición de tal. En ese caso sostuvo que se produce abuso cuando una sociedad impone a sus miembros obligaciones que no son necesarias para el logro de los objetivos de la sociedad pertinente. Se entendió que esas estipulaciones eran excesivas e invadían injustamente las libertades de los miembros.

Así lo entendió también el mismo organismo europeo cuando expuso que la *Société des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique (SACEM)*³¹ había abusado de la posición dominante al impedir en sus estatutos que los autores gestionaran ellos mismos ciertos derechos, por lo que imponían compromisos que no eran indispensables para el logro de su objeto social.

En el ámbito latinoamericano, la Superintendencia de Industria y Comercio de Colombia entendió que Sayco³² tenía una posición de dominio frente a sus asociados, de la cual se había valido para establecer como condición para asociarse a los titulares de derechos entregar la totalidad de los usos del derecho de comunicación pública, lo que les impedía gestionar individualmente los usos que consideraran conveniente reservarse.

VI. IMPOSICIÓN DE PRECIOS EXCESIVOS

El grupo de actividades categorizadas como abuso de posición dominante incluyen los casos de “abuso exclusorio”, así como los casos de “abuso explotativo”. Los abusos exclusorios se refieren a conductas que impactan primariamente la posición competitiva de otros competidores, mientras que los abusos explotativos consisten en las prácticas que afectan directamente a los consumidores de la empresa dominante.

Entre los abusos explotativos se cuenta la imposición de precios excesivamente altos. Técnicamente esta conducta consiste en el aumento de precios de manera unilateral por quien se encuentra en una posición dominante en un mercado, con el objeto de incrementar sus beneficios, pero a costa de una disminución del excedente de los compradores y de una reducción del excedente total generado.

³¹ *Banghalter & Homem Christo vs. SACEM* (2002) e.g. 1. COMP/C2/37.219 e.g. 280 (CE).

³² Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Superintendencia de Industria y Comercio. Res. 76278 (SIC), 2016. Dicha resolución fue confirmada por la Corte Constitucional. Sala Segunda de Revisión. Sentencia T-332 del 16 de agosto de 2018.

En Estados Unidos no se considera que la imposición de precios excesivos constituya una infracción a sus normas anticompetitivas, salvo que forme parte de otra conducta sancionable³³. Se entiende que es el propio mercado el que corrige en la práctica, dado que el hecho de fijar precios abusivos genera incentivos a la entrada de nuevos participantes, lo que da como resultado una baja en los precios.

De manera diferente se aborda el tema en el derecho de la Unión Europea, donde la imposición de regalías excesivas puede ser considerada un abuso explotativo de posición dominante en el marco del artículo 102, inciso a, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFEU). Dicha norma establece que constituye una práctica abusiva “imponer directa o indirectamente precios de compra, venta u otras condiciones de transacción no equitativas”³⁴.

En el ámbito latinoamericano, la situación es un tanto dispar. En México³⁵ y Perú³⁶, por ejemplo, no son considerados ilegales. En Brasil, la autoridad de competencia entiende que si bien los precios excesivos están previstos en la Ley 12.529/2011, sólo deben ser considerados una infracción si tienen un componente exclusorio³⁷. En otros países, como Argentina³⁸ y Colombia³⁹, estos actos están prohibidos por las normas de competencia.

33 *Berkey Photo Inc. vs. Eastman Kodak Company*, 603 F.2d 263; S.D.N.Y. (1978); *Verizon Communications Inc. vs. Law Offices of Curtis V. Trinko, LLP* 540 U.S. 398 (2004); entre otros.

34 “Artículo 102 (antiguo art. 82 TCE). Será incompatible con el mercado interior y quedará prohibida, en la medida en que pueda afectar al comercio entre los Estados miembros, la explotación abusiva, por parte de una o más empresas, de una posición dominante en el mercado interior o en una parte sustancial del mismo. Tales prácticas abusivas podrán consistir, particularmente, en: a) imponer directa o indirectamente precios de compra, de venta u otras condiciones de transacción no equitativas [...]”. *United Brands vs. Commission* (1978) Caso 27/76; *British Leyland Public Limited Company vs. Commission of the European Communities* (1984) Caso 226/84; entre muchos otros.

35 La Ley Federal de Competencia no contiene una previsión al respecto.

36 Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas 1034, artículos 10.2 y 10.5.

37 Para una revisión de casos comparados cfr. EDUARDO SAAVEDRA y JAVIER TAPIA. “El control de los precios excesivos en el derecho de la libre competencia: análisis y propuesta”, *Estudios Públicos*, Centro de Estudios Públicos, vol. 0(153), 2019, 95-140.

38 Ley de Defensa de la Competencia 27.442, al igual que su antecesora 25.156.

39 Artículo 1.º, Ley 155 de 1959.

En general, existe cierta aversión a aceptar que se puede otorgar a la agencia de competencia la facultad de controlar los precios. David Evans y Jorge Padilla entienden que la evaluación de los precios excesivos está sujeta a importantes dificultades conceptuales y prácticas, y que cualquier política que trate de detectar y prohibir los precios excesivos es probable que dé lugar a predicciones incorrectas en numerosos casos. No obstante, encuentran una posible excepción. Para estos autores, en algunas “circunstancias excepcionales” puede ser apropiado recurrir a las políticas públicas para interferir con las políticas de precios de los monopolios que gozan de la protección de las barreras legales de entrada, cuyas acciones pueden impedir el lanzamiento de nuevos productos o la aparición de nuevos mercados adyacentes. Sin embargo, señalan que, aun en esos casos, no resulta clara la razón por la cual no es mejor simplemente confiar en la regulación *ex ante*, estableciendo órganos reguladores específicos para cada sector con más información sobre los fundamentos de los mercados en cuestión y una mejor capacidad para supervisar el cumplimiento⁴⁰.

Al respecto, Whish indica que una regulación sobre precios requiere obtener una cantidad de información de un mercado, lo que podría ser de muy costosa o imposible realización para la autoridad de competencia o para un tribunal judicial⁴¹.

De modo análogo, Motta y Streel sostienen que solo en algunos pocos casos puede ser deseable prohibir los precios excesivos. En concreto, entienden que para que un acto de imposición de precios excesivos sea condenable se deben cumplir varios factores: en primer lugar, deben existir barreras de entrada elevadas y permanentes; en segundo lugar, el poder de mercado de la entidad se debe haber originado en privilegios especiales concedidos a dicha empresa, cosa que no se cumpliría en caso de que ese poder haya sido producto de la competencia, y en tercer lugar, debe tratarse de un sector en el cual no exista una entidad regulatoria específica que lo discipline. Sin perjuicio de ello, estos autores se declaran en contra de aplicar los precios excesivos en casos de

40 DAVID EVANS y JORGE PADILLA. “Excessive prices: Using economics to define administrable legal rules”, *Journal of Competition Law and Economics*, vol. 1, 2004, 97-122.

41 R. WHISH y D. BAILEY. Op. cit., n. 26, 720.

derechos intelectuales, salvo que exista un derecho otorgado por la autoridad administrativa de manera manifiestamente injustificada⁴².

Por otro lado, Whish señala que existen otras dificultades para iniciar y finalizar un proceso por esa clase de actos⁴³. Particularmente respecto de las SGC, la dificultad consiste en establecer el supuesto en que un precio resulta excesivo. En general, establecer simplemente que un precio sería razonable por agregar un margen de beneficio aceptable para el costo de producir el bien o proveer un servicio no está libre de dificultades, lo que se complejiza aún más en lo relativo a las licencias de derecho de autor, dada la información y la difícil estimación que conlleva su valuación.

Una técnica probatoria utilizada para determinar cuándo un precio es excesivo es la denominada *yardstick competition*⁴⁴, que consiste en comparar el rendimiento de una empresa con las demás. Esta técnica probatoria fue considerada aplicable para las SGC en el ámbito europeo en el caso “Lucazeau y otros c. SACEM y otros”⁴⁵, donde el TJCE expuso que, cuando una SGC en posición dominante impone tarifas que son notablemente más elevadas que las que se aplican en los restantes Estados miembros, de acuerdo con una base de comparación homogénea, dicha diferencia debe ser considerada como el indicio de la explotación abusiva de una posición dominante.

Recientemente el TJUE expresó que resulta adecuado comparar las tarifas con las aplicables en los Estados vecinos y con las aplicables en otros Estados miembros, corregidas mediante el índice de paridad del poder adquisitivo, siempre que los Estados de referencia hayan sido seleccionados según criterios objetivos, apropiados y comprobables, y que la base de las comparaciones efectuadas sea homogénea⁴⁶. Indicó también que se debe considerar si la diferencia entre las tarifas comparadas es significativa y persistente, y aclaró que

42 MASSIMO MOTTA y ALEXANDRE. DE STREEL. “Excessive Pricing in Competition Law: Never say never?”, en *The Pros and Cons of High prices*, Swedish Competition Authority, Kalmar, 2007, 14-46.

43 R. WHISH y D. BAILEY. Op. cit., n. 26, pp. 718-721.

44 *Ibíd.*, p. 723.

45 Asunto 110/88 y sus acumulados, 241/88 y 242/88, Sentencia del 13 de julio de 1989, apartado 25.

46 *Autortiesību un komunikāciju konsultāciju aģentūra/Latvijas Autoru apvienība (AKKA/LAA) vs. Konkurences padome*, Consejo de la Competencia, Letonia, 2017, Asunto C-177/16 (TJUE), apartado 72, punto 2.

tal diferencia constituye un indicio de abuso de posición dominante e invierte la carga de la prueba al poner en cabeza de la sociedad de gestión de derechos de autor en posición dominante la carga de demostrar que sus precios son equitativos, basándose en elementos objetivos relativos a los costos de gestión o en la remuneración de los titulares de los derechos.

Esta técnica fue utilizada por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia argentina⁴⁷, aunque luego fue desechada por la Cámara Federal por considerar que los casos citados por la agencia de competencia argentina en su dictamen no resultaban extrapolables. Al respecto, el tribunal expresó que si bien el método comparativo resulta posible desde el punto de vista teórico, es sumamente difícil encontrar mercados que sean cotejables en todas las dimensiones relevantes, sin aportar elementos que deberían ser tomados para una comparabilidad entre países.

Este medio probatorio de valuación de los precios por comparación, que pareciera tener origen en el enfoque de mercado de valuación de activos, se destaca por su simplicidad, pero se requiere ser cuidadoso con la elección de las entidades que sean “comparables”. Puede resultar eficiente en tanto produce una inversión en la carga de la prueba, poniendo en cabeza de quien tiene mayor información –en este caso, la organización colectiva– la carga de comprobar que las tarifas fueron fijadas razonablemente. Sin perjuicio de los beneficios que aporta esta técnica probatoria, no representa un test legal factible que permita a la entidad colectiva saber cuándo se para en un lado o en otro de la legalidad.

Además, en caso de que una autoridad de competencia determine que existe un precio excesivo, se puede imponer una sanción o multa respecto de un abuso realizado en el pasado, pero la decisión sobre la conducta que el infractor deba tomar en el futuro, como parte de un remedio pro competitivo, y su vigilancia, es compleja⁴⁸. Un remedio de comportamiento pareciera ser superior a los remedios estructurales, dado que una modificación de la estructura del mercado de las SGC podría cancelar algunos beneficios que trae el sistema de gestión colectiva. Sin embargo, cabe considerar también en este

47 Federación Empresaria Hotelera Gastronómica de la República Argentina c/ SADAIC y otro s/ apel. res. Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, 2019, Causa n.º 7971/2018/CAI, CCYCFed –Sala III–.

48 R. WHISH y D. BAILEY. Op. cit., n. 26, p. 719.

caso que imponer como remedio una conducta del infractor podría colocar a las autoridades de competencia y tribunales en la posición de actuar como reguladores de precios, para lo cual son reticentes⁴⁹.

En virtud de las anteriores reflexiones, se considera que la utilización de la defensa de la competencia contra precios excesivos es un recurso de última consideración en casos excepcionales de abusos, o en casos en que la legislación específica se muestra ineficiente⁵⁰.

VII. ANÁLISIS DE CASOS DE IMPOSICIÓN DE PRECIOS EXCESIVOS EN SOCIEDADES DE GESTIÓN COLECTIVA

Sin perjuicio de las dificultades que conlleva el análisis de esta clase de conducta, existen varios antecedentes en el ámbito de las SGC.

Uno de los primeros casos en que se sancionó esta conducta fue el litigio entre SACEM y Basset⁵¹, propietario de una discoteca en Francia. El conflicto comenzó debido a una falta de pago de la discoteca de las tarifas acordadas con SACEM, por considerarlos que eran contrarios a los artículos 101 y 102 del TFUE. La regalía cobrada por la SACEM se basaba en el volumen de negocios de la discoteca e incluyó el 6,60 % para la actuación y el 1,65 % como tasa “suplementaria” de reproducción mecánica. La discoteca alegaba que, al comprar el disco, parte del precio pagado constituía una tasa de reproducción mecánica, que ascendía a un pago de regalías al propietario de los derechos de autor por la copia. Según la ley francesa, esa tarifa cubría sólo el uso privado, por lo que se debía pagar una tarifa suplementaria cuando un registro debía ser usado públicamente. El TJUE decidió que si bien SACEM debía considerarse una empresa que ocupaba una posición dominante en el mercado común y, como tal, podría infringir las normativas relativas al abuso de posición dominante, el órgano jurisdiccional nacional había estimado que el nivel de los cánones exigidos a las discotecas en Francia por SACEM no era abusivo. Señaló que no correspondía sancionar a la SGC por el hecho de que percibiera cánones por

49 Al respecto resulta interesante el análisis de PINAR AKMAN y LUKE GARROD. “When are excessive prices unfair?”, *Journal of Competition Law & Economics*, 7(2), 2011, 403-426; también, R. WHISH y D. BAILEY. Op. cit., n. 26, p. 720.

50 MARCELO R. D'AMORE. *Defensa de la competencia y propiedad intelectual*, Montevideo-Buenos Aires, Ed. B de F, 2015, pp. 349-350.

51 G. Basset c. SACEM (1987), asunto C-402/85, (TJUE).

la ejecución pública de soportes de sonido, como derechos complementarios de reproducción mecánica que se añaden a los derechos de representación, incluso cuando estos derechos complementarios no se encuentran previstos en el Estado miembro.

En otro conflicto ya mencionado, Tournier⁵² y Lucazeau⁵³, también dueños de discotecas, alegaban que SACEM exigía a las discotecas una tasa de derechos arbitraria y excesiva, superior a la de otros Estados miembros, y que no guardaba relación con las aplicadas a las estaciones de televisión y radio. El TJUE analizó la manera en que las SGC en los Estados miembros fijaban los criterios para determinar si una organización de gestión colectiva en posición de dominio impone condiciones de transacción no equitativas. En este caso el Tribunal entendió que una de las diferencias más marcadas entre las sociedades de gestión de derechos de autor de los distintos Estados miembros radicaba en el nivel de los gastos de funcionamiento. Expuso que cuando el personal de una sociedad de gestión es mucho más numeroso que el de las entidades de otros Estados miembros y, además, la proporción de los ingresos destinados a la recaudación, la administración y la distribución de gastos es considerablemente mayor que la que se dirige a pagos a los titulares de los derechos de autor, no se podía descartar la posibilidad de que sea precisamente la falta de competencia en el mercado en cuestión la que representa la pesada carga de la administración y por lo tanto el alto nivel de regalías.

En España existieron varios casos en los que se persiguió a las SGC por precios excesivos en sus tarifas⁵⁴. Uno de los primeros casos que se inició por tarifas abusivas en el uso de aparatos de televisión en las habitaciones de los hoteles, involucró a EGEDA (productores), AISGE (actores) y AIE (intérpretes

52 *Ministère Public c. Jean-Louis Tournier* (1989), asunto C-395/87 (TJUE).

53 *Lucazeau F. y otros c. SACEM y otros* (1989), asuntos acumulados C-110/88, C-241/88 y C-242/88 (TJUE).

54 Comisión Nacional de la Competencia de España. “Informe sobre la gestión colectiva de derechos de propiedad intelectual”, 2009. Resolución del TDC de 14 de diciembre de 1998, sobre el Expediente 430/98, Onda Ramblas/AGEDI. Tribunal Supremo. Sala de lo Contencioso de Madrid, recurso 2234/2004 de 18 de octubre de 2006, sentencia que confirmó el rechazo de los recursos interpuestos contra la resolución del Tribunal de Defensa de la Competencia, por cuestiones procesales. Comisión Nacional de la Competencia, Resolución de 9 de diciembre de 2008, exp. 636/07 (AGEDI).

musicales)⁵⁵. Se consideró que las tres SGC eran monopolios de hecho y, como tales, gozaban de una posición colectiva de dominio sobre el mercado relevante. En el caso quedó comprobado que esas tarifas, además de ser impuestas unilateralmente, fueron realizadas de manera intimidatoria e inflexible, contrariamente a lo dispuesto por la ley de propiedad intelectual española. Se consideró que utilizaron su posición de dominio “para obtener ventajas que serían inasequibles en unas condiciones de mayor competencia”.

En otro caso español, Vale Music S.L. presentó una denuncia contra la Sociedad General de Autores (SGAE) por un abuso de posición de dominio consistente en cobrar a los productores de fonogramas que no son miembros de la Asociación de Productores de Fonogramas y Videogramas de España (AFYVE) cantidades más elevadas que a los productores que sí pertenecen a dicha asociación, por la utilización del mismo repertorio de obras protegidas. El Tribunal estimó que, aunque la SGAE tiene derecho a llegar a acuerdos particulares con las asociaciones, en este caso hubo abuso de su posición dominante al cobrar a la denunciante un 37 % más que a los miembros de AFYVE, sin acreditar debidamente los motivos, consideró que esa discriminación generó una distorsión de la competencia en el mercado correspondiente, e impuso una multa a la SGC⁵⁶.

En el ámbito local griego, en un caso que involucraba a la Sociedad Griega de Protección de la Propiedad Intelectual (AEPI)⁵⁷, la autoridad de competencia local expuso que como esa SGC era prácticamente la única organización de administración colectiva existente, ocupaba una posición dominante en el mercado relevante y examinó las posibles conductas abusivas. La Comisión de la Competencia griega consideró a una organización de administración colectiva suiza como referencia pertinente para la comparación de las comisiones, y reconoció que, aunque la AEPI fuera una organización con fines de lucro, lo que justificaba un nivel de comisión más elevado y un margen más

55 Comisión Nacional de la Competencia (2000). Exp. 465/99 (AISGE).

56 Resolución del TDC, de 25 de enero de 2002, sobre el Expediente 511/01, Vale Music/SGAE.

57 IOANNIS LIANOS. “The Greek Competition Authority considers that the Greek Society for the Protection of Intellectual Property has abused its dominant position on the market for the administration of the intellectual property rights of Greek and foreign composers (AEPI)”, *e-Competitions Bulletin*, julio de 2003, disponible en [www.concurrences.com], n. 421, consultada el 30 de junio de 2020.

importante que el de suiza, la tasa era de más del doble que el de la sociedad colectiva suiza, lo que indicaba un abuso de posición dominante. La agencia de competencia llegó a la conclusión de que toda comisión cobrada por AEPI que excediera el 15 % de los ingresos procedentes de las regalías era abusiva. La cifra del 15 % se basó en consideración a las condiciones específicas del mercado griego que podían justificar un margen adicional que no superara el 50 % de la comisión cobrada por la sociedad colectiva suiza.

En Bélgica, en uno de los casos más recientes entre personas privadas, es decir, sin intervención de las autoridades de competencia, el Tribunal Comercial de Bruselas entendió que SABAM había abusado de su posición dominante⁵⁸ al aumentar sus tarifas para conciertos y festivales de música, 17 % para los festivales de tamaño medio y 37 % para los grandes festivales, mientras que los precios para los festivales pequeños seguían siendo los mismos. Como resultado, varios festivales y la federación de festivales de música flamenca demandaron a la SABAM por abuso de su posición dominante por considerar que había aumentado repentina y significativamente sus precios sin fundamento. En aquel caso, el Tribunal sostuvo que la SABAM no debería haber impuesto precios significativamente diferentes en función de si los festivales eran más pequeños o más grandes, por la única razón de que los festivales más grandes tenían más recursos financieros. El Tribunal indicó que la SABAM tampoco pudo justificar sus políticas de precios en relación con el valor económico del producto suministrado.

En un caso de la asociación colectiva de autores de Letonia (AKKA/LAA)⁵⁹, sobre tarifas indebidas aplicadas en aquel país por el uso de obras musicales en comercios y centros de servicio, el TJUE habilitó que ese mercado sea comparado con los de Estonia y Lituania. En aquel caso se concluyó que corresponde incorporar en el cálculo para la imposición de la multa el volumen de negocios de las SGC, incluyendo las remuneraciones destinadas a los titulares de los derechos, siempre que tales remuneraciones formen parte del valor de las prestaciones efectuadas por esa sociedad y que dicha inclusión sea ne-

58 *Festival Organisers vs. SABAM* (2018) Case A/17/02033, Tribunal Comercial de Bruselas.

59 *Autortiesību un komunikāciju konsultāciju aģentūra/Latvijas Autoru apvienība (AKKA/LAA) vs. Konkurences padome*. Consejo de la Competencia, Letonia, 2017, asunto C-177/16 (TJUE).

cesaria para garantizar el carácter efectivo, proporcionado y disuasorio de la sanción impuesta.

En otro precedente, la Secretaría de Comercio de Argentina, a instancia de una investigación realizada por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, multó a la Sociedad Argentina de Autores y Compositores de Música (SADAIC) por precios excesivos en los aranceles de derechos de autor que pagan los hoteles y otros establecimientos que ofrecen alojamiento⁶⁰. La resolución fue revocada por la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Civil y Comercial Federal, que si bien remarcó que la SADAIC gozaba de un monopolio legal para recaudar las regalías de los autores por el uso de sus obras musicales y literarias musicalizadas, y que estaba autorizada a fijar los aranceles, en los hechos los aumentos de tarifas solamente afectaban al ámbito de hoteles de 4 y 5 estrellas, con más de 70 habitaciones, por lo que debía ser revocada. En su decisión el Tribunal señaló que las dificultades que plantea el control de tarifas desde la defensa de la competencia, implican un necesario control directo del Estado sobre ellas, haciendo referencia al control específico.

En Chile, el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia se pronunció en relación a una solicitud de recomendación normativa respecto de la ley sobre propiedad intelectual formulada por la Asociación Nacional de Televisión A. G. (ANATEL)⁶¹. La solicitud de ANATEL tuvo por finalidad que el Tribunal propusiera al Presidente de la República “la dictación de preceptos legales y/o reglamentarios destinados a crear y fomentar la competencia en la determinación de las tarifas que se pagan, respecto de distintas obras, por el uso de derechos de autor, conexos e intelectuales particulares”. ANATEL fundamentó la solicitud de recomendación en que existían varias inconsistencias en la normativa que fija las tarifas por el uso de los derechos, teniendo en cuenta que la posición dominante que ostentan las entidades de gestión les permite imponer tarifas y condiciones “supra competitivas” a los usuarios, sin enfrentar competencia y sin que se pueda negociar equitativamente con ellas. En ese sentido, entendía que las tarifas eran establecidas de manera

60 Federación Empresaria Hotelera Gastronómica de la República Argentina c/ SADAIC y otro s/ apel. res. Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2019), Causa n.º 7971/2018/CA1, CCYCFed –Sala III–, apartado IV.2.3.

61 “Resuelve sobre ejercicio de facultad del artículo 18 n.º 4 del D.L. n.º 211: expediente de recomendación normativa sobre la competencia en la negociación de tarifas por el uso de derechos de autor, conexos y otros” (n. 25, 2018), resolución del 24 de julio de 2019.

arbitraria, sin ponderar el valor económico real que los derechos aportan a la generación de ingresos a los usuarios. El Tribunal chileno estimó que no resultaba procedente la solicitud. En particular, resolvió que las eventuales falencias del sistema cuya reforma se solicitó no habían sido comprobadas y, aun en el caso de existir, no tenían origen en un diseño institucional contrario a la libre competencia.

CONCLUSIONES

Existe un interés regulatorio sobre las SGC debido a las eficiencias que brindan al sistema de derechos de autor y derechos conexos. Estas eficiencias, que se logran en la tarea de intermediación que realizan estas entidades, provocan efectos de red que llevan a las SGC a ocupar una posición de dominio, fortalecidas en algunas ocasiones por los sistemas legales de los países, instituyendo barreras legales de entrada o, incluso, mediante monopolios legales.

Dicho interés regulatorio debe prever un equilibrio entre la regulación específica y la regulación general de defensa de la competencia en los distintos ámbitos en que la SGC desarrolla sus actividades primarias, como la fijación de tarifas de las licencias.

Respecto de la fijación de precios excesivos, como conducta explotativa, la defensa de la competencia encuentra obstáculos en la práctica y desde un punto de vista teórico, lo cual lleva a que su aplicación sea muy limitada.

Por su parte, un control específico, *ex ante* o *ex post*, en materia de fijación de tarifas trae beneficios que incluyen eficiencias en el acceso a la información, en la especialización de esta clase de organismos, la posibilidad de establecer un test legal factible y facilitar la prueba de esas conductas. Al mismo tiempo que incluye en su análisis los objetivos sociales, culturales y asistenciales que muchas veces cumplen esta clase de entidades.

Todo lo expuesto lleva a concluir que, en la necesidad de encontrar un balance entre el control específico y el control general, en lo concerniente a la fijación de tarifas excesivas por las SGC, existe una necesidad de establecer un mecanismo regulatorio de control específico para corregir dichas conductas.

BIBLIOGRAFÍA

AKMAN, PINAR y LUKE GARROD. "When are excessive prices unfair?", *Journal of Competition Law & Economics*, Oxford University Press, 2011.

- CENTRO REGIONAL PARA EL FOMENTO DEL LIBRO EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CERLALC). *Panorama de la gestión colectiva del derecho de autor y derechos conexos en Iberoamérica*, Bogotá, CERLALC-UNESCO, 2018.
- COASE, RONALD. *The Problem of Social Cost*, London, Classic Papers in Natural Resource Economics, Palgrave Macmillan, 1960.
- COLOMA, GERMÁN. *Apuntes para el Análisis Económico del Derecho Privado*, Buenos Aires, Universidad UCEMA, 1999.
- D'AMORE, MARCELO R. *Defensa de la competencia y propiedad intelectual*, Montevideo-Buenos Aires, Edit. B de F, 2015.
- DREXL, JOSEPH. *Copyright, Competition and Development*, Report by the Max Planck Institute for Intellectual Property and Competition Law, Munich to the World Intellectual Property Organization, Munich, 2013.
- EVANS, DAVID y JORGE PADILLA. "Excessive prices: Using economics to define administrable legal rules", *Journal of Competition Law and Economics*, Oxford University Press, 2005.
- FICSOR, MIHÁLY. *La Gestión Colectiva del Derecho de Autor y de los Derechos Conexos*, Ginebra, Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, 2002.
- GERVAIS, DANIEL. *Collective Management of Copyright and Related Rights*, The Netherlands, Kluwer Law International, 2010.
- HANDKE, CHRISTIAN y RUTH TOWSE. "Regulating Copyright Collecting Societies: current policy in Europe", Society for Economic Research in Copyright Issues (SERCI), Annual Congress at Humboldt University, Berlin, 12-13 de julio de 2007.
- HANDKE, CHRISTIAN. "Collective administration", en R. WATT. *Handbook on the Economics of Copyright*, UK, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, 2014.
- HILTY, R. M. y LI TAO. "Control Mechanisms for CRM Systems and Competition Law", en R. M. HILTY y LI TAO (eds.). *Remuneration of Copyright Owners*, Oxford, Edit. Springer, 2017.
- LIPSZYC, DELIA. *Derechos de Autor y Derechos Conexos*, Buenos Aires, Ediciones Unesco/Cerlalc/Zavalía, 2001.
- MONSALVO, FELIPE. "Las Sociedades de Gestión Colectiva frente a la libre competencia económica", *Revista la Propiedad Inmaterial*, n.º 23, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, enero-junio de 2017.

- MOTTA, MASSIMO y ALEXANDRE DE STREEL. “Excessive Pricing in Competition Law: Never say never?”, en *The Pros and Cons of High prices*, Swedish Competition Authority, Kalmar, 2007.
- POSNER, RICHARD. *Natural Monopoly and its Regulation*, Washington, Cato Institute, 1999.
- TAVERA, JOSÉ y TILSA ORÉ. “Gestión Colectiva de Derechos de Autor: una mirada al caso peruano”, *Revista de la Competencia y la Propiedad Intelectual*, n.º 5, INDECOPI, 2007.
- TOWSE, RUTH. “Creative Industries”, en R. TOWSE (ed.). *A Handbook of Cultural Economics*, Cheltenham, UK and Northampton, Ma, USA, 2003.
- WHISH, RICHARD y DAVID BAILEY. *Competition Law*, Oxford University Press, 2012.