

Tarifas Generales de EGEDA

Memoria económica justificativa del Catálogo de tarifas generales de los derechos exclusivos y de los derechos de remuneración de gestión colectiva obligatoria administrados por EGEDA

29 de julio de 2016

Patricia Lorenzo y Alejandro Requejo

Índice

| | | |
|------------------|---|----|
| Sección 1 | Introducción | 1 |
| | 1.1 Antecedentes | 1 |
| | 1.2 Encargo | 1 |
| | 1.3 Principios, criterios y metodología | 2 |
| | 1.4 Fuentes de información | 2 |
| | 1.5 Estructura de la memoria económica | 3 |
| Sección 2 | Metodología para la determinación de las tarifas generales de EGEDA | 5 |
| | 2.1 Descripción de la Orden ECD/2574/2015 | 5 |
| | 2.2 Consideraciones generales para la determinación de las tarifas de EGEDA | 9 |
| | 2.2.1 Las modalidades de explotación y las categorías de usuarios | 9 |
| | 2.2.2 Los criterios para la determinación de las tarifas | 11 |
| | 2.2.3 Estructuras de tarifas a disposición de los usuarios | 21 |
| | 2.2.4 Justificación de los descuentos de las tarifas generales | 27 |
| | 2.2.5 La determinación del PSP | 27 |
| Sección 3 | Retransmisión efectuada por operadores distintos del emisor o transmisor primario (Epígrafe 1.A) | 30 |
| | 3.1 Descripción de la tarifa | 30 |
| | 3.2 Acuerdos | 32 |
| | 3.3 Relación entre la tarifa general y los ingresos económicos obtenidos por el usuario por la explotación del repertorio | 33 |
| Sección 4 | Retransmisión efectuada por establecimientos de hospedaje (Epígrafe 1.B) | 34 |
| | 4.1 Descripción de la tarifa | 34 |
| | 4.2 Relación entre la tarifa general y los ingresos económicos obtenidos por el usuario por la explotación del repertorio | 37 |
| | 4.2.1 Metodología aplicada para estimar los ingresos vinculados de los establecimientos hoteleros | 38 |
| | 4.2.2 Comparación de la tarifa general con los ingresos vinculados de los establecimientos hoteleros | 39 |
| | 4.3 Establecimientos equiparados a las categorías hoteleras | 41 |
| Sección 5 | Retransmisión efectuada por establecimientos destinados a la hospitalización de enfermos (Epígrafe 1.C) | 44 |
| | 5.1 Descripción de la tarifa | 44 |
| | 5.2 Relación entre la tarifa general y los ingresos económicos obtenidos por el usuario por la explotación del repertorio | 45 |

| | | |
|------------------|---|-----|
| Sección 6 | Comunicación al público en establecimientos de hostelería y dependencias comunes de establecimientos hospedaje o dedicados a la hospitalización de enfermos (Epígrafe 2.A y Epígrafe 2.B) | 50 |
| 6.1 | Descripción de la tarifa | 50 |
| 6.2 | Relación entre la tarifa general y los ingresos económicos obtenidos por el usuario por la explotación del repertorio | 51 |
| Sección 7 | Comunicación al público en gimnasios y centros deportivos (Epígrafe 2.C) | 57 |
| 7.1 | Descripción de la tarifa | 57 |
| 7.2 | Relación entre la tarifa general y los ingresos económicos obtenidos por el usuario por la explotación del repertorio | 57 |
| Sección 8 | Comunicación al público en establecimientos que venden aparatos de televisión (Epígrafe 2.D) | 60 |
| 8.1 | Descripción de la tarifa | 60 |
| 8.2 | Relación entre la tarifa general y los ingresos económicos obtenidos por el usuario por la explotación del repertorio | 60 |
| Anexo A | Referencias | 63 |
| Anexo B | Autores | 64 |
| Anexo C | La metodología choice modelling | 68 |
| C.1 | Introducción | 68 |
| C.2 | La metodología choice modelling | 68 |
| C.3 | Revisión de la literatura académica sobre las metodologías existentes para estimar la disponibilidad a pagar de los consumidores | 70 |
| C.4 | Algunos ejemplos de la utilización de la metodología <i>choice modelling</i> en la literatura académica | 73 |
| C.5 | Algunos ejemplos de la utilización de la metodología <i>choice modelling</i> ante autoridades en materia de propiedad intelectual | 75 |
| Anexo D | El Estudio de 2016 | 77 |
| D.1 | Introducción | 77 |
| D.2 | Descripción de la encuesta | 77 |
| D.3 | El modelo mixed logit utilizado para estimar la disponibilidad a pagar | 81 |
| Anexo E | Catálogo de tarifas generales de EGEDA | 85 |
| Anexo F | Manual interpretativo de la Metodología para la determinación de las tarifas generales de las entidades de gestión según la Orden ECD/2574/2015, de 11 de abril de 2016. KPMG | 109 |
| Anexo G | Fair remuneration for the transmission of TV signals in a hotel room: Estimation of the relevant benchmark in 11 European countries, de junio de 2010. LECG | 205 |
| Anexo H | Cuestionario del estudio de bares y restaurantes | 260 |

Sección 1

Introducción

1.1 Antecedentes

El texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual (en adelante, “TRLPI”) en su redacción dada por la Ley 21/2014¹, de 4 de noviembre, y la Orden ECD/2574/2015², de 2 de diciembre (en adelante, la “Orden”), establecen el nuevo marco normativo que deben aplicar las entidades de gestión (en adelante, “EEGG”) a la hora de establecer sus tarifas generales.

En el Capítulo I de la Orden se estipula que las EEGG “[...] deberán establecer un catálogo de tarifas generales simples y claras que determinen la remuneración exigida por la utilización de su repertorio. El importe de las tarifas se establecerá en condiciones razonables, atendiendo al valor económico de la utilización de los derechos sobre la obra o prestación protegida en la actividad del usuario y buscando el justo equilibrio entre éste y la entidad de gestión [...]”.³

En el Capítulo IV de la Orden se estipula que “[l]as tarifas generales irán acompañadas de una memoria económica que se hará pública junto con éstas y que contendrá una explicación pormenorizada por modalidad tarifaria para cada categoría de usuario [...]”.⁴

1.2 Encargo

La Entidad de Gestión de Derechos de los Productores Audiovisuales (en adelante, “EGEDA”) ha elaborado el catálogo de tarifas generales correspondientes a los derechos de

¹ Ley 21/2014, de 4 de noviembre, por la que se modifica el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, y la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil. Boletín Oficial del Estado, Núm. 268, de 5 de noviembre de 2014.

² Orden ECD/2574/2015, de 2 de diciembre, por la que se aprueba la metodología para la determinación de las tarifas generales en relación con la remuneración exigible por la utilización del repertorio de las entidades de gestión de derechos de propiedad intelectual. Boletín Oficial del Estado, Núm. 290 de 4 de diciembre de 2015.

³ Véase el artículo 2.1 de la Orden.

⁴ Véase el artículo 17 de la Orden.

gestión colectiva obligatoria que administra conforme a lo estipulado en la Orden y nos ha encargado que elaboremos la memoria económica a la que se refiere la Orden. Este documento contiene la memoria económica.

1.3 Principios, criterios y metodología

El artículo 157.1.d) del TRLPI indica que las tarifas generales se han de difundir en la página web de la entidad de gestión correspondiente junto con los principios, criterios y metodología empleados para su cálculo.

En relación con las tarifas generales de EGEDA estos aspectos se encuentran desarrollados en esta memoria económica.

Sin perjuicio de ello cabe indicar que las tarifas de EGEDA se basan, de acuerdo con la ley de propiedad intelectual, en los principios de simplicidad y claridad en cuanto a su formulación de manera que sean fácilmente comprensibles para los usuarios de los derechos que administra esta entidad.

Asimismo, de acuerdo con el apartado 1.b) del artículo 157 del TRLPI, las tarifas generales de EGEDA se basan en el principio de razonabilidad y persiguen el justo equilibrio entre las partes. Tal y como se describe a lo largo de este documento, la metodología aplicada para la determinación de las tarifas generales de EGEDA sigue los criterios establecidos por la Orden.

1.4 Fuentes de información

Para la elaboración de esta memoria económica EGEDA nos ha facilitado los siguientes documentos:⁵

- “*Catálogo de tarifas generales de los derechos exclusivos y de los derechos de remuneración de gestión colectiva obligatoria, administrados por ENTIDAD DE GESTIÓN DE DERECHOS DE LOS PRODUCTORES AUDIOVISUALES (EGEDA), 2016*” (en adelante, el “Catálogo”).⁶
- Informe elaborado por KPMG para la Asociación para el Desarrollo de la Propiedad Intelectual titulado “*Manual interpretativo de la Metodología para la determinación de las*

⁵ EGEDA nos ha autorizado a distribuir estos informes como parte de esta memoria económica.

⁶ Adjuntamos el Catálogo de tarifas generales de EGEDA como Anexo E. De acuerdo con la Orden “[l]as entidades de gestión deberán aprobar nuevas tarifas generales [...]” (Disposición transitoria única). EGEDA nos ha comunicado que el Catálogo ha sido aprobado por el Consejo de Administración de EGEDA en sesión del 7 de junio de 2016.

tarifas generales de las entidades de gestión según la Orden ECD/2574/2015, Informe Final, de fecha 11 de abril de 2016 (en adelante, el “Informe de KPMG”).⁷

- Informe elaborado por LECG para AGICOA⁸ titulado “*Fair remuneration for the transmission of TV signals in a hotel room: Estimation of the relevant benchmark in 11 European countries. Results*”, de fecha junio de 2010 (en adelante, el “Informe de LECG⁹”).¹⁰

Asimismo, para el desarrollo de este informe hemos utilizado otros documentos referenciados en el texto.

1.5 Estructura de la memoria económica

El resto del documento se organiza como sigue:

- En la Sección 2 se describe la metodología aplicada para determinar las tarifas generales de EGEDA.
- En la Sección 3 se explica cómo se han aplicado los criterios desarrollados por la Orden para determinar la tarifa general aplicable a los actos de retransmisión efectuada por operadores distintos del emisor o transmisor primario.
- En la Sección 4 se explica cómo se han aplicado los criterios desarrollados por la Orden para determinar la tarifa general aplicable a los actos de retransmisión efectuada por establecimientos de hospedaje.
- En la Sección 5 se explica cómo se han aplicado los criterios desarrollados por la Orden para determinar la tarifa general aplicable a los actos de retransmisión efectuada en establecimientos destinados a la hospitalización de enfermos.
- En la Sección 6 se explica cómo se han aplicado los criterios desarrollados por la Orden para determinar la tarifa general aplicable a los actos de comunicación al público de obras y grabaciones audiovisuales radiodifundidas en establecimientos de hostelería y

⁷ Adjuntamos este informe como Anexo F.

⁸ AGICOA es una asociación de ámbito internacional sin ánimo de lucro que se encarga de distribuir los royalties obtenidos por la retransmisión de obras audiovisuales de productores independientes. Para una descripción más detallada véase www.agicoa.org.

⁹ El 31 de marzo de 2011 LECG Consulting Spain, S.L fue adquirida por FTI Consulting Spain S.R.L. Sociedad Unipersonal, sociedad que opera como Compass Lexecon. Alejandro Requejo y Patricia Lorenzo también son autores del Informe de LECG.

¹⁰ Adjuntamos este informe como Anexo G.

dependencias comunes de establecimientos de hospedaje o dedicados a la hospitalización de enfermos.

- En la Sección 7 se explica cómo se han aplicado los criterios desarrollados por la Orden para determinar la tarifa general aplicable a los actos de comunicación al público de obras y grabaciones audiovisuales radiodifundidas en gimnasios y centros deportivos.
- En la Sección 8 se explica cómo se han aplicado los criterios desarrollados por la Orden para determinar la tarifa general aplicable a los actos de comunicación al público de obras y grabaciones audiovisuales radiodifundidas en establecimientos que venden aparatos de televisión.
- Finalmente, se incluyen los anexos.

Sección 2

Metodología para la determinación de las tarifas generales de EGEDA

2.1 Descripción de la Orden ECD/2574/2015

De acuerdo con el TRLPI, las EEGG están obligadas a “establecer tarifas generales, simples y claras que determinen la remuneración exigida por la utilización de su repertorio”.¹¹ El importe de las tarifas generales debe establecerse “en condiciones razonables, atendiendo al valor económico de la utilización de los derechos y buscando el justo equilibrio entre ambas partes [...]”.¹²

La metodología concreta para la determinación de las tarifas generales se aprobó mediante la Orden ECD/2574/2015, de 2 de diciembre. El contenido de la Orden se puede resumir de la siguiente manera:

- En el Capítulo I de la Orden se estipula lo siguiente:
 - Las entidades de gestión deberán establecer un catálogo de tarifas generales simples y claras que determinen la remuneración exigida por la utilización de su repertorio. El importe de las tarifas se establecerá en condiciones razonables, atendiendo al valor económico de la utilización del repertorio en la actividad del usuario y buscando el justo equilibrio entre éste y la entidad de gestión.¹³
 - Se entenderá que se busca el justo equilibrio cuando se tengan en cuenta las tarifas generales preexistentes y las tarifas aceptadas por los usuarios con anterioridad a la entrada en vigor de la Ley 21/2014.¹⁴

¹¹ Véase el artículo 157 del TRLPI.

¹² *Ibíd.*

¹³ Véase el artículo 2.1 de la Orden.

¹⁴ Véase el artículo 2.3 de la Orden.

- En el Capítulo II de la Orden se desarrollan los siete criterios enumerados en el artículo 157.1 b) del TRLPI que, como mínimo, deben aplicarse para la determinación del valor económico de la utilización de los derechos en el establecimiento de tarifas generales:
 - El grado de uso efectivo que se determinará a través de la identificación individualizada de la utilización de las obras o prestaciones que formen parte del repertorio.¹⁵
 - La intensidad del uso del repertorio que se identificará con el mayor o menor grado de uso cuantitativo de las obras que forman parte del repertorio y la relevancia del uso del repertorio que se identificará con la mayor o menor importancia del repertorio en la actividad del usuario, distinguiendo entre un uso del repertorio de carácter principal, significativo o secundario.¹⁶
 - La amplitud del repertorio que estará referida al número de obras cuyos derechos gestiona la entidad de gestión.¹⁷
 - Los ingresos económicos obtenidos por el usuario por la explotación del repertorio que se identificarán como la proporción de los ingresos vinculados a la explotación del repertorio sobre el total de ingresos del usuario y deberán responder a la relevancia del uso del repertorio en la actividad del usuario.¹⁸
 - El valor económico del servicio prestado por la entidad de gestión que incluirá el coste de la licencia, el coste de establecimiento de la tarifa y los costes de control de la utilización del repertorio.¹⁹
 - Las tarifas deben ser equitativas y no discriminatorias, es decir, las diferencias tarifarias entre usuarios de la misma modalidad de utilización solo pueden responder a diferencias objetivas tanto en el valor económico de la utilización de los derechos como en otros criterios relacionados con el valor económico.²⁰
 - Cuando existan bases homogéneas de comparación²¹ ha de realizarse una comparación con las tarifas aplicadas en otros Estados miembros. Las diferencias

¹⁵ Véase el artículo 5 de la Orden.

¹⁶ *Ibid.*

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ Véase el artículo 6 de la Orden.

¹⁹ Véase el artículo 7 de la Orden.

²⁰ Véase el artículo 8 de la Orden.

²¹ Se entenderá que existen bases homogéneas de comparación “[...] cuando haya coincidencia en elementos tales como el derecho objeto de la tarifa gestionado por la entidad de gestión, la modalidad

tarifarias deberán justificarse atendiendo a motivos objetivos en la aplicación de los criterios anteriormente descritos.²²

- En el Capítulo III de la Orden se estipula que el catálogo de tarifas se ordenará atendiendo al derecho y modalidad de explotación prevista y a las categorías de usuarios según su actividad económica.²³
- En el Capítulo IV de la Orden se estipula lo siguiente:
 - Para cada categoría de usuarios, se pondrán a disposición tres tipos de tarifas generales entre las que los usuarios podrán elegir.²⁴
 - Tarifa general de uso efectivo (en adelante, “TUE”), que se determinará conforme a lo establecido en el artículo 14.
 - Tarifa general de uso por disponibilidad promediada (en adelante, “TDP”), que se determinará conforme a lo establecido en el artículo 15.
 - Tarifa de uso puntual (en adelante, “TUP”), que se determinará conforme a lo establecido en el artículo 16.
 - Excepcionalmente, las EEGG no estarán obligadas a establecer una TUE y/o una TUP si se cumplen los supuestos descritos en el artículo 13.4 de la Orden.
 - Las tarifas incluirán un componente que refleje el precio por el uso de los derechos (en adelante, “PUD”) y otro que refleje el precio del servicio prestado por la entidad de gestión para hacer efectiva la aplicación de tarifas (en adelante, “PSP”).²⁵
 - Las tarifas incluirán los descuentos que sobre éstas puedan aplicarse basados en criterios objetivos, transparentes y no discriminatorios.²⁶
 - Las tarifas generales irán acompañadas de una memoria económica que se hará pública junto con éstas y que contendrá una explicación pormenorizada por modalidad tarifaria para cada categoría de usuario.²⁷

de explotación de la obra o prestación protegida, o la estructura del sector del mercado a la que pertenece el usuario”. Véase el artículo 9 de la Orden.

²² Véase el artículo 9 de la Orden.

²³ Véase el artículo 10 de la Orden.

²⁴ Véase el artículo 13.1 de la Orden.

²⁵ Véase el artículo 13.2 de la Orden.

²⁶ Véase el artículo 13.3 de la Orden.

En resumen, la Orden estipula que las EEGG establezcan sus tarifas generales siguiendo los siguientes pasos:

- a. Definición de las modalidades de explotación.
- b. Para cada modalidad de explotación, clasificación de los usuarios en categorías.
- c. Las tarifas se definirán atendiendo a, al menos, estos criterios:
 - i. Grado de uso efectivo.
 - ii. Intensidad de uso.
 - iii. Relevancia de uso.
 - iv. Ingresos económicos vinculados.
 - v. Amplitud del repertorio.
 - vi. Comparación con las tarifas establecidas para otros usuarios.
 - vii. Comparación con las tarifas establecidas en otros países.
 - viii. Las tarifas aceptadas por los usuarios con anterioridad a la entrada en vigor de la Ley 21/2014.
- d. Para cada modalidad de explotación y cada categoría de usuarios siempre hay que definir una TDP y, en su caso, una TUE y/o una TUP.
- e. Justificación de los descuentos de las tarifas generales (si los hubiera).
- f. Para cada tarifa general (TDP, TUE y/o TUP), separación de la tarifa entre el PUD y el PSP.

En la siguiente Figura se incluye un Cuadro del Informe de KPMG que resume este proceso para la determinación de las tarifas.

Figura 1: Menú y estructura de las tarifas generales



Fuente: Cuadro 4 del Informe de KPMG.

2.2 Consideraciones generales para la determinación de las tarifas de EGEDA

En esta sección describimos una serie de consideraciones generales respecto a los pasos (a) a (f) anteriormente descritos que han sido tenidas en cuenta en la determinación de las nuevas tarifas generales contenidas en el Catálogo de EGEDA.

2.2.1 Las modalidades de explotación y las categorías de usuarios

EGEDA gestiona determinadas modalidades del derecho de comunicación pública de obras y grabaciones audiovisuales, de gestión colectiva obligatoria. Una obra audiovisual se define como una creación original expresada mediante imágenes asociadas, con o sin sonorización, como por ejemplo un largometraje o un documental.²⁸ Una grabación audiovisual es la fijación en un plano o secuencia de un conjunto de imágenes, con o sin sonido, y que pueden corresponder o no a una obra.²⁹ El repertorio de EGEDA incluye todas las obras y grabaciones audiovisuales.

El derecho de comunicación pública está definido en el apartado 1 del artículo 20 del TRLPI de la siguiente manera:

“Se entenderá por comunicación pública todo acto por el cual una pluralidad de personas pueda tener acceso a la obra sin previa distribución de ejemplares a cada una de ellas. No se considerará pública la comunicación cuando se celebre dentro de un ámbito estrictamente doméstico que no esté integrado o conectado a una red de difusión de cualquier tipo.”

En el apartado 2 del artículo 20 del TRLPI se enumeran sin carácter exhaustivo diferentes modalidades del derecho de comunicación pública.

Las modalidades que administra EGEDA con carácter obligatorio son la retransmisión y la comunicación de obras y grabaciones audiovisuales radiodifundidas en lugares accesibles

²⁸ Véase el apartado 1 del artículo 86 del TRLPI.

²⁹ Véase el apartado 1 del artículo 120 del TRLPI.

al público. Por tanto, el Catálogo de EGEDA clasifica las tarifas generales en dos epígrafes relativos, respectivamente, a cada una de las citadas modalidades.

El Epígrafe 1 se refiere a la retransmisión, por cualquiera de los medios citados en los apartados c), d) y e) del apartado 2 del artículo 20, (es decir, inalámbricos, vía satélite e hilo, cable, fibra óptica u otro procedimiento análogo) y por entidad distinta de la de origen, de la obra radiodifundida.

El párrafo segundo del artículo 20.2.f) del TRLPI define en especial la retransmisión por cable indicando que se entiende por retransmisión por cable la retransmisión simultánea, inalterada e íntegra, por medio de cable o microondas de emisiones o transmisiones iniciales, incluidas las realizadas por satélite, de programas radiodifundidos o televisados destinados a ser recibidos por el público.

Los actos de comunicación pública de las obras y grabaciones audiovisuales son fundamentalmente (i) la proyección o exhibición pública de las obras (por ejemplo, en salas cinematográficas), (ii) la puesta a disposición del público de obras por procedimientos alámbricos o inalámbricos, de tal forma que cualquier persona pueda acceder a ellas desde el lugar y en el momento que elija (por ejemplo, a través de Internet) y (iii) la distribución de obras y grabaciones audiovisuales utilizando señales de televisión en las modalidades de emisión, transmisión, radiodifusión por satélite, retransmisión y comunicación en lugares accesibles al público.³⁰

La segunda de las modalidades de comunicación pública de obras y grabaciones audiovisuales que EGEDA gestiona con carácter obligatorio se recoge el artículo 20.2.g) y es la emisión o transmisión, en lugar accesible al público, mediante cualquier instrumento idóneo, de la obra radiodifundida. En el Catálogo de tarifas generales esta modalidad se recoge en el Epígrafe 2 bajo el título “Comunicación de obras y grabaciones audiovisuales en lugares accesibles al público”.

En ambos epígrafes, las tarifas generales del Catálogo representan la remuneración correspondiente a los derechos exclusivos y de remuneración de los productores audiovisuales.

Dentro de cada modalidad de explotación, EGEDA ha clasificado a los diferentes usuarios atendiendo a su actividad económica tal y como estipula la Orden en el artículo 10. En particular, EGEDA ha clasificado a los usuarios en el Catálogo de la siguiente manera:

- Clasificación de los usuarios que realizan retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales (Epígrafe 1):

³⁰

Véase el apartado 2 del artículo 20 del TRLPI.

- Empresas de telecomunicaciones, cable distribución, satélite, u otras entidades diferentes de las incluidas en las siguientes letras del Epígrafe 1, que realicen retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales (Epígrafe 1.A).
- Establecimientos de hospedaje (Epígrafe 1.B).
- Establecimientos dedicados a la hospitalización de enfermos (Epígrafe 1.C).
- Clasificación de los usuarios que realizan comunicación en lugares accesibles al público (Epígrafe 2):
 - Bares, restaurantes, cafeterías, boleras, centros de ocio, establecimientos en ruta y demás establecimientos de hostelería y otros, no dedicados al hospedaje, pero sí en régimen de hostelería, y/o restauración, en alguna de sus dependencias (Epígrafe 2.A).
 - Dependencias y lugares de uso común de establecimientos de hospedaje y de establecimientos en régimen de hospitalización de enfermos (Epígrafe 2.B).
 - Gimnasios, centros deportivos y de salud, centros de ocio, y otros establecimientos asimilados a cualquiera de los precitados (Epígrafe 2.C).
 - Establecimientos que venden aparatos de televisión (Epígrafe 2.D).

Esta clasificación responde a las modalidades de explotación gestionadas por EGEDA y a las actividades económicas realizadas por los usuarios.³¹

2.2.2 Los criterios para la determinación de las tarifas

De acuerdo con el contenido de la Orden, la aplicación de los criterios definidos en la misma para la determinación de las tarifas de EGEDA depende fundamentalmente de dos factores: (i) de cómo utilicen el repertorio los diferentes usuarios y (ii) del coste que conlleva la identificación de las obras y grabaciones audiovisuales realmente utilizadas por los usuarios.

En el caso de la comunicación pública de obras y grabaciones audiovisuales gestionada por EGEDA:

³¹ KPMG afirma que “[...] una entidad de gestión que establezca tarifas por derechos de comunicación pública de obras audiovisuales contenidas en las emisiones o retransmisiones de radiotelevisión en establecimientos abiertos al público, no necesitarla, a priori, segmentar de forma tan detallada estos grupos de usuarios, sino que podría establecer una categoría más amplia de establecimientos abiertos al público, sin diferenciar según la naturaleza de/local ni la finalidad de las obras retransmitidas, ya que éstos no influyen significativamente en los parámetros a partir de los cuales se calcularán las tarifas” (página 7 del Informe de KPMG).

- Los ingresos obtenidos por los usuarios vinculados a la retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales no dependen de cuántas obras y/o grabaciones audiovisuales sean utilizadas por los clientes de los usuarios. Por ejemplo, los ingresos que obtienen los establecimientos hoteleros por la comunicación pública de obras y/o grabaciones audiovisuales en sus habitaciones no dependen de si los clientes del hotel encienden o no la televisión o de cuánto tiempo esté encendida: el precio de la habitación del hotel no varía en función de cuál sea la utilización precisa del repertorio gestionado por EGEDA y, por tanto, los ingresos del hotel vinculados a la retransmisión del repertorio gestionado por EGEDA tampoco. Esto mismo ocurre con el resto de categorías de usuarios (como las empresas de cable distribución, los hospitales, etc.).
- Tanto para EGEDA como para los usuarios es prácticamente imposible calcular qué obras y/o grabaciones audiovisuales son utilizadas por los usuarios en cada momento del tiempo. Por ejemplo, para EGEDA y para los usuarios es inviable controlar durante cuánto tiempo ven la televisión los clientes de un hotel en sus habitaciones, los pacientes de un hospital en sus habitaciones, los clientes de un bar, de un restaurante o de un gimnasio, etc.

En el resto de esta sección describimos cómo se han aplicado los criterios definidos en la Orden para la determinación de las tarifas de EGEDA teniendo en cuenta estos dos factores que acabamos de describir.

2.2.2.1 *El grado de uso efectivo del repertorio y la intensidad del uso del repertorio*

Por las razones descritas anteriormente no se puede utilizar el grado de uso efectivo del repertorio y la intensidad del uso del repertorio en el cálculo de las tarifas generales de EGEDA.

En particular, no es viable conocer qué obras y qué grabaciones audiovisuales son utilizadas en cada momento del tiempo por los usuarios y, aunque lo fuera, los ingresos que obtienen los usuarios vinculados a la explotación del repertorio no dependen del número exacto de obras que son realmente utilizadas por los usuarios. En otras palabras, el grado de uso efectivo y la intensidad del uso del repertorio de EGEDA no afecta a los ingresos que obtienen los usuarios vinculados con la explotación de dicho repertorio y, por tanto, no se pueden utilizar para definir las tarifas generales.

En el Informe de KPMG también se reconoce que no tiene sentido utilizar la intensidad de uso cuando el usuario obtiene ingresos por la puesta a disposición del repertorio de una entidad y no por el uso concreto que sus clientes hagan del mismo:

“Sin embargo, la intensidad resultará más compleja de identificar en aquellos casos en los que la relevancia sea secundaria, especialmente, cuando el Hecho Tarifario consista en la disposición por parte del usuario del repertorio y éste, a su vez, las ponga a disposición (a través de la comunicación pública) de sus clientes, empleados, miembros o terceras personas. El valor económico para ese usuario consistiría en poder ofrecer a esos terceros las obras del repertorio, con independencia de que éstos las usen o no. Por ejemplo, los clientes de un hotel podrían

encender la televisión, los empleados de una empresa podrían leer los resúmenes de prensa o las televisiones instaladas en un aeropuerto podrían estar, o no, encendidas. En estos casos encontramos que no tendría sentido incluir la intensidad como parámetro en la estructura de cálculo de las tarifas, ya que, aunque podríamos hablar de una intensidad teórica (en nuestro ejemplo, la intensidad con la que los huéspedes efectivamente encienden la televisión), ésta sería imposible de calcular o su cálculo y verificación conllevaría un coste desproporcionado para la entidad de gestión".³² [Subrayado añadido]

Asimismo, en el Informe de KPMG también se concluye que si no es posible definir la intensidad de uso para una categoría de usuario, tampoco es posible definir el grado de uso y que estos usuarios deben pagar una tarifa por la puesta a disposición del repertorio a sus clientes, con independencia del uso concreto que éstos hagan del repertorio:

*"Por ejemplo, puede resultar muy complicado conocer la identidad individualizada de las obras utilizadas en la comunicación pública de grabaciones audiovisuales que se produce cuando determinados usuarios, como hoteles u hospitales, ponen a disposición de sus clientes aparatos de TV desde los que se retransmite inalterada la señal emitida por otro usuario. Comprobar el grado de uso efectivo que realizan los huéspedes a "puerta cerrada" resulta materialmente imposible y probablemente innecesario, ya que el usuario (hotel u hospital) pagaría una tarifa en concepto de retribución por el valor añadido que la puesta a disposición de esta programación televisiva le aporta en su actividad económica, con independencia de las emisiones particulares que terminen por tener lugar en cada aparato individual."*³³ [Subrayado añadido]

2.2.2.2 Relevancia de uso

Este criterio se utiliza para clasificar a los usuarios en función de la importancia que la utilización del repertorio de EGEDA tiene para su actividad económica. En particular, sirve para garantizar que las tarifas son mayores (con respecto a los ingresos totales) para aquellos usuarios para los que la utilización del repertorio tiene una mayor relevancia para su actividad económica.

La clasificación de los usuarios de EGEDA es la siguiente:

- Relevancia principal: para las siguientes empresas la actividad principal del usuario está directamente relacionada con la puesta a disposición de sus clientes de las obras y

³² Página 15 del Informe de KPMG.

³³ Página 25 del Informe de KPMG.

grabaciones audiovisuales del repertorio de EGEDA y, por tanto, su uso del repertorio debe ser catalogado como “principal”.³⁴

- Empresas de telecomunicaciones, cable distribución o satélite que realicen retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales por hilo, cable, fibra óptica u otro procedimiento similar (Epígrafe 1.A).
- Relevancia secundaria: para el resto de usuarios descritos en el Catálogo la utilización del repertorio no altera el desarrollo de la actividad del usuario (por ejemplo, un hospital podría prescindir de las televisiones en las habitaciones y seguir realizando su actividad) y, por tanto, su uso del repertorio debe ser catalogado como “secundario”.³⁵

Tal y como veremos en las siguientes secciones, los ingresos vinculados a la explotación del repertorio representa un mayor porcentaje sobre los ingresos totales para los usuarios de relevancia principal³⁶ que para los usuarios de relevancia secundaria.³⁷

2.2.2.3 Amplitud

El criterio de amplitud se refiere al número de obras cuyos derechos gestiona la entidad de gestión. Este criterio es relevante para aquellas situaciones en las que la entidad de gestión sólo gestiona una parte del repertorio y que otra entidad o entidades gestionan el resto del repertorio utilizado por los usuarios en su actividad.

En el Informe de KPMG el criterio de la amplitud se describe de una manera similar:

*“[...] la amplitud es definida y debe medir la representatividad de cada repertorio, entendiendo como tal el número de obras o prestaciones gestionadas por cada entidad. Consecuentemente, el criterio de Amplitud tendrá trascendencia cuando existiesen dos entidades que gestionen repertorios complementarios y ambas ofrezcan tarifas que permitan el acceso a la totalidad del repertorio”.*³⁸

EGEDA gestiona para el productor audiovisual, entre otros, el derecho de comunicación pública de todas las obras y grabaciones audiovisuales en determinadas modalidades de

³⁴ “El uso del repertorio tendrá carácter principal y por tanto máxima relevancia cuando la utilización del mismo sea imprescindible para el desarrollo de la actividad del usuario”, apartado a) del artículo 5.4 de la Orden.

³⁵ “El uso del repertorio tendrá carácter secundario y por tanto una relevancia menor cuando la utilización del mismo no altere el desarrollo de la actividad del usuario”, apartado c) del artículo 5.4 de la Orden.

³⁶ Véase la sección 3.3.

³⁷ Véase la sección 4.2, sección 5.2, sección 6.2, sección 7.2 y sección 8.2.

³⁸ Página 16 del Informe de KPMG.

explotación. En tanto que el repertorio de EGEDA en dichas explotaciones incluye todas las obras y grabaciones audiovisuales las tarifas generales de EGEDA por la comunicación pública de las obras y grabaciones audiovisuales en dichas modalidades no necesitan incorporar la amplitud como criterio para definir sus tarifas generales.

2.2.2.4 Ingresos económicos vinculados

Con este criterio la Orden vincula directamente las tarifas con los ingresos económicos obtenidos por el usuario por la explotación del repertorio, esto es, con “*el valor económico de la utilización de los derechos sobre la obra o prestación protegida en la actividad del usuario*”³⁹.

Si las tarifas se determinan teniendo en cuenta estos ingresos, las tarifas cumplen con lo establecido en el artículo 157.1 b) del TRPLI para que sean consideradas “razonables”.

La determinación de las tarifas generales de EGEDA descritas en el Catálogo se ha realizado atendiendo a este criterio. En particular, para cada tarifa general se ha realizado el siguiente análisis:

a. Determinación del ingreso vinculado a la explotación del repertorio:

- Para cada modalidad de explotación (retransmisión y comunicación de obras y grabaciones audiovisuales radiodifundidas en lugares accesibles al público) y categoría de usuarios (operadores distintos del emisor o transmisor primario, establecimientos de hospedaje, etc.) se han estimado los ingresos vinculados a la explotación del repertorio.
- Para algunos usuarios existe un precio de mercado por la utilización del repertorio de EGEDA que constituye una estimación directa de los ingresos vinculados a la explotación del repertorio. Este es el caso de los operadores de televisión de pago (que pertenecen a la categoría de operadores distintos del emisor o transmisor primario) para los cuales la mayoría de los ingresos que obtienen están vinculados con la explotación del repertorio porque sin éste no tendrían actividad (Sección 3.3) o de los hospitales donde la mayoría de establecimientos cobra a los pacientes un precio por utilizar la televisión en la habitación (Sección 5.2).
- Para otros usuarios no existe dicho precio de mercado y es necesario estimar qué parte de los ingresos totales del usuario está vinculado con la utilización del repertorio. Como veremos en la Sección 4, Sección 6 y en la Sección 7, en estos casos hemos utilizado datos de encuestas. Por ejemplo, la metodología *choice modelling*, que parte de datos de encuestas, es especialmente útil y ha sido utilizada en la práctica para estimar la cantidad que los usuarios están dispuestos a pagar por

³⁹

Artículo 157.1 b) del TRPLI.

la utilización de un repertorio que forma parte de un producto o servicio más amplio.⁴⁰

b. Comparación de la tarifa con los ingresos vinculados a la explotación del repertorio:

- El porcentaje que la tarifa representa con respecto a los ingresos vinculados a la explotación del repertorio constituye un indicador de la “razonabilidad” de la tarifa.
- Como veremos en la Sección 3, hemos utilizado el porcentaje que la tarifa acordada con los operadores de televisión de pago (que pertenecen a la categoría de operadores distintos del emisor o transmisor primario) representa sobre los ingresos vinculados a la explotación del repertorio como una medida de qué porcentaje es “razonable”.⁴¹ Como las tarifas aceptadas por los usuarios representan entre un 0,5% y un 2,6% del ingreso vinculado a la explotación del repertorio consideramos que cualquier tarifa de EGEDA que sea inferior al 3% de los ingresos vinculados con la explotación del repertorio debe ser considerada como una tarifa razonable a los efectos del TRLPI y de la metodología desarrollada en la Orden.⁴²
- La utilización de este criterio en la determinación de las tarifas generales de EGEDA no implica que todas las tarifas generales de EGEDA tengan que representar exactamente el mismo porcentaje sobre los ingresos vinculados a la explotación del repertorio. Este porcentaje:
 - difiere entre los usuarios que pertenecen a la misma categoría porque los precios varían entre ellos (por ejemplo, los precios por abonado difieren entre los operadores de televisión de pago);
 - varía a lo largo del tiempo porque los precios que los usuarios cobran a sus clientes por la utilización del repertorio cambian a lo largo del tiempo en función de su estrategia comercial; y
 - difiere en función de la medida utilizada para estimar los ingresos vinculados a la explotación del repertorio: por definición, los precios de mercado son siempre inferiores a la disponibilidad a pagar de los individuos que adquieren el bien y,

⁴⁰ Véase el Anexo C para una descripción de la aplicación práctica de esta metodología. Asimismo, en la sección 4.2.1 y en Anexo D se describen los resultados de la aplicación de esta metodología a este caso.

⁴¹ En la Sección 3.2. se describen los acuerdos alcanzados por EGEDA con los operadores distintos del emisor o transmisor primario.

⁴² El umbral del 3% es conservador en tanto que al establecimiento dispone del 97% de los ingresos vinculados a la explotación del repertorio para cubrir otros costes asociados a la explotación del repertorio, obtener una remuneración por su inversión y remunerar al resto de titulares de propiedad intelectual.

por tanto, el porcentaje calculado a partir del precio de mercado será superior al porcentaje calculado a partir de una medida de la disponibilidad a pagar por la explotación del repertorio.

En resumen, cualquier tarifa que represente menos del 3% de los ingresos vinculados a la explotación del repertorio de EGEDA debe ser considerada como una tarifa “razonable” a los efectos del TRLPI y de la metodología desarrollada en la Orden.⁴³

2.2.2.5 Comparación con las tarifas establecidas para otros usuarios

El artículo 8 de la Orden estipula que las tarifas:

“[...] serán equitativas y no discriminatorias, sin que puedan derivarse diferencias entre usuarios para prestaciones y usos equivalentes. Las tarifas son equitativas y no discriminatorias cuando las diferencias tarifarias entre usuarios responden a diferencias objetivas en el valor económico de la utilización de los derechos en aplicación de los criterios establecidos en esta orden y de otros posibles criterios adicionales tenidos en cuenta en el establecimiento de las tarifas, siempre que dichos criterios tengan como objeto la determinación del valor económico de la utilización de los derechos sobre la obra o prestación protegida en la actividad del usuario.” [Subrayado añadido]

Es decir, la Orden estipula que las diferencias tarifarias entre usuarios deben responder a diferencias objetivas en el valor económico de la utilización de los derechos, esto es, a diferencias objetivas en los ingresos vinculados a la explotación del repertorio.

Este criterio lo cumplirán todas las tarifas generales de EGEDA si, como explicamos anteriormente, las tarifas generales de EGEDA representan menos del 3% de los ingresos vinculados a la explotación del repertorio para cada usuario. Si esto se cumple, las diferencias que puedan existir entre las tarifas de los diferentes usuarios responden a diferencias en los ingresos vinculados a la explotación del repertorio y, por ende, a diferencias en el valor económico de la utilización de los derechos. Tal y como veremos en las siguientes secciones, todas las tarifas generales de EGEDA descritas en el Catálogo cumplen con este criterio.

2.2.2.6 Comparación con las tarifas establecidas en otros Estados Miembros

El artículo 9 de la Orden estipula que:

- Cuando existan bases homogéneas de comparación que permitan comparar las tarifas con las tarifas de otras entidades de gestión de otros Estados miembros, hay que

⁴³

Como se describe en la Sección 2.2.2.7 más adelante este criterio también es razonable desde una perspectiva económica.

justificar las posibles diferencias con motivos que respondan a los criterios establecidos en la Orden.⁴⁴

- “Se entenderá que existen bases homogéneas de comparación [...] cuando haya coincidencia en elementos tales como el derecho objeto de la tarifa gestionado por la entidad de gestión, la modalidad de explotación de la obra o prestación protegida, o la estructura del sector del mercado a la que pertenece el usuario”.⁴⁵

Es decir, de acuerdo con la Orden, las tarifas generales de EGEDA deberían compararse con las tarifas de aquellos Estados Miembros con los que se pueda realizar una comparación homogénea y, en caso de que existieran diferencias tarifarias con estos países, deberían justificarse las diferencias que hubiera atendiendo a diferencias en el valor económico de la utilización de los derechos en la actividad del usuario.

Los requisitos definidos en la Orden para la realización de esta comparación internacional son muy exigentes lo que, de hecho, limitan significativamente el número de comparaciones internacionales que se pueden realizar para la determinación de las tarifas:⁴⁶

- La Orden exige que las comparaciones se realicen sobre bases homogéneas y describe algunos de los elementos que deben ser tenidos en cuenta para concluir si es o no es posible realizar la comparación con un determinado país: los derechos gestionados deben ser los mismos, las modalidades de explotación deben ser las mismas y la estructura de mercado al que pertenece el usuario debe ser la misma. Este tipo de información no siempre está fácilmente accesible, lo que dificulta la identificación de los Estados Miembros con tarifas potencialmente comparables a las de EGEDA.
- Si se identificaran países y entidades de gestión con los que fuera posible realizar una comparación sobre bases homogéneas, la Orden también exige que las diferencias entre tarifas se justifiquen atendiendo a diferencias en el valor económico de la utilización de los derechos en la actividad del usuario. Este requisito exige, por tanto, (i) conocer si la entidad de gestión con la que se va a realizar la comparación utilizó o no utilizó el criterio del valor económico para la definición de las tarifas y (ii) conocer las estimaciones del valor económico utilizadas por dicha entidad en la definición de las tarifas. Esta información no está disponible públicamente porque con carácter general las entidades de gestión no publican este tipo de información. Es decir, si no se dispone de esta información, tampoco es posible realizar la comparación con estos países ya que, aunque teóricamente existieran bases para realizar una comparación homogénea,

⁴⁴ Véase el apartado 1 del artículo 9 de la Orden.

⁴⁵ Véase el apartado 3 del artículo 9 de la Orden.

⁴⁶ En el capítulo 8 del Informe de KPMG se alcanzan conclusiones similares con respecto al criterio de la comparación internacional.

no es posible evaluar si las diferencias en las tarifas se deben o no se deben a diferencias en el valor económico.

EGEDA no dispone de la información que acabamos de describir para realizar una comparación de sus tarifas con las tarifas de otras entidades en otros Estados Miembros que cumplan con los requisitos estipulados en la Orden. Ante la ausencia esta información, EGEDA ha iniciado una investigación entre las EEGG de otros Estados Miembros. En particular, EGEDA ha elaborado un cuestionario para enviar a las entidades de gestión de otros Estados miembros con el objeto de identificar qué países podrían ser potenciales candidatos para realizar la comparación internacional estipulada en la Orden. Hasta la fecha EGEDA ha obtenido las siguientes respuestas y conclusiones:

- EGEDA ha obtenido respuestas para cuatro países: Austria, Holanda, Portugal y Suecia.
- En el caso de Portugal y Suecia, las entidades gestionan derechos de propiedad intelectual respecto de las obras audiovisuales, pero no de las grabaciones audiovisuales. Por tanto, el repertorio gestionado en estos países no es comparable al de EGEDA que incluye tanto obras como grabaciones audiovisuales.
- En el caso de Austria, VAM, la entidad que gestiona los derechos de los productores audiovisuales, ha indicado que (i) los derechos de retransmisión de los operadores distintos del emisor o transmisor primario no son de gestión colectiva obligatoria y (ii) que no gestiona el derecho de comunicación al público en establecimientos de hospedaje, ni en bares/restaurantes, ni en gimnasios, ni en establecimientos que venden aparatos de televisión. El derecho de comunicación pública de emisión/transmisión de los productores audiovisuales es gestionado bien por las sociedades de autores o bien por la entidad Motion Picture Licensing Corporation.
- En el caso de Holanda, VIDEMA, la entidad que gestiona los derechos de los productores audiovisuales en ese país indicó que no gestiona el derecho de retransmisión de los operadores distintos del emisor o transmisor primario. Respecto al derecho de comunicación pública en establecimientos de hospedaje, bares/restaurantes, gimnasios, o establecimientos que venden aparatos de televisión, indica que el derecho que gestiona es un derecho de autorización, pero no un derecho de autorización y de remuneración como en el caso de EGEDA. Además, el repertorio está limitado a aquellos titulares de derechos que le han mandatado la gestión de este derecho mediante correspondiente contrato. Es decir, el repertorio no incluye la totalidad de obras y grabaciones audiovisuales sino solo aquellas que han sido mandatadas por sus titulares. Por tanto, los derechos de VIDEMA y los de EGEDA no son directamente comparables. Asimismo, VIDEMA indica que en la determinación de las tarifas no se han tenido en cuenta estimaciones del valor económico de los derechos gestionados. No obstante, tras una comparación de las tarifas de ambas entidades encontramos que las tarifas de EGEDA son con carácter general inferiores a las tarifas de VIDEMA. Así por ejemplo, en el caso de los establecimientos de hospedaje VIDEMA aplica una tarifa de 3,77 € por habitación disponible y mes, esto es, alrededor de 1,88€ por plaza disponible y mes. Esta es una tarifa por disponibilidad que habría de compararse con la TDP. La tarifa de VIDEMA es superior a la TDP de EGEDA para todos los tramos de las

categorías de una, dos y tres estrellas, así como para los hoteles de cuatro estrellas con una ocupación inferior al 81% y para los hoteles de cinco estrellas con una ocupación inferior al 61%. En el caso de los bares, la tarifa de VIDEMA es una tarifa por tramos que depende del tamaño del establecimiento y, por tanto, no es comparable a la de EGEDA. Lo mismo ocurre en el caso de los restaurantes o de los gimnasios, donde las tarifas de VIDEMA son una cuantía fija mensual por establecimiento y una cuantía por aparato de televisión respectivamente.

Además de los resultados anteriormente descritos, hay algunos Estados Miembros de la Unión Europea donde los derechos de los productores por la retransmisión y la comunicación de obras y grabaciones audiovisuales radiodifundidas en lugares accesibles al público no se gestionan de manera colectiva y, por tanto, no es posible realizar una comparación con las tarifas de EGEDA. Este es el caso de Reino Unido e Italia. En concreto:

- En el caso de Reino Unido, de acuerdo con la legislación vigente en materia de propiedad intelectual, la retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales se autoriza mediante una licencia legal que no lleva aparejada la percepción de un derecho de remuneración.⁴⁷ En lo que respecta a la comunicación en lugares accesibles al público, si bien el derecho está reconocido para los productores audiovisuales, no se gestiona a través de ningún organismo de gestión colectiva de los definidos en el artículo 3.a) de la Directiva 2014/26/UE.⁴⁸
- En el caso de Italia la legislación en materia de propiedad intelectual reconoce a los productores audiovisuales el derecho a autorizar la retransmisión y la comunicación de obras y grabaciones audiovisuales radiodifundidas en lugares accesibles al público. Sin embargo, no existe ninguna entidad de las definidas en el artículo 3.a) de la Directiva anteriormente mencionada que se encargue de gestionar colectivamente estos derechos en representación de los productores audiovisuales.

2.2.2.7 *Las tarifas acordadas con los usuarios*

Desde una perspectiva económica, la tarifa por la utilización de las obras protegidas por los derechos de propiedad intelectual debería ser igual al hipotético precio resultante en un mercado en el que los usuarios de las obras protegidas y los titulares de los derechos de propiedad intelectual negociasen libremente. El precio resultante de esta negociación sería una cuantía que se situaría entre dos valores:

⁴⁷ Véase el artículo 73 del Copyright, Designs and Patents Act 1988. Disponible en <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1988/48/section/73>

⁴⁸ Directiva 2014/26/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014 relativa a la gestión colectiva de los derechos de autor y derechos afines y a la concesión de licencias multiterritoriales de derechos sobre obras musicales para su utilización en línea en el mercado interior. Diario Oficial de la Unión Europea L84.

- el máximo precio que el usuario estaría dispuesto a pagar por la utilización de las obras protegidas, es decir, “*el valor económico de la utilización de los derechos sobre la obra o prestación protegida en la actividad del usuario*”⁴⁹ y
- el menor precio que estaría dispuesto a aceptar el titular de los derechos.

El precio resultante de esta negociación puede tomar cualquier valor entre estos dos valores y depende tanto de la capacidad de negociación del usuario y del titular de los derechos, como de la existencia de productos sustitutos para el bien cuyos derechos se están negociando. En principio, desde un punto de vista económico cualquier precio entre estos dos valores podría ser considerado como un precio equitativo, ya que sería el resultado de un mercado en el que los usuarios y los titulares negocian libremente y sería menor que “*el valor económico de la utilización de los derechos sobre la obra o prestación protegida en la actividad del usuario*”.⁵⁰ Por supuesto, cuando los titulares alcanzan un acuerdo con los usuarios sobre la tarifa, ésta se encuentra entre ambos valores y, en consecuencia, debe ser considerada como una tarifa equitativa.

La Orden también considera que las tarifas acordadas con los usuarios constituyen tarifas equitativas. De acuerdo con el artículo 2.3 de la Orden “[...] *se entenderá que se busca el justo equilibrio en la determinación del importe de las tarifas generales cuando se tengan en cuenta por las entidades de gestión como parámetros de comparación, las tarifas generales preexistentes y las tarifas aceptadas por los usuarios por la utilización del repertorio*”.

Las tarifas de EGEDA para los operadores distintos del emisor o transmisor primario han sido mayoritariamente aceptadas por los operadores de televisión de pago⁵¹ y, por tanto, constituyen una referencia de tarifas razonables. Como explicamos anteriormente, a partir del análisis de estas tarifas acordadas podemos concluir que cualquier tarifa que represente menos del 3% de los ingresos vinculados a la explotación del repertorio de EGEDA debe ser considerada como una tarifa “razonable” a los efectos del TRLPI, de la metodología desarrollada en la Orden y de la teoría económica.

2.2.3 Estructuras de tarifas a disposición de los usuarios

2.2.3.1 Tarifas de uso efectivo (“TUE”)

De acuerdo con el artículo 14 de la Orden la TUE se establecerá “*de acuerdo con el grado real de uso efectivo, la intensidad real del uso y los ingresos económicos reales vinculados por la explotación comercial del repertorio*”. Por las razones explicadas anteriormente⁵², en

⁴⁹ Véase el artículo 157.1.b de la Ley 21/2014, de 4 de noviembre.

⁵⁰ Ibid.

⁵¹ Véase la Sección 3.2.

⁵² Tal y como se describe en la Sección 2.2.2.1, el grado de uso y la intensidad de uso no pueden ser tenidas en cuenta a la hora de definir las tarifas de EGEDA. Asimismo, tampoco se puede tener en

el caso de EGEDA una TUE sólo puede estar definida en relación con los ingresos económicos reales vinculados por la explotación comercial del repertorio.⁵³

El apartado 4 del artículo 13 de la Orden también estipula que las EEGG no están obligadas a establecer una TUE si el coste de verificación de la utilización efectiva del repertorio por parte de los usuarios o por parte de la entidad de gestión es muy elevado.

En el Catálogo de EGEDA se han definido las siguientes tarifas de uso efectivo:

- Para los operadores distintos del emisor o transmisor primario (Epígrafe 1.A) la TUE se define como una tarifa mensual por abonado o vivienda conectada a la red. El número de abonados es un indicador de los ingresos vinculados que obtiene el usuario por la explotación del repertorio, porque cuanto mayor sea el número de abonados mayor es el volumen de ingresos que obtiene el operador distinto del emisor o transmisor primario por la explotación del repertorio de EGEDA.
- Para los establecimientos hoteleros (Epígrafe 1.B) la TUE se define en función de las plazas ocupadas porque cuanto mayor sea el nivel de ocupación mayor es el ingreso del hotel vinculado a la explotación del repertorio.⁵⁴ Dado un nivel de capacidad, los ingresos vinculados a la explotación del repertorio son mayores para aquellos establecimientos con mayor nivel de ocupación.
- En el caso de los hospitales (Epígrafe 1.C) la TUE se define en función de las habitaciones ocupadas con televisión disponible (bien de manera gratuita para el paciente o bien porque el paciente haya pagado un precio por poder disfrutar de la televisión). Cuanto mayor sea el número de habitaciones ocupadas definidas de esta manera mayor es el ingreso del hospital vinculado a la explotación del repertorio.

Tal y como se describe en el Catálogo, para la aplicación de la TUE los usuarios deben acreditar mediante documentos oficiales, documentos de gestión convenientemente auditados o documentos sustitutivos de éstos la información utilizada para el cálculo de la TUE. En el caso de los hoteles y hospitales no existe información pública sobre las variables que definen la TUE (número de plazas ocupadas en el hotel y número de habitaciones de hospital ocupadas con televisión disponible). En estos casos, los usuarios podrían tener incentivos a declarar un nivel de ocupación inferior al real y, por tanto, es imprescindible que

cuenta la amplitud del repertorio en tanto que este incluye todas las obras y grabaciones audiovisuales (Sección 2.2.2.3).

⁵³ En la sección dedicada a cada modalidad y usuario (Sección 3 a Sección 8) se describen cuáles son los ingresos vinculados a la explotación comercial del repertorio de EGEDA para cada usuario.

⁵⁴ KPMG afirma en su informe que “[...] la tarifa de uso efectivo debería, por ejemplo, permitir distinguir entre hoteles en función de la ocupación efectiva” (página 25 del Informe de KPMG).

los usuarios acrediten de manera adecuada esta información a EGEDA para que puedan elegir la TUE.⁵⁵

En el Catálogo no se define una TUE para el resto de usuarios porque no existe información que permita relacionar la tarifa con los ingresos vinculados con la explotación del repertorio y porque el coste de obtención y de verificación de esta información sería muy elevado.⁵⁶ Por ejemplo, en el caso de los bares sería muy costoso (tanto para el usuario como para EGEDA) recoger información sobre el número de clientes que en cada momento está presente en el bar y que puede estar generando ingresos vinculados a la explotación del repertorio. Una situación similar se produce en el resto de usuarios descritos en el Catálogo para los que no se define una TUE: establecimientos que venden aparatos de televisión, otros establecimientos de hostelería y restauración y centros deportivos.

2.2.3.2 Tarifa de uso por disponibilidad promediada (“TDP”)

La Orden obliga a las EEGG a establecer una TDP para cada modalidad de explotación y categoría de usuario.⁵⁷ La TDP es una tarifa con las siguientes características:

*“[...] se caracterizará por que el precio de uso de los derechos respecto de las obras y prestaciones del repertorio de la entidad se establecerá con independencia del grado real de uso efectivo, de la intensidad real del uso y de los ingresos económicos reales vinculados a la explotación comercial del repertorio”.*⁵⁸

“Como criterios sustitutivos del grado de uso efectivo, de la intensidad del uso y de los ingresos económicos vinculados obtenidos por la explotación comercial del repertorio se utilizarán las medias de cada uno

⁵⁵ Esto es lo que se conoce en economía como problemas de riesgo moral. Para una revisión del concepto de riesgo moral en el contexto de la teoría de contratos ver B. Salanié, *The economics of contracts*, The MIT Press, Cambridge Massachussets, London England, 1997 o Paul Milgrom y John Roberts, *Economics, organization and management*, Prentice may Internacional Editions, 1992. KPMG también se refiere a los problemas de riesgo moral en la página 26 de su informe.

⁵⁶ El apartado 4 del artículo 13 de la Orden indica que las EEGG no están obligadas a definir una TUE cuando de manera acumulativa no sea posible reflejar en el precio el uso de los derechos, (i) el grado real de uso efectivo, (ii) la intensidad de uso ni (iii) los ingresos económicos reales obtenidos por el usuario. Tal y como se explica en la sección 2.2.2.1 no se puede utilizar no el grado de uso efectivo ni la intensidad de uso del repertorio de EGEDA. Por tanto, nos encontramos se cumplen de manera acumulativa los elementos (i), (ii) y (iii).

⁵⁷ En el artículo 13 de la Orden no hay ninguna excepción que permita a las EEGG no establecer una TDP.

⁵⁸ Artículo 15.1 de la Orden.

*de estos criterios en la misma categoría de usuario respecto a idéntico derecho y modalidad de explotación”.*⁵⁹

La TDP debe, por tanto, definirse a partir de los valores promedios entre los usuarios de la categoría del grado de uso efectivo, de la intensidad de uso o de los ingresos económicos vinculados.⁶⁰

En aquellos casos en los que las EEGG estén obligadas a presentar tanto una TUE como una TDP, los usuarios podrán elegir libremente entre estas dos tarifas. En estos casos, si la TDP se definiera simplemente a partir del valor medio de los criterios de grado de uso efectivo, de la intensidad del uso y de los ingresos económicos vinculados obtenidos por la explotación comercial del repertorio, los usuarios con una utilización del repertorio superior a dicho valor medio siempre elegirían la TDP y se verían beneficiados con respecto a los usuarios que menos utilizan el repertorio (y que elegirían la TUE). Veámoslo con un ejemplo. Dado que la TUE mensual para un establecimiento hotelero de 3* es de 1,94€ por plaza, si se definiese una TDP a partir del valor medio de ocupación, esto es, del 50% de ocupación, la TDP mensual sería de 0,97€ por plaza. Un hotel de tres estrellas A con 100 plazas y una ocupación del 25% elegiría la TUE y abonaría 48,5€ (100 plazas x 25% ocupación x 1,94€). Un hotel B también de tres estrellas y con 100 plazas pero con una ocupación del 75% elegiría la TDP y abonaría 97€ (100 plazas x 0,97 €). El hotel A estaría pagando 1,94€ por cada plaza ocupada (48,5€ / 25 plazas ocupadas) mientras que el hotel B estaría pagando 1,29€ por cada plaza ocupada (97€ / 75 plazas ocupadas). Esta posibilidad de arbitraje por parte de los usuarios con mayor utilización del repertorio es contraria a la propia Orden que estipula que las tarifas deben ser “*equitativas y no discriminatorias*”.⁶¹

Para cumplir con las obligaciones estipuladas en la Orden es necesario que la TDP se defina de manera que se minimice esta posibilidad de arbitraje y, por tanto, que se minimice la posibilidad de que se discrimine entre usuarios. La propia Orden así lo permite al afirmar en el artículo 15.2 que se pueden aplicar otras reglas además de las allí enumeradas: “*A efectos de determinar el precio por el uso de los derechos se aplicarán, al menos, las siguientes reglas*”.

En relación con esto, KPMG también concluye en su informe que la definición de una TDP no debe permitir que los usuarios con una mayor utilización del repertorio puedan arbitrar entre la TDP y la TUE.⁶²

⁵⁹ Artículo 15.2 de la Orden.

⁶⁰ Véase la sección 4 del Informe de KPMG.

⁶¹ Véase el artículo 8 de la Orden.

⁶² Véase la página 41 del Informe de KPMG.

“Desde el punto de vista económico, interpretar que la voluntad de la Orden es permitir siempre una elección más ventajosa a los que están por encima de la media iría en contra de un esquema tarifario razonable cuya finalidad última es la de lograr tarifas ajustadas al VEUAU. Por ello, la interpretación más lógica es que la capacidad de elección existe para facilitar el pago o la gestión del pago al usuario, como una manera de evitar incurrir en los costes que supone controlar la medición de los criterios.”⁶³

*“Consideramos que este **"al menos"** habilita un espacio para que las entidades de gestión puedan introducir reglas adicionales que eviten el arbitraje y permitan un ajuste más próximo al VEUAU, aun cuando sea a través de valores promediados. Se trataría, en definitiva, de aplicar criterios, especialmente el de intensidad o el de los ingresos de manera estimada y a través de tramos o módulos a modo de **"correctores"** sobre la tarifa promediada, de tal forma que un usuario que opte por la TUP sea asignado, mediante dichos correctores, al tramo de intensidad de uso y/o ingresos en el que la entidad estime que se encuentra y de esta forma abonar una tarifa más justa e individualizada, menos discriminatoria y adaptada a su VEUAU en la medida en la que la información disponible lo permita.”*

Para las modalidades de explotación y categorías de usuarios para los que EGEDA ha definido una TUE, la TDP se ha diseñado de manera que se minimice la posibilidad de arbitraje por parte de los usuarios y, por tanto, que se minimice la posibilidad de discriminación:

- La TDP de los operadores distintos del emisor o transmisor primario (Epígrafe 1.A) se ha definido con 12 tramos diferentes en función del número de abonados o viviendas conectadas a la red de distribución.
- La TDP de los establecimientos hoteleros (Epígrafe 1.B) y la TDP de los hospitales (Epígrafe 1.C) se han definido con 10 tramos diferentes en función del grado de ocupación medio anual de la provincia donde esté radicado el establecimiento.

Es importante destacar que con los tramos definidos para los Epígrafes 1.A, 1.B y 1C es posible minimizar las posibilidades de arbitraje pero no se pueden eliminar en su totalidad. Por definición, es imposible cumplir simultáneamente con la obligación de la Orden de definir una TUE y una TDP para el mismo usuario y de garantizar que las tarifas son no discriminatorias.

⁶³

El Informe KPMG utiliza la nomenclatura VEUAU para referirse al Valor Económico que para la actividad del usuario conlleva el uso de los derechos.

Para el resto de modalidades de explotación y categorías de usuarios se ha definido la TDP atendiendo a los siguientes criterios:

- En el caso de bares, restaurantes, gimnasios, boleras, etc. y dependencias comunes de establecimientos de hospedaje y establecimientos en régimen de hospitalización de enfermos (Epígrafe 2.A y 2.B) la TDP se define en función de la plaza disponible con acceso a contenidos audiovisuales. El número de plazas disponibles con acceso a contenidos audiovisuales es un estimador de los ingresos que los usuarios pueden obtener con la explotación del repertorio de EGEDA y, por tanto, es una de las variables que se pueden utilizar para definir una TDP que atienda a los criterios de equidad y no discriminación.⁶⁴
- En el caso de los establecimientos que venden aparatos de televisión (Epígrafe 2.C) EGEDA ha definido una única tarifa por establecimiento que refleja los valores medios de los criterios estipulados en el artículo 15 de la Orden.

2.2.3.3 Tarifa de uso puntual (“TUP”)

De acuerdo con el artículo 13 de la Orden, las “entidades de gestión no estarán obligadas a establecer tarifas de uso puntual respecto de aquellas modalidades de explotación ajenas a este tipo de uso”. Es decir, que sólo se deberá establecer una TUP para aquellos usuarios para los que la utilización del repertorio sea algo excepcional y no forme parte de su actividad económica regular.⁶⁵

Ninguna de las categorías de usuarios incluidos en el Catálogo de EGEDA realiza un uso puntual de las obras y grabaciones audiovisuales del repertorio que gestiona EGEDA:

- El negocio de los operadores distintos del emisor o transmisor primario consiste en poner a disposición de sus abonados las obras y grabaciones audiovisuales por lo que no realizan un uso puntual de las mismas.
- Los establecimientos hoteleros o los hospitales ponen a disposición de sus clientes las obras y grabaciones audiovisuales en las habitaciones por lo que tampoco realizan un uso puntual de las mismas.
- Los establecimientos que venden televisiones tienen que mostrar contenidos a través de los aparatos de televisión a diario para vender televisores por lo que tampoco tiene sentido un uso puntual de las obras y grabaciones audiovisuales.

⁶⁴ En la página 42 del Informe de KPMG se describe un ejemplo similar de cálculo de TDP a partir de la superficie (m²) de cada uno de los locales.

⁶⁵ Para KPMG “[e]l criterio distintivo debe responder, en nuestra opinión, a la ‘puntualidad’ u ‘ocasionalidad’ con la que un determinado usuario pueda realizar la actividad tarifada dentro de lo que constituye su actividad principal” (página 45 del Informe de KPMG).

- El resto de establecimientos que realizan comunicación en lugares accesibles al público (bares, restaurantes, gimnasios, boleras, etc. y dependencias comunes de establecimientos de hospedaje y establecimientos en régimen de hospitalización de enfermos) disponen de la posibilidad de encender la televisión en cualquier momento del día y por ello tampoco realizan un uso puntual como el requerido para la definición de una TUP.

El Informe de KPMG confirma que no es necesario definir una TUP en aquellas modalidades de explotación que consisten en la puesta a disposición del repertorio a los clientes del usuario:

*“En el marco de la TUP, consideramos relevante mencionar que este tipo de tarifas no aplicarían a modalidades de explotación en las que tiene lugar una puesta a disposición a terceros (como sería el caso de establecimientos de hostelería que disponen de televisiones y eligen si encenderlas o no para que sus clientes visualicen la programación). En estos casos de 'puesta a disposición', la 'ocasionalidad' con la que las obras acaben por utilizarse (la frecuencia con la que efectivamente se enciendan las televisiones y tenga lugar la comunicación pública de determinadas obras), estaría relacionada a nivel teórico, en su caso, con el concepto de intensidad de uso (el cual, como ya se ha mencionado, podría no ser posible incluirlo en el cálculo de la tarifa, dado el coste muy elevado que supondría la obtención de la información por la entidad o el usuario). Independientemente de que estos aparatos se enciendan de forma más o menos frecuente, el valor que le proporcionaría la puesta a disposición del repertorio al usuario (esto es, los establecimientos de hostelería) estaría vinculado a la posibilidad de poder encenderlas en cualquier momento a su elección y aportar así un valor añadido a sus propios clientes, por lo que entendemos que este tipo de usos serían efectivamente ajenos a la aplicación de una TUP”.*⁶⁶

Por todas estas razones no se incluye ninguna TUP en el Catálogo de EGEDA.

2.2.4 Justificación de los descuentos de las tarifas generales

El Catálogo de tarifas generales de EGEDA no contempla descuentos sobre las tarifas generales.

2.2.5 La determinación del PSP

De acuerdo con el artículo 13.2 de la Orden las tarifas incluirán un componente que refleje el precio por el uso de los derechos (“PUD”) y otro que refleje el precio del servicio prestado por la entidad de gestión para hacer efectiva la aplicación de tarifas (“PSP”).

⁶⁶

Página 46 del Informe de KPMG.

El artículo 7 de la Orden estipula cómo debe calcularse el PSP, en particular, que “[...] *el valor económico del servicio prestado por la entidad de gestión podrá incluir los costes de licencia, los costes de establecimiento de la tarifa y los costes de control de la utilización efectiva de los derechos respecto de las obras y prestaciones de su repertorio por el usuario*”.

Para el cálculo del PSP en cada tarifa del Catálogo, EGEDA utiliza el “descuento de gestión” que aplica a los ingresos que recauda en cada modalidad de explotación y categoría de usuarios. Este descuento es el porcentaje de los ingresos que EGEDA destina a cubrir los costes en los que ha incurrido para la gestión de los derechos de cada modalidad de explotación y categoría de usuarios y constituye, por tanto, en una estimación del PSP.

En el apartado 16.1.3 de la memoria de las cuentas anuales de EGEDA correspondientes al ejercicio 2015 se detallan los descuentos aplicados a cada uno de los derechos y modalidades de explotación administrados, según la información complementaria solicitada en el artículo 156 del TRLPI.⁶⁷ Respecto a la retransmisión en España, los porcentajes de descuento de gestión aplicados a la facturación del ejercicio 2015 han sido el 8% en el caso de los actos de retransmisión realizados por operadores distintos del emisor o transmisor primario y el 10% en el caso de la retransmisión en hoteles y asimilados.⁶⁸ La diferencia entre estos dos descuentos de gestión se debe a que la mayoría de los operadores distintos del emisor o transmisor primario abonan la tarifa de EGEDA lo que reduce su coste de gestión comparado con el coste de gestionar la retransmisión en hoteles donde el tiempo invertido por EGEDA para la gestión de cada usuario es mayor.

Para el cálculo del PSP EGEDA ha aplicado:

- El descuento de gestión del cable (8%) a las tarifas de los operadores distintos del emisor o transmisor primario (Epígrafe 1.A).
- El descuento de gestión de la retransmisión de hoteles (10%) a las tarifas de los establecimientos hoteleros (Epígrafe 1.B).
- El descuento de gestión de la retransmisión de hoteles (10%) al resto de tarifas de EGEDA. De acuerdo con EGEDA, en la actualidad este descuento se aplica sobre todos los derechos gestionados por el departamento que gestiona la tarifa de hoteles. Este descuento de gestión recoge el coste de gestión de aquellas tarifas que no están consolidadas entre los usuarios de una determinada categoría y, por ello, se ha utilizado

⁶⁷ Estas cuentas anuales han sido auditadas y aprobadas por la Junta General de EGEDA celebrada el 30 de junio de 2016, y seguidamente, en el plazo máximo de 30 días desde su aprobación, serán depositadas en el registro mercantil de Madrid.

⁶⁸ A efectos del descuento de gestión tienen la consideración de asimilados los gimnasios y los establecimientos en ruta.

como medida del coste de gestión de aquellas categorías de usuarios para los que EGEDA aún no ha alcanzado un acuerdo sobre sus tarifas.

Sección 3

Retransmisión efectuada por operadores distintos del emisor o transmisor primario (Epígrafe 1.A)

3.1 Descripción de la tarifa

Los operadores distintos del emisor o transmisor primario, así como otras entidades diferentes de las incluidas en los Epígrafes 1.B y 1.C que realicen actos de retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales como los descritos en el Epígrafe 1.A del Catálogo elegirán uno de los siguientes tipos de tarifas generales que será de aplicación durante al menos doce meses desde el momento de la elección:

- a. Una tarifa general de uso efectivo definida de la siguiente manera:

Tabla 1: Tarifa mensual por abonado o vivienda conectada a la red

| Tarifa mensual |
|----------------|
| 0,25 € |

Fuente: *Epígrafe 1.A del Catálogo.*

b. Una tarifa general de uso por disponibilidad promediada definida de la siguiente manera:⁶⁹

Tabla 2: Tarifa mensual

| Número de abonados o viviendas conectadas a la red de distribución | Tarifa total mensual |
|---|-----------------------------|
| Hasta 100.000 | 12.500 € |
| De 100.001 a 500.000 | 75.000 € |
| De 500.001 a 1 millón | 187.500 € |
| De 1.000.001 a 1.500.000 | 312.500 € |
| De 1.500.001 a 2.000.000 | 437.500 € |
| De 2.000.001 a 2.500.000 | 562.500 € |
| De 2.500.001 a 3.000.000 | 687.500 € |
| De 3.000.001 a 3.500.000 | 812.500 € |
| De 3.500.001 a 4.000.000 | 937.500 € |
| De 4.000.001 a 4.500.000 | 1.062.500 € |
| De 4.500.001 a 5.000.000 | 1.187.500 € |
| Más de 5 millones | 1.250.000 € |

Fuente: *Epígrafe 1.A del Catálogo.*

El desglose de las tarifas anteriormente descritas entre precio por el uso de los derechos y precio por el servicio prestado es el siguiente:⁷⁰

- En el caso de la tarifa general de uso efectivo el precio por el uso de los derechos es equivalente al 92% de la tarifa mensual por abonado o vivienda conectada a la red y el precio por el servicio prestado es equivalente al 8% de la tarifa mensual por abonado o vivienda conectada a la red.
- En el caso de la tarifa general de uso por disponibilidad promediada el precio por el uso de los derechos es equivalente al 92% de la tarifa total mensual y el precio por el servicio prestado es equivalente al 8% de la tarifa total mensual.

⁶⁹ La tarifa mensual en cada tramo se ha calculado como la TUE correspondiente al usuario medio del tramo. Por ejemplo, el usuario medio del tramo de hasta 100.000 abonados tiene 50.000 abonados y la tarifa mensual es igual a $0,25\text{€} \times 50.000 = 12.500\text{€}$. El usuario medio del tramo de entre 100.001 y 500.000 abonados tiene 300.000 abonados y la tarifa mensual es igual a $0,25\text{€} \times 300.000 = 75.000\text{€}$. Y así sucesivamente. En el tramo de más de 5 millones de abonados la tarifa se ha calculado como la TUE correspondiente a un usuario con 5 millones de abonados, $0,25\text{€} \times 5.000.000 = 1.250.000\text{€}$.

⁷⁰ Véase la Sección 2.2.4 para una explicación detallada de los porcentajes aplicables para el desglose entre precio del servicio prestado y el precio por el uso de los derechos.

3.2 Acuerdos

EGEDA ha alcanzado acuerdos con la práctica totalidad de los operadores de televisión de pago (que son operadores distintos del emisor o transmisor primario) que operan en España. Los operadores de televisión han aceptado y/o reconocido una tarifa mensual de 0,226 € por abonado. Una tarifa de estas características acordada con el sector es equitativa.⁷¹

A partir de la información trimestral publicada por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (en adelante CNMC) para el año 2015, hemos calculado los ingresos medios mensuales por abonado que obtienen los operadores de televisión de pago. A excepción de los ingresos del servicio de pago por visión, todos los ingresos de los operadores de televisión de pago por la prestación de los servicios de televisión son ingresos que se obtienen como resultado de la explotación del repertorio cuyos derechos gestiona EGEDA.⁷² Los ingresos del pago por visión representan menos del 2% de los ingresos de los operadores de televisión de pago.⁷³ En ausencia de la retransmisión de dicho repertorio, los operadores de televisión de pago perderían el 98% de sus ingresos, y por tanto, alrededor del 98% de los ingresos mensuales de los operadores de televisión de pago son ingresos vinculados a la explotación del repertorio de EGEDA.

Los ingresos mensuales por abonado vinculados a la explotación del repertorio varían entre operadores y a lo largo del tiempo como resultado de la existencia de diferencias en la oferta de televisión de pago y en la estrategia comercial de los operadores. La tarifa mensual acordada de 0,226 € por abonado representa entre el 0,5% y el 2,6% de los ingresos vinculados a la explotación del repertorio gestionado por EGEDA en el año 2015.⁷⁴

Como explicábamos en la sección 2.2.2.7, las tarifas acordadas entre una entidad de gestión y los usuarios son equitativas. Basándonos en la relación observada entre las tarifas acordadas entre EGEDA y los operadores de televisión de pago (que pertenecen a la categoría de operadores distintos del emisor o transmisor primario) podemos concluir que una tarifa de EGEDA que represente menos del 3% de los ingresos vinculados a la explotación del repertorio de EGEDA es equitativa.

⁷¹ Tal y como se explica en la Sección 2.2.2.7, una tarifa acordada es razonable a los efectos del TRLPI, de la metodología desarrollada en la Orden y de la teoría económica.

⁷² Se excluyen del análisis los ingresos del Pago por Visión pues constituye un acto de transmisión y los derechos de los productores audiovisuales por la transmisión de obras y grabaciones audiovisuales a través de esta modalidad no se gestionan colectivamente.

⁷³ De acuerdo con la información trimestral publicada por la CNMC para el año 2015, del total de ingresos de los operadores de televisión de pago los ingresos de pago por visión representaban el 1,5% en el primer trimestre, el 1,7% en el segundo trimestre, el 1,2% en el tercer trimestre y el 1,3% en el cuarto trimestre.

⁷⁴ Los ingresos medios mensuales por abonado en el año 2015 varían entre los 8,69€ y los 45,46€.

La tarifa general es un 10% superior a la tarifa acordada con los operadores de televisión de pago. La diferencia entre ambas tarifas se justifica por los menores costes en los que incurre EGEDA al alcanzar un acuerdo con los usuarios. Entre los ahorros de costes se incluyen los siguientes:

- Ahorro en el tiempo que EGEDA tiene que dedicar a la gestión del derecho: menor número de reuniones y/o viajes necesarios para conseguir que el usuario cumpla con la obligación legal de obtener autorización para dicha retransmisión y de abonar los derechos exclusivos y de remuneración de los productores audiovisuales.
- En aquellas circunstancias en la que un usuario realiza actos de retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales como los descritas en el Epígrafe 1.A del Catálogo sin la autorización de EGEDA, esta entidad tiene que poner una reclamación al usuario por vía judicial. Las reclamaciones judiciales suponen un coste tanto en términos de tiempo (tiempo dedicado por los servicios jurídicos de EGEDA a la gestión del conflicto) como monetario (coste de asesores externos, tasas judiciales o arbitrales, etc.).

3.3 Relación entre la tarifa general y los ingresos económicos obtenidos por el usuario por la explotación del repertorio

Como mencionábamos anteriormente, alrededor del 98% de los ingresos de los operadores de televisión de pago son ingresos vinculados a la explotación del repertorio de EGEDA. Los ingresos vinculados de los operadores de televisión de pago constituyen una estimación de los ingresos vinculados para los operadores distintos del emisor o transmisor primario.

La tarifa general de uso efectivo de 0,25 € por abonado y mes (TUE) aplicable a los operadores distintos del emisor o transmisor primario que realizan actos de retransmisión como los descritos en el Epígrafe 1.A representa entre un 0,5% y un 2,9% de los ingresos mensuales por abonado vinculados de los operadores distintos del emisor o transmisor primario en el año 2015.⁷⁵

En tanto que este porcentaje es inferior al 3% de los ingresos vinculados, la tarifa general (TUE) por los actos de retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales como los descritos en el Epígrafe 1.A del Catálogo mantiene una relación razonable con el ingreso vinculado y, por tanto, cumple con los criterios de la Orden.

Como la TUE es equitativa y la TDP se ha diseñado a partir de la TUE para minimizar el arbitraje entre los usuarios, la TDP también cumple con los criterios de la Orden.⁷⁶

⁷⁵ Estos porcentajes se han calculado de la siguiente manera: $0,5\% = 0,25\text{€}/45,46\text{€}$ y $2,9\% = 0,25\text{€}/8,69\text{€}$.

⁷⁶ Véase la Sección 2.2.3.2.

Sección 4

Retransmisión efectuada por establecimientos de hospedaje (Epígrafe 1.B)

4.1 Descripción de la tarifa

Los establecimientos de hospedaje que realicen actos de retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales como las descritas en el Epígrafe 1.B del Catálogo elegirán uno de los siguientes tipos de tarifas generales que será de aplicación durante al menos doce meses desde el momento de la elección:

- a. Una tarifa general de uso efectivo definida de la siguiente manera:

Tabla 3: Tarifa mensual por plaza ocupada⁷⁷

| Categoría hotelera | Tarifa |
|--|---------------|
| 1 o 2 estrellas y equiparables | 1,07 € |
| 3 estrellas y equiparables | 1,94 € |
| 4 estrellas, 4 estrellas superior y equiparables | 2,30 € |
| 5 estrellas, Gran Lujo y equiparables | 3,28 € |

Notas: Por "equiparables" nos referimos al resto de establecimientos de hospedaje descritos en el Catálogo (hoteles-apartamento, apartamento, moteles y otros establecimientos).

Fuente: Epígrafe 1.B del Catálogo.

- b. Una tarifa general de uso por disponibilidad promediada definida de la siguiente manera:⁷⁸

⁷⁷ La tarifa mensual por plaza ocupada para las categorías de 3, 4 y 5 estrellas se ha calculado a partir de la Tarifa General por plaza disponible vigente en 2015 utilizando los siguientes supuestos: (i) en primer lugar, se calculó una tarifa única por plaza disponible para cada categoría hotelera como la media de la tarifa general de 2015 ponderada por el número de plazas en cada tramo de ocupación; (ii) en segundo lugar, se calculó la tarifa por plaza ocupada dividiendo la tarifa por plaza disponible por el grado de ocupación de la categoría. En ambos casos, el número de plazas ocupadas y el grado de ocupación provienen de la Encuesta de Ocupación Hotelera del INE de 2014. La tarifa general de la categoría de 1 o 2 estrellas se calculó a partir de la tarifa general por plaza ocupada de 3 estrellas aplicando la diferencia relativa entre la disponibilidad a pagar por la televisión relativa entre los hoteles de 1 y 2 estrellas y los hoteles de 3 estrellas. La disponibilidad a pagar relativa se ha calculado utilizando los resultados del estudio choice modelling de 2010 que se describe más adelante en esta sección.

⁷⁸ La tarifa mensual en cada tramo se ha calculado como la TUE correspondiente al usuario medio del tramo. Por ejemplo, el usuario medio del tramo de entre el 11% y el 20% de ocupación para la categoría de tres estrellas tiene una ocupación del 15% y la tarifa mensual es igual a $1,94€ \times 0,15 = 0,29€$.

Tabla 4: Tarifa mensual por plaza disponible para establecimientos de hospedaje

| Categoría hotelera | Grado de ocupación medio anual de la provincia donde esté radicado el establecimiento | Tarifa total |
|--|--|---------------------|
| 1 o 2 estrellas y equiparables | Hasta el 10% | 0,05 € |
| | Más del 10% y hasta el 20% | 0,16 € |
| | Más del 20% y hasta el 30% | 0,27 € |
| | Más del 30% y hasta el 40% | 0,37 € |
| | Más del 40% y hasta el 50% | 0,48 € |
| | Más del 50% y hasta el 60% | 0,59 € |
| | Más del 60% y hasta el 70% | 0,70 € |
| | Más del 70% y hasta el 80% | 0,80 € |
| | Más del 80% y hasta el 90% | 0,91 € |
| | Más del 90% | 1,02 € |
| 3 estrellas y equiparables | Hasta el 10% | 0,10 € |
| | Más del 10% y hasta el 20% | 0,29 € |
| | Más del 20% y hasta el 30% | 0,48 € |
| | Más del 30% y hasta el 40% | 0,68 € |
| | Más del 40% y hasta el 50% | 0,87 € |
| | Más del 50% y hasta el 60% | 1,07 € |
| | Más del 60% y hasta el 70% | 1,26 € |
| | Más del 70% y hasta el 80% | 1,45 € |
| | Más del 80% y hasta el 90% | 1,65 € |
| | Más del 90% | 1,84 € |
| 4 estrellas, 4 estrellas superior y equiparables | Hasta el 10% | 0,12 € |
| | Más del 10% y hasta el 20% | 0,35 € |
| | Más del 20% y hasta el 30% | 0,58 € |
| | Más del 30% y hasta el 40% | 0,81 € |
| | Más del 40% y hasta el 50% | 1,04 € |
| | Más del 50% y hasta el 60% | 1,27 € |
| | Más del 60% y hasta el 70% | 1,50 € |
| | Más del 70% y hasta el 80% | 1,73 € |
| | Más del 80% y hasta el 90% | 1,96 € |
| | Más del 90% | 2,19 € |
| 5 estrellas, Gran Lujo y equiparables | Hasta el 10% | 0,16 € |
| | Más del 10% y hasta el 20% | 0,49 € |
| | Más del 20% y hasta el 30% | 0,82 € |
| | Más del 30% y hasta el 40% | 1,15 € |
| | Más del 40% y hasta el 50% | 1,48 € |
| | Más del 50% y hasta el 60% | 1,81 € |
| | Más del 60% y hasta el 70% | 2,13 € |
| | Más del 70% y hasta el 80% | 2,46 € |
| | Más del 80% y hasta el 90% | 2,79 € |
| | Más del 90% | 3,12 € |

Notas: Por "equiparables" nos referimos al resto de establecimientos de hospedaje descritos en el Catálogo (hoteles-apartamento, apartamento, moteles y otros establecimientos).

Fuente: Epígrafe 1.B del Catálogo.

El desglose de las tarifas anteriormente descritas entre precio por el uso de los derechos y precio por el servicio prestado es el siguiente:⁷⁹

- En el caso de la tarifa general de uso efectivo el precio por el uso de los derechos es equivalente al 90% de la tarifa mensual por plaza ocupada y el precio por el servicio prestado es equivalente al 10% de la tarifa mensual por plaza ocupada.
- En el caso de la tarifa general de uso por disponibilidad promediada el precio por el uso de los derechos es equivalente al 90% de la tarifa mensual por plaza disponible y el precio por el servicio prestado es equivalente al 10% de la tarifa mensual por plaza disponible.

4.2 Relación entre la tarifa general y los ingresos económicos obtenidos por el usuario por la explotación del repertorio

Los ingresos de los establecimientos de hospedaje provienen de dos tipos de servicios: el alojamiento y los servicios complementarios al alojamiento que incluyen restauración (bares, cafeterías o restaurantes), gimnasios, spa, etc..

En lo que respecta al alojamiento, el servicio ofrecido por los establecimientos de hospedaje está constituido por un conjunto de productos o servicios que se empaquetan por un precio único. Entre los componentes de este paquete se incluyen, además del servicio de alojamiento, las facilidades del establecimiento – como por ejemplo, localización, garaje, facilidades de acceso para minusválidos, servicios de acceso a Internet, etc.- y el equipamiento de las habitaciones – como por ejemplo, aire acondicionado, radio, televisión, servicio de bar en la habitación, etc..

A pesar de que no existe un precio para cada uno de los servicios del paquete por separado, existen metodologías que permiten cuantificar cuánto valoran los consumidores cada uno de los componentes del paquete y, en concreto, la presencia de la televisión en las habitaciones de los establecimientos de hospedaje. En este caso hemos estimado la disponibilidad a pagar por la presencia de televisión en los hoteles.⁸⁰ La disponibilidad a pagar de los consumidores por la presencia de televisión en la habitación de un hotel es un

⁷⁹ Véase la Sección 2.2.4 para una explicación detallada de los porcentajes aplicables para el desglose entre precio del servicio prestado y el precio por el uso de los derechos.

⁸⁰ La mayor parte de los viajeros que se alojan en establecimientos de hospedaje lo hacen en hoteles. El Instituto Nacional de Estadística recoge información sobre el número de viajeros que pernoctaron en los siguientes tipos de establecimientos de hospedaje: hoteles, hostales, pensiones, albergues, campings, apartamentos turísticos y apartamentos rurales. De acuerdo con la información publicada por el Instituto Nacional de Estadística en el año 2015, los viajeros que pernoctaron en hoteles representaban alrededor del 75% de los viajeros que pernoctaron en establecimientos de hospedaje.

buen indicador de la cantidad máxima que los establecimientos hoteleros podrían cobrar a sus huéspedes por este servicio. Esto nos proporciona un indicador de los ingresos del hotel vinculados a la explotación del repertorio de EGEDA.

4.2.1 Metodología aplicada para estimar los ingresos vinculados de los establecimientos hoteleros

Para estimar la disponibilidad a pagar de los consumidores por la presencia de televisión en la habitación de un hotel hemos utilizado la metodología *choice modelling*. La metodología *choice modelling* es una metodología ampliamente consolidada que permite estimar las preferencias de los individuos sobre bienes y servicios o sobre características de los mismos. Esta metodología ha sido utilizada en la literatura académica para estudiar el comportamiento de los consumidores en sectores muy diversos, entre los que se incluyen la propiedad intelectual e industrial, el transporte, la energía, los medios de pago, la televisión de pago, medioambiente, medicina, etc..⁸¹

En el año 2010, AGICOA encargó a LECG la aplicación de esta metodología para estimar la disponibilidad a pagar de los consumidores por la presencia de televisión en las habitaciones de los hoteles en 11 países europeos entre los que se incluía España (el Informe de LECG).⁸² Los resultados de este estudio permitieron estimar las preferencias de los entrevistados cuando se alojan en hoteles en su país de origen y cuando viajan al extranjero. En abril de 2016, Compass Lexecon realizó un estudio similar para España por encargo de EGEDA (en adelante, el “Estudio de 2016”).⁸³

La metodología *choice modelling* utiliza información procedente de encuestas en las que se muestra a los entrevistados una serie de tarjetas con diferentes alternativas de productos (por ejemplo, habitaciones de hoteles) para que éstos elijan entre las diferentes alternativas según sus preferencias. En el caso que nos ocupa, en el diseño de estas tarjetas se incluyó la presencia de televisión y la oferta de canales y servicios ofrecidos a través de la televisión. A partir de los resultados de las encuestas y de la estimación de un modelo de preferencias, se estimó la cantidad de dinero que los individuos están dispuestos a pagar por disponer de contenidos y servicios a través de la televisión en la habitación de un hotel.

Los resultados del Informe de LECG indicaban, para todos los países y categorías analizados, que los individuos valoraban positiva y significativamente la presencia de televisión en la habitación de un hotel. En la Tabla 5 se muestra la disponibilidad media a pagar por la presencia de televisión y sus diferentes contenidos para cada categoría hotelera de acuerdo con las estimaciones realizadas para España. Los resultados del análisis muestran que:

⁸¹ En el Anexo C se realiza una descripción detallada de esta metodología y se describen algunos ejemplos de su aplicación práctica.

⁸² En el Anexo G se incluyen los resultados de este estudio.

⁸³ En el Anexo D se describen los resultados de este estudio.

- La disponibilidad a pagar por la presencia de televisión varía entre categorías hoteleras: desde 5,42 € por habitación ocupada y día para la categoría de una estrella hasta 20,88 € por habitación ocupada y día para los hoteles de cinco estrellas.⁸⁴ Esto indica que el valor económico de la televisión difiere entre categorías hoteleras.
- Los consumidores están dispuestos a pagar fundamentalmente por la disponibilidad de canales básicos seguido de los canales premium.
- La disponibilidad a pagar de los consumidores por los servicios de Pago por Visión y por otros servicios ofrecidos a través de la televisión es muy inferior.

Tabla 5: Disponibilidad media a pagar por los canales y servicios ofrecidos a través de la televisión en la habitación de un hotel en España (€/ habitación ocupada/día)

| Categoría | Canales Básicos | Canales Premium | Pago Por Visión | Otros servicios | Televisión |
|------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|-------------------|
| | [1] | [2] | [3] | [4] | [1]+[2]+[3]+[4] |
| 1* | 3,53 | 1,06 | 0,00 | 0,83 | 5,42 |
| 2* | 3,75 | 1,06 | 0,00 | 0,83 | 5,64 |
| 3* | 5,98 | 2,58 | 0,02 | 0,02 | 8,60 |
| 4* | 9,17 | 3,43 | 0,01 | 0,06 | 12,67 |
| 5* | 17,98 | 2,76 | 0,11 | 0,03 | 20,88 |

Nota: La disponibilidad a pagar por cada tipo de canal y servicio se calcula a partir de la disponibilidad a pagar por habitación disponible descrita en la página 57 del Informe LECG y despejando la variable “WTP_{chi} / occupied room_{chi}” en la fórmula descrita en la página 47 del Informe LECG.

Fuente: Compass Lexecon basado en los resultados descritos en el Informe LECG.

En el Estudio de 2016 se realizó una encuesta similar para España que nos permite estimar la disponibilidad a pagar de los residentes cuando se alojan en hoteles en España. Los resultados del Estudio de 2016 confirman que (i) la disponibilidad a pagar varía entre categorías hotelera y (ii) que los resultados del Informe de LECG proporcionan una estimación conservadora de la disponibilidad a pagar por la televisión en los hoteles en España. En el Anexo D y en el Anexo G se describen en detalle las características de ambos estudios.

4.2.2 Comparación de la tarifa general con los ingresos vinculados de los establecimientos hoteleros

La Tabla 6 muestra el resultado de la comparación de la tarifa general de uso efectivo aplicable a establecimientos de hospedaje con la estimación de los ingresos vinculados de los establecimientos hoteleros.

⁸⁴ Este rango es razonable atendiendo a los precios de la televisión en los hospitales. Tal y como veremos en la sección 5.2 la mayoría de los hospitales cobran por la televisión un precio por día. Este precio varía entre los 1,2€ y 16,0€ diarios.

Los ingresos vinculados se refieren a la disponibilidad media a pagar por los canales básicos y los canales premium descritos en la Tabla 5. En ambos casos se trata de contenidos que forman parte del repertorio gestionado por EGEDA y cuya puesta a disposición por parte de los establecimientos hoteleros constituye un acto de retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales como la descrita en el Epígrafe 1.B del Catálogo.

Los ingresos vinculados a la explotación del repertorio de EGEDA representan menos del 15% del precio medio de las habitaciones en los establecimientos hoteleros.⁸⁵ En tanto que la retransmisión efectuada por establecimientos de hospedaje tiene una relevancia secundaria su este porcentaje es inferior al porcentaje que representan los ingresos vinculados sobre los ingresos totales de los usuarios cuya utilización del repertorio de EGEDA tiene una relevancia principal.

La tarifa general de uso efectivo representa entre un 1,1% y un 1,6% de estos ingresos. En tanto que este porcentaje es inferior al 3% de los ingresos vinculados, la tarifa general (TUE) por los actos retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales como las descritas en el Epígrafe 1.B del Catálogo mantiene una relación razonable con el ingreso vinculado por la explotación del repertorio y, por tanto, cumple con los criterios de la Orden.⁸⁶

Como la TUE es equitativa y la TDP se ha diseñado a partir de la TUE para minimizar el arbitraje entre los usuarios, la TDP también cumple con los criterios de la Orden.⁸⁷

⁸⁵ El precio mediano de una habitación doble es de 54€/noche para los establecimientos de una y dos estrellas, de 67€/noche para los establecimientos de tres estrellas, de 89€/noche para los establecimientos de cuatro estrellas y de 253 €/noche para los establecimientos de cinco estrellas. La información sobre precios se ha obtenido de las páginas web de Booking y Trivago. En la sección 4.3 se proporciona una descripción de cómo se obtenido la información sobre precios.

⁸⁶ Estos porcentajes son inferiores a los porcentajes observados para otros usuarios porque los precios de mercado son siempre inferiores a la disponibilidad a pagar de los individuos que adquieren el bien y, por tanto, el porcentaje calculado a partir del precio de mercado será siempre superior al porcentaje calculado a partir de una medida de la disponibilidad a pagar por la explotación del repertorio. Véase la Sección 2.2.2.4.

⁸⁷ Véase la Sección 2.2.3.2.

Tabla 6: Comparación de la TUE con los ingresos vinculados en establecimientos hoteleros

| Categoría | Tarifa general (€/plaza / mes) | Tarifa general (€/plaza / día) | Tarifa general (€/habitación/ día) | Ingresos vinculados (€/habitación/ día) | % TUE / Ingresos vinculados |
|------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---|--|------------------------------------|
| | [1] | [2]=[1]/30 | [3]=[2]x2,1 | [4] | [3]/[4]x100 |
| 1* o 2* | 1,07 | 0,04 | 0,07 | 4,74 | 1,6% |
| 3* | 1,94 | 0,06 | 0,14 | 8,56 | 1,6% |
| 4* | 2,30 | 0,08 | 0,16 | 12,60 | 1,3% |
| 5* | 3,28 | 0,11 | 0,23 | 20,74 | 1,1% |

Notas: (1) Las cifras presentadas en la tabla se han redondeado a dos decimales. En los cálculos realizados en las columnas [2] a [4] se han tenido en cuenta todos los decimales. (2) Para las categorías de "1 o 2*" los ingresos vinculados se han calculado como la media de las dos categorías ponderada por el número de plazas en cada categoría: $4,74 = [(4,59 \times 48.076) + (4,81 \times 109.117)] / 157.193$. (3) De acuerdo con los resultados de la Encuesta de Ocupación Hotelera 2015 elaborada por el Instituto Nacional de Estadística la relación entre número de plazas y habitaciones es de 2,1 plazas por habitación (1.268.258 plazas hoteleras / 608.244 habitaciones en hoteles). Esta es la relación utilizada en la columna [3].*

Fuente: Compass Lexecon basado en la Tabla 3, Tabla 5 y en la Encuesta de Ocupación Hotelera 2015 elaborada por el Instituto Nacional de Estadística.

4.3 Establecimientos equiparados a las categorías hoteleras

Tal y como se describe en el Epígrafe 1.B del Catálogo, las tarifas de cada categoría hotelera serán aplicables a los hoteles-apartamento, los apartamentos y los moteles con una categoría equivalente.

Asimismo, de acuerdo con el Catálogo, los hostales, pensiones y albergues deben abonar la tarifa del hotel con una o dos estrellas. Para evaluar la racionalidad de asimilar los hostales, pensiones y albergues a la categoría de una y dos estrellas hemos comparado los precios del servicio de alojamiento de los hostales, pensiones y albergues con el de todas las categorías hoteleras. Si suponemos que los ingresos vinculados a la explotación del repertorio representan un porcentaje similar de los ingresos totales para todos los establecimientos de hospedaje, es razonable equiparar a los hostales, pensiones y albergues con aquella categoría hotelera con precios similares.

A partir de dos de las principales webs de búsqueda de alojamiento, *Booking* y *Trivago*, hemos buscado información de los precios de una habitación doble para cada tipo de establecimiento: hoteles, albergues, hostales y pensiones.⁸⁸ Para cada tipo de establecimiento, se buscó el precio de la estancia para la noche del martes 26 de abril de 2016 en una habitación doble en las 5 ciudades con mayor número de pernотaciones y en

⁸⁸

Se eligió una habitación doble por ser la más frecuente en los establecimientos de hospedaje. Esto permitía incluir un mayor número de observaciones en la muestra de precios.

las 5 ciudades con menor número de pernoctaciones de acuerdo con el informe *Urban audit 2015* elaborado por el Instituto Nacional de Estadística.⁸⁹ Las 5 ciudades con mayor número de pernoctaciones son Barcelona, Madrid, Benidorm, Palma de Mallorca y Torremolinos y las 5 ciudades con menor número de pernoctaciones son Elda, Santa Coloma de Gramenet, Coslada, Viladecans y Majadahonda.

La Figura 2 muestra la distribución de los precios de una habitación doble por tipo de establecimiento. Se trata de un gráfico de cajas que ilustra la distribución de una determinada variable. Los extremos izquierdos y derechos de la caja representa el primer y tercer cuartil del precio y la línea central en la caja representa el valor mediano.⁹⁰ Los puntos representan valores atípicos en la distribución de la variable.⁹¹ Los precios de los hostales y pensiones se presentan combinados porque *Booking* no proporciona información por separado para estas categorías.

Tal y como se observa en la figura, la distribución de los precios de los albergues, hostales y pensiones es similar a la distribución de los precios de los hoteles de una y dos estrellas.

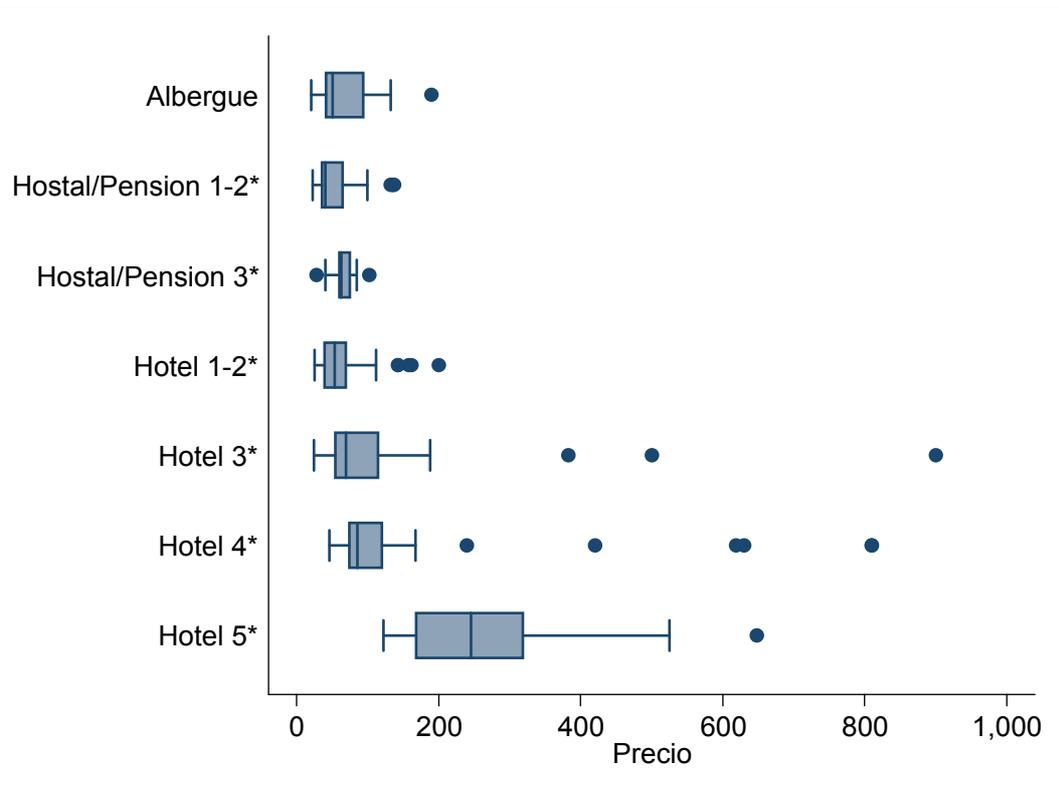
Por tanto, es razonable equiparar los albergues, hostales y pensiones a la categoría de una y dos estrellas.

⁸⁹ Disponible en <http://www.ine.es/prensa/np920.pdf>.

⁹⁰ Los cuartiles son los tres valores que dividen un conjunto de datos ordenados en cuatro partes porcentualmente iguales. El valor mediano es el que divide un conjunto de datos ordenados en dos partes porcentualmente iguales.

⁹¹ En estadística un valor atípico es una observación que es numéricamente distante del resto de los datos analizados.

Figura 2: Distribución de los precios de una habitación doble por tipo de establecimiento para la noche del 26 de abril de 2016



Fuente: Compass Lexecon basado en www.booking.es y www.trivago.es.

Sección 5

Retransmisión efectuada por establecimientos destinados a la hospitalización de enfermos (Epígrafe 1.C)

5.1 Descripción de la tarifa

Los establecimientos dedicados a la hospitalización de enfermos que realicen actos de retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales como los descritas en el Epígrafe 1.C del Catálogo elegirán uno de los siguientes tipos de tarifas generales que será de aplicación durante al menos doce meses desde el momento de la elección:

- a. Una tarifa general de uso efectivo definida de la siguiente manera:

Tabla 7: Tarifa mensual por habitación ocupada con televisión disponible

| Tarifa |
|--------|
| 2,56 € |

Fuente: Epígrafe 1.C del Catálogo.

- b. Una tarifa general de uso por disponibilidad promediada definida de la siguiente manera:⁹²

⁹²

La tarifa mensual en cada tramo es igual a la TUE correspondiente al usuario medio del tramo. Por ejemplo, el usuario medio del tramo de entre el 11% y el 20% de ocupación tiene una ocupación del 15% y la tarifa mensual es igual a $2,56 \times 0,15 = 0,26$

Tabla 8: Tarifa mensual por habitación disponible

| Grado de ocupación medio anual de la provincia donde esté radicado el establecimiento | Tarifa |
|--|---------------|
| Hasta el 10% | 0,09 € |
| Más del 10% y hasta el 20% | 0,26 € |
| Más del 20% y hasta el 30% | 0,43 € |
| Más del 30% y hasta el 40% | 0,60 € |
| Más del 40% y hasta el 50% | 0,77 € |
| Más del 50% y hasta el 60% | 0,94 € |
| Más del 60% y hasta el 70% | 1,11 € |
| Más del 70% y hasta el 80% | 1,28 € |
| Más del 80% y hasta el 90% | 1,45 € |
| Más del 90% | 1,62 € |

Fuente: Epígrafe 1.C del Catálogo.

El desglose de las tarifas anteriormente descritas entre precio por el uso de los derechos y precio por el servicio prestado es el siguiente:

- En el caso de la tarifa general de uso efectivo el precio por el uso de los derechos es equivalente al 90% de la tarifa mensual por habitación ocupada con televisión disponible y el precio por el servicio prestado es equivalente al 10% de la tarifa mensual por habitación ocupada con televisión disponible.
- En el caso de la tarifa general de uso por disponibilidad promediada el precio por el uso de los derechos es equivalente al 90% de la tarifa mensual por habitación disponible y el precio por el servicio prestado es equivalente al 10% de la tarifa mensual por habitación disponible.

5.2 Relación entre la tarifa general y los ingresos económicos obtenidos por el usuario por la explotación del repertorio

En febrero de 2016, EGEDA encargó a una empresa de estudios de mercado la realización de una encuesta telefónica a los hospitales y clínicas de España con el objetivo de obtener información sobre el precio cobrado a los pacientes por el servicio de televisión en las habitaciones.⁹³

⁹³

Compass Lexecon definió la información que se quería obtener a través de la encuesta y la empresa encargada de realizar el estudio fue "Código 9 Investigación". En concreto, la información que se quería obtener de cada hospital y clínica incluía (i) saber si tiene televisión en las habitaciones y (ii) cual es el precio que cobra por la televisión.

La encuesta telefónica se realizó entre la última semana de febrero y la primera semana de marzo de 2016 a 493 hospitales y clínicas en España.⁹⁴ En la encuesta se preguntó si en el hospital/clínica contactado se ofrece televisión en las habitaciones y, en caso afirmativo, qué precio se cobra a los pacientes.

En la Tabla 9 se describen cuántos hospitales y clínicas respondieron a la encuesta y, de éstos, cuántos ofrecen televisión en las habitaciones, cuántos cobran por la misma y cuántos facilitaron información sobre los precios. En concreto:

- De los 493 hospitales y clínicas encuestados se contactó con 491.
- De los 491 hospitales y clínicas contactados, 482 (un 98,2%) ofrecen televisión en las habitaciones. De estos 491, no se obtuvo información sobre el precio de la televisión para 49 hospitales porque la persona contactada desconocía la información o la información proporcionada era incompleta.⁹⁵
- De los 433 hospitales y clínicas que ofrecen televisión y que proporcionaron información sobre el precio, 112 no cobran a los pacientes por el uso de la televisión en la habitación (25,9%) y 321 cobran un precio a los pacientes por el uso de la televisión en la habitación (74,1%).

⁹⁴ La encuesta se realizó a todos los hospitales generales con más de 5 camas. Véase el Catálogo Nacional de Hospitales 2015 publicado por el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, disponible en <http://www.msssi.gob.es/ciudadanos/prestaciones/centrosServiciosSNS/hospitales/home.htm>

⁹⁵ Para un total de 49 hospitales el método de pago de la televisión era mediante tarjetas de tiempo pero la información facilitada era incompleta: o no sabían ni el precio ni los tiempos o facilitaban el importe de la recarga mínimas pero no el tiempo de consumo.

Tabla 9: Descripción de las respuestas de la encuesta de hospitales

| Respuestas | Número de hospitales | % sobre total de hospitales (493) | % sobre total de hospitales que ofrecen televisión (482) | % sobre total de hospitales que ofrecen televisión y proporcionan información sobre precio (433) |
|---|-----------------------------|--|---|---|
| Con TV y gratis | 112 | 22,7% | 23,2% | 25,9% |
| Con TV y precio | 321 | 65,1% | 66,6% | 74,1% |
| Con TV pero no dan información completa sobre el precio | 49 | 9,9% | 10,2% | |
| No tienen TV | 9 | 1,8% | | |
| No hay información | 2 | 0,4% | | |
| TOTAL | 493 | 100% | 100% | 100% |

Fuente: *Compass Lexecon basado en las respuestas a la encuesta de hospitales.*

En la Tabla 10 se describen los precios que cobran los 321 hospitales y clínicas para los que se dispone de información sobre el precio del servicio de la televisión en la habitación. Los hospitales ofrecen a sus pacientes precios que varían en función del tiempo de contratación del servicio de televisión (por hora, por 1 día, por varios días, por semanas, etc.). La mayoría de estos hospitales (304, un 95% de los 321) tienen precio para un día de uso de televisión en la habitación. Por tratarse de la tipología más frecuente, utilizaremos el precio medio por un día de uso de televisión como medida del precio que cobran los hospitales a sus pacientes por el uso de la televisión. Esta cuantía es de 4,3 € por habitación y día.

En el caso de los establecimientos dedicados a la hospitalización de enfermos no disponemos de información sobre los ingresos totales de este tipo de establecimientos para calcular que porcentaje representan los ingresos vinculados a la explotación del repertorio de EGEDA. No obstante, entendemos que los ingresos totales de estos establecimientos son muy superiores a los que obtienen por la prestación del servicio de televisión y, por tanto, que el porcentaje que representan los ingresos vinculados sobre los ingresos totales es inferior al porcentaje que representan los ingresos vinculados sobre los ingresos totales de los usuarios cuya utilización del repertorio de EGEDA tiene una relevancia principal.

Tabla 10: Descripción de los precios cobrados por los hospitales por el servicio de televisión en las habitaciones

| Variable | Observaciones | Media ^[1] | Desviación estándar | Min | Percentil 10% | Mediana | Percentil | Max |
|--------------------------------|---------------|----------------------|---------------------|---------|---------------|---------|-----------|---------|
| | | | | | | | 90% | |
| Número de hospitales/ clínicas | 321 | 263 | 291 | 12 | 50 | 150 | 613 | 1671 |
| Precio 1 hora | 50 | 0,94 € | 0,18 € | 0,58 € | 0,69 € | 1,00 € | 1,00 € | 1,43 € |
| Precio 2 horas | 2 | 1,00 € | 0,00 € | 1,00 € | 1,00 € | 1,00 € | 1,00 € | 1,00 € |
| Precio 3 horas | 2 | 2,94 € | 2,83 € | 1,00 € | 1,00 € | 3,00 € | 5,00 € | 5,00 € |
| Precio 7 horas | 3 | 8,69 € | 1,44 € | 7.5 | 7,50 € | 10,00 € | 10,00 € | 10,00 € |
| Precio 1 día | 304 | 4,34 € | 1,71 € | 1.2 | 3,00 € | 4,00 € | 6,00 € | 15,99 € |
| Precio 2 días | 6 | 7,52 € | 3,87 € | 4,50 € | 4,50 € | 7,50 € | 15,00 € | 15,00 € |
| Precio 3 días | 35 | 11,20 € | 2,75 € | 6,75 € | 9,50 € | 10,00 € | 15,00 € | 20,00 € |
| Precio 5 días | 1 | 15,00 € | . | 15,00 € | 15,00 € | 15,00 € | 15,00 € | 15,00 € |
| Precio por 1 semana | 12 | 16,58 € | 3,40 € | 10,30 € | 12,00 € | 19,00 € | 20,00 € | 20,00 € |

Notas: [1] Precio medio ponderado por el número de camas.

Fuente: Compass Lexecon basado en las respuestas a la encuesta de hospitales.

Si comparamos la tarifa general de uso efectivo con los ingresos que obtiene el hospital por la televisión encontramos que la tarifa general de uso efectivo representa un 2,0% de estos ingresos (Tabla 11).

En tanto que este porcentaje es inferior al 3% de los ingresos vinculados, la tarifa general (TUE) por los actos de retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales como los descritos en el Epígrafe 1.C del Catálogo mantiene una relación razonable con el ingreso vinculado a la explotación del repertorio de EGEDA y, por tanto, cumple con los criterios de la Orden.

Tabla 11: Comparación de la tarifa general de uso efectivo y los ingresos vinculados de los hospitales

| Tarifa general (€/habitación ocupada/ mes) [1] | Tarifa general (€/habitación ocupada/ día) [2]=[1]/30 | Ingresos vinculados (€/habitación/ día) [3] | % TUE / Ingresos vinculados [2]/[3] |
|---|--|--|--|
| 2,56 | 0,09 | 4,34 | 2,0% |

Fuente: *Compass Lexecon.*

Como la TUE es equitativa y la TDP se ha diseñado a partir de la TUE para minimizar el arbitraje entre los usuarios, la TDP también cumple con los criterios de la Orden.⁹⁶

⁹⁶

Véase la Sección 2.2.3.2.

Sección 6

Comunicación al público en establecimientos de hostelería y dependencias comunes de establecimientos hospedaje o dedicados a la hospitalización de enfermos (Epígrafe 2.A y Epígrafe 2.B)

6.1 Descripción de la tarifa

Los establecimientos de hostelería (bares, restaurantes, cafeterías, boleras, etc.) y los establecimientos de hospedaje o dedicados a la hospitalización de enfermos que realicen actos de comunicación al público de obras y grabaciones audiovisuales como los descritos en el Epígrafe 2.A y Epígrafe 2.B del Catálogo abonarán la tarifa descrita a continuación:⁹⁷

Tabla 12: Tarifa mensual por plaza disponible con acceso a contenidos audiovisuales

| Tarifa |
|--------|
| 0,78 € |

Fuente: Epígrafe 2.A y Epígrafe 2.B del Catálogo.

El desglose de la tarifa anteriormente descrita entre precio por el uso de los derechos y precio por el servicio prestado es el siguiente: el precio por el uso de los derechos es equivalente al 90% de la tarifa mensual por plaza disponible con acceso a contenidos

⁹⁷

Nótese que en el caso de los establecimientos de hospedaje y los dedicados a la hospitalización de enfermos esta tarifa sólo hace referencia a la comunicación al público realizada en las dependencias comunes y lugares de uso común de estos establecimientos (como las cafeterías, salas de espera, etc.).

audiovisuales y el precio por el servicio prestado es equivalente al 10% de la tarifa mensual por plaza disponible con acceso a contenidos audiovisuales.⁹⁸

6.2 Relación entre la tarifa general y los ingresos económicos obtenidos por el usuario por la explotación del repertorio

Para estimar los ingresos vinculados por los actos de comunicación al público de obras y grabaciones audiovisuales en los establecimientos de hostelería, de hospedaje o dedicados a la hospitalización de enfermos se ha utilizado información de encuestas.

En febrero de 2016 EGEDA encargó a una empresa de estudios de mercado la realización de una encuesta online a usuarios de bares y restaurantes con el objetivo de obtener información sobre la importancia de la televisión cuando acuden a una serie de establecimientos.⁹⁹

La encuesta online se realizó entre el 7 y el 22 de abril y se entrevistó a dos sub-muestras: 500 individuos que han acudido a bares en los últimos doce meses (sub-muestra de bares) y 500 individuos que han acudido a restaurantes en los últimos doce meses (sub-muestra de restaurantes). Cada una de estas sub-muestras es representativa de la población objetivo en términos de edad, género y representatividad geográfica. En la encuesta se preguntó a todos los entrevistados sobre su experiencia cuando acuden a una serie de establecimientos entre los que se incluyen, bares, restaurantes, hoteles, hospitales y gimnasios.¹⁰⁰ Los principales resultados de la encuesta indican que:

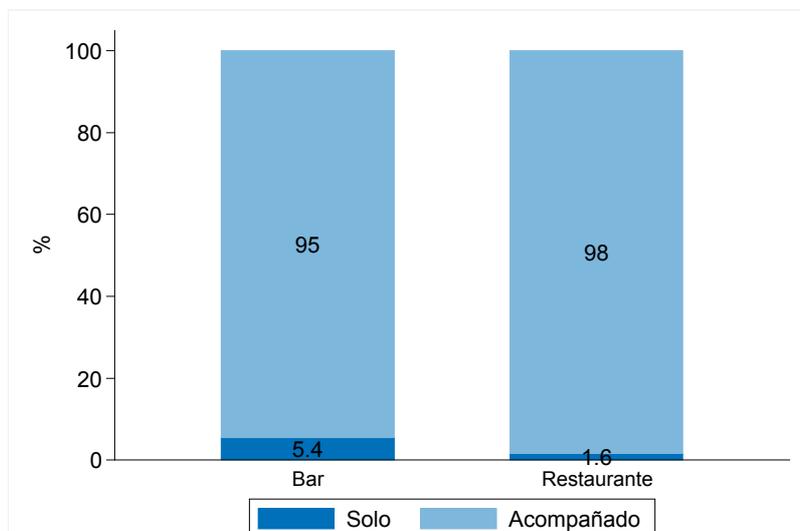
- En la mayoría de las ocasiones cuando van a un bar o un restaurante los entrevistados van acompañados. En concreto, tal y como se muestra en la Figura 3, el 95% de los entrevistados va normalmente acompañado cuando va a un bar. En el caso de los restaurantes, este porcentaje es del 98%.

⁹⁸ Véase la Sección 2.2.4 para una explicación detallada de los porcentajes aplicables para el desglose entre precio del servicio prestado y el precio por el uso de los derechos.

⁹⁹ Compass Lexecon preparó el cuestionario y la empresa encargada de realizar el estudio fue “Código 9 Investigación”.

¹⁰⁰ En el Anexo H se incluye una copia del cuestionario utilizado. La encuesta de bares y restaurantes se lanzó simultáneamente con la encuesta de hoteles que se utilizó para estimar la disponibilidad a pagar de la televisión en hoteles. El cuestionario incluye una serie de preguntas iniciales sobre las características de los entrevistados (preguntas a, b, c y d) y sobre si acudió en los últimos doce meses a hoteles, bares o restaurantes (preguntas e, f y g). Todos los entrevistados respondieron a estas preguntas. En función de la respuesta a estas preguntas cada entrevistado se asignó a un solo bloque del cuestionario (bloque de hoteles, bloque de bares o bloque de restaurantes).

Figura 3: Normalmente cuando vas a un bar/restaurante, ¿estás solo o acompañado?

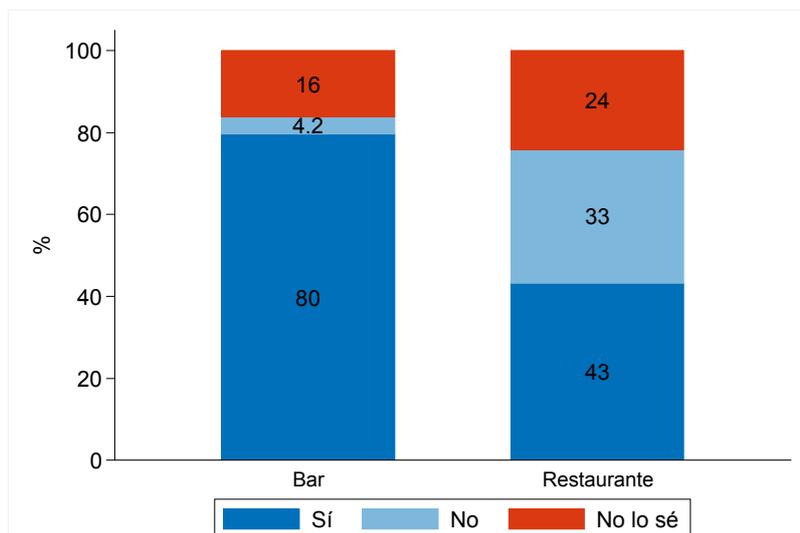


Notas: Las respuestas de la categoría Bar provienen de la pregunta bb del cuestionario y las respuestas de la categoría Restaurante provienen de la pregunta kk.

Fuente: Compass Lexecon basado en los resultados de la encuesta de bares y restaurantes incluido en el Anexo H.

- Tal y como se muestra en la Figura 4, el 80% de los entrevistados indica que normalmente cuando va a un bar la televisión está encendida. Este porcentaje es inferior en el caso de los restaurantes: el 43% de los entrevistados indica que normalmente cuando va a un restaurante la televisión está encendida.

Figura 4: Normalmente cuando va a un bar/restaurante, ¿está la televisión encendida?



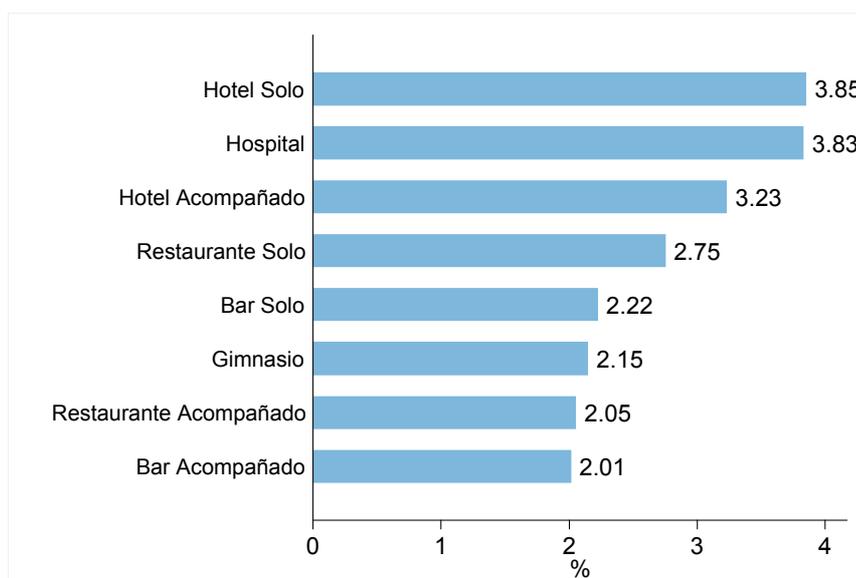
Notas: Las respuestas de la categoría Bar provienen de la pregunta cc del cuestionario y las respuestas de la categoría Restaurante provienen de la pregunta ll.

Fuente: Compass Lexecon basado en los resultados de la encuesta de bares y restaurantes incluido en el Anexo H.

- Como parte de la encuesta se pidió a los entrevistados que indicasen cómo de importante es que haya televisión cuando acuden a diferentes establecimientos en distintas situaciones indicando 1 si la televisión no era nada importante y 5 si la

televisión era muy importante. La Figura 5 muestra la importancia media de la televisión en cada establecimiento y situación. La situación en la que la televisión es más importante es cuando se acude a un hotel solo, seguido del hospital y del hotel cuando se está acompañado. Las situaciones en las que la televisión es menos importante es cuando se acude a un bar o a un restaurante y se está acompañado.

Figura 5: Importancia de la presencia de televisión en diferentes situaciones



Notas: La muestra incluye 1000 respuestas (500 respuestas a la pregunta hh del bloque de bares y 500 respuestas a la pregunta qq del bloque de restaurantes). Para cada entrevistado se utiliza la importancia de la televisión en el bar, restaurante y hotel correspondiente a la situación en la que normalmente va.

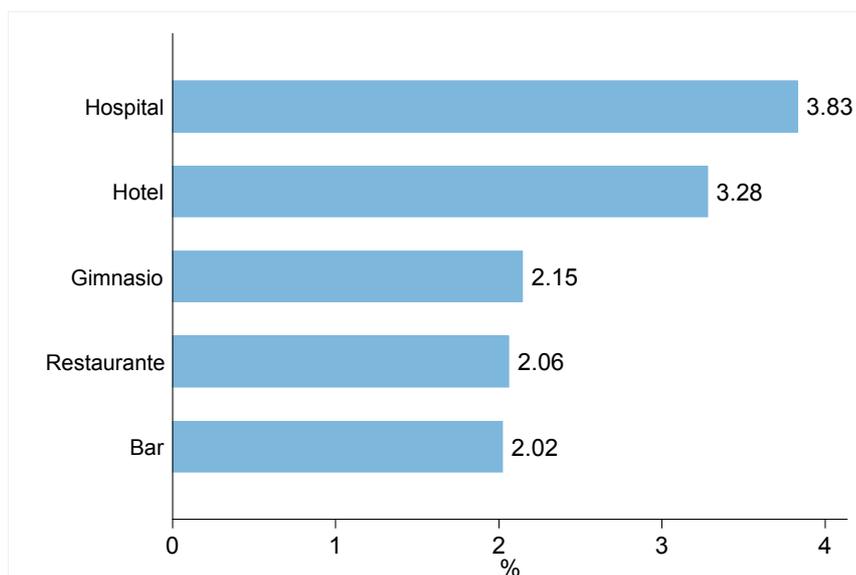
Fuente: Compass Lexecon basado en los resultados de la encuesta de bares y restaurantes incluido en el Anexo H.

Teniendo en cuenta la situación en la que normalmente los entrevistados van a cada tipo de establecimiento (solos o acompañados), hemos calculado la importancia media de la presencia de televisión para cada tipo de establecimiento. En lo que respecta a los bares y restaurantes, la proporción de entrevistados que acude solo o acompañado es la que se refleja en la Figura 3. En el caso de los hoteles, el 8% de los entrevistados normalmente está solo cuando se aloja en un hotel y el 92% acompañado.¹⁰¹ La Figura 6 muestra la importancia media de la presencia de televisión en cada tipo de establecimiento, siendo el hospital el establecimiento en el que la presencia de televisión es más importante seguida del hotel, del gimnasio y de los restaurantes y bares. En estas tres últimas situaciones la importancia es muy similar (alrededor de 2 puntos sobre un total de 5).

¹⁰¹

Esta información se obtuvo a partir de las respuestas a la pregunta gg del bloque de bares y a la pregunta pp del bloque de restaurante. Véase el cuestionario incluido en el Anexo H.

Figura 6: Importancia media de la presencia de televisión en diferentes establecimientos



Notas: La muestra incluye 1000 respuestas. Combina los resultados de las respuestas a las preguntas bb,gg y hh del bloque de bares y las respuestas a las preguntas kk, pp y qq del bloque de restaurantes.

Fuente: Compass Lexecon basado en los resultados de la encuesta de bares y restaurantes incluido en el Anexo H.

A partir de la importancia media de la televisión en cada tipo de establecimiento es posible calcular la importancia relativa de la televisión entre diferentes tipos de establecimientos. Tal y como se muestra en la Tabla 13, la importancia relativa de la televisión en los bares y restaurantes respecto a los hoteles es del 62% y 63% respectivamente.

La importancia relativa de la televisión en los bares y restaurantes respecto a los hoteles nos permite estimar la disponibilidad a pagar por la televisión en bares y restaurantes. En concreto, hemos supuesto que la disponibilidad a pagar relativa por la televisión en los bares (o restaurantes) respecto a los hoteles es equivalente a la importancia relativa de la televisión en los bares (restaurantes) respecto a los hoteles. Igual que ocurría en el caso de los hoteles, la disponibilidad a pagar por la presencia de televisión en bares y restaurantes es un indicador de los ingresos vinculados a la explotación del repertorio de EGEDA. Para realizar estos cálculos utilizamos como punto de partida la disponibilidad a pagar por la televisión en los hoteles de tres estrellas. Las conclusiones del análisis no cambian cuando se utiliza como punto de partida la disponibilidad a pagar por la televisión en hoteles de una o dos estrellas.

Tal y como se muestra en la Tabla 13, los ingresos vinculados a la explotación del repertorio de EGEDA estimados a partir de la disponibilidad a pagar por la televisión en los hoteles de tres estrellas varían entre los 2,51 euros por plaza y día para para los bares y los 2,56 euros

por plaza para los restaurantes.¹⁰² Esta estimación es conservadora si tenemos en cuenta que a lo largo de un día una plaza es utilizada por varios clientes.

En lo que respecta al porcentaje que representa los ingresos vinculados a la explotación del repertorio de EGEDA sobre los ingresos totales de los bares y restaurantes, no disponemos de información sobre los ingresos totales de este tipo de establecimientos pero a nuestro entender es posible concluir que los ingresos vinculados son inferiores a los ingresos totales de estos establecimientos. En el caso de los restaurantes, los ingresos vinculados son inferiores a, por ejemplo, el precio de un menú sencillo que puede rondar los 10 euros. En el caso de los bares, basta con que un establecimiento sirva dos cafés al día para que los ingresos totales sean superiores a los ingresos vinculados.

De acuerdo con estas estimaciones, la tarifa general de EGEDA representa el 1,2% de los ingresos vinculados de los establecimientos de hostelería no dedicados al hospedaje.¹⁰³ En tanto que este porcentaje es inferior al 3% de los ingresos vinculados, la tarifa general por los actos de comunicación pública como los descritos en el Epígrafe 2.A y el Epígrafe 2.B del Catálogo mantiene una relación razonable con el ingreso vinculado por la explotación del repertorio y, por tanto, cumple con los criterios de la Orden.

¹⁰² Si estimamos la disponibilidad a pagar por la presencia de televisión en los bares y restaurantes a partir de la disponibilidad a pagar por la presencia de televisión en los hoteles de una y dos estrellas, la disponibilidad a pagar por la presencia de televisión en los bares sería de 1,39 euros por plaza y día y en los restaurantes de 1,42 euros por plaza y día.

¹⁰³ Si estimamos la disponibilidad a pagar por la presencia de televisión en los bares y restaurantes a partir de la disponibilidad a pagar por la presencia de televisión en los hoteles de una y dos estrellas, la tarifa general de EGEDA representaría el 2,2% de los ingresos vinculados de los bares y el 2,1% de los ingresos vinculados de los restaurantes.

Tabla 13: Cálculo del porcentaje de la tarifa general sobre los ingresos vinculados de los establecimientos de hostelería no dedicados al hospedaje

| | | Bar | Restaurante |
|--|--------------|------------|--------------------|
| Importancia media de la presencia de televisión | [1] | 2,02 | 2,06 |
| Importancia relativa de la presencia de televisión respecto a Hoteles 3* | [2]=[1]/3,28 | 62% | 63% |
| Disponibilidad a pagar por la televisión en hoteles de 3* (€/habitación/día) | [3] | 8,56 | 8,56 |
| Disponibilidad a pagar por la televisión en hoteles de 3* (€/plaza/día) | [4]=[3]/2,1 | 4,08 | 4,08 |
| Ingresos vinculados (€/plaza/día) | [5]=[2]x[4] | 2,51 | 2,56 |
| Tarifa mensual por plaza disponible (€) | [6] | 0,78 | 0,78 |
| Tarifa diaria por plaza disponible (€) | [7]=[6]/30 | 0,03 | 0,03 |
| Porcentaje de la tarifa sobre ingresos vinculados | [7]/[5] | 1,2% | 1,2% |

Notas: (1) La disponibilidad a pagar por la televisión en los hoteles de 3* se refiere a la disponibilidad media a pagar por los canales básicos y los canales premium descritos en la Tabla 5. (2) De acuerdo con los resultados de la Encuesta de Ocupación Hotelera 2015 elaborada por el Instituto Nacional de Estadística la relación entre número de plazas y habitaciones es de 2,1 plazas por habitación (1.268.258 plazas hoteleras / 608.244 habitaciones en hoteles).

Fuente: Elaboración propia a partir de la Tabla 5 y la Figura 6.

Sección 7

Comunicación al público en gimnasios y centros deportivos (Epígrafe 2.C)

7.1 Descripción de la tarifa

Los gimnasios y centros deportivos que realicen actos de comunicación al público de obras y grabaciones audiovisuales como los descritos en el Epígrafe 2.C del Catálogo abonarán la tarifa descrita a continuación:

Tabla 14: Tarifa mensual por plaza disponible con acceso a contenidos audiovisuales

| Tarifa |
|--------|
| 0,78 € |

Fuente: Epígrafe 2.C del Catálogo.

El desglose de la tarifa anteriormente descrita entre precio por el uso de los derechos y precio por el servicio prestado es el siguiente: el precio por el uso de los derechos es equivalente al 90% de la tarifa mensual por plaza disponible con acceso a contenidos audiovisuales y el precio por el servicio prestado es equivalente al 10% de la tarifa mensual por plaza disponible con acceso a contenidos audiovisuales.¹⁰⁴

7.2 Relación entre la tarifa general y los ingresos económicos obtenidos por el usuario por la explotación del repertorio

Para obtener una estimación de los ingresos vinculados a la explotación del repertorio de EGEDA en gimnasios hemos estimado la disponibilidad a pagar por la presencia de televisión en los gimnasios y centros deportivos a partir de la disponibilidad a pagar por la presencia de televisión en los hoteles de tres estrellas. Para ello hemos aplicado la metodología descrita en la Sección 6.2.¹⁰⁵

¹⁰⁴ Véase la Sección 2.2.4 para una explicación detallada de los porcentajes aplicables para el desglose entre precio del servicio prestado y el precio por el uso de los derechos.

¹⁰⁵ Las conclusiones del análisis no cambian cuando se utiliza como punto de partida la disponibilidad a pagar por la televisión en hoteles de una o dos estrellas.

La Tabla 15 muestra los resultados de este cálculo. Los ingresos vinculados a la explotación de repertorio de EGEDA en los gimnasios son de 2,67 euros diarios por plaza.¹⁰⁶ Esta estimación es conservadora si tenemos en cuenta que a lo largo de un día cada plaza del gimnasio es utilizada por varios clientes. Asimismo, esta cuantía es inferior a los ingresos totales de este tipo de establecimientos.¹⁰⁷ Si tenemos en cuenta que la tarifa mensual de un gimnasio medio es de entre 40 y 50 euros mensual del gimnasio y que En lo que respecta al porcentaje que representan los ingresos vinculados a la explotación del repertorio de EGEDA sobre los ingresos totales de los gimnasios, no disponemos de información sobre los ingresos totales de este tipo de establecimientos pero a nuestro entender es posible concluir que los ingresos vinculados son inferiores a los ingresos totales de estos establecimientos. En el caso de los restaurantes, los ingresos vinculados son inferiores a, por ejemplo, el precio de un menú sencillo que puede rondar los 10 euros. En el caso de los bares, basta con que un establecimiento sirva dos cafés al día para que los ingresos totales sean superiores a los ingresos vinculados.

De acuerdo con estas estimaciones, la tarifa general de EGEDA representa el 1,1% de los ingresos vinculados de los centros deportivos.¹⁰⁸ En tanto que este porcentaje es inferior al 3% de los ingresos vinculados, la tarifa general por los actos de comunicación pública como los descritos en el Epígrafe 2.C del Catálogo mantiene una relación razonable con el ingreso vinculado por la explotación del repertorio y, por tanto, cumple con los criterios de la Orden.

¹⁰⁶ Si estimamos la disponibilidad a pagar por la presencia de televisión en los gimnasios a partir de la disponibilidad a pagar por la presencia de televisión en los hoteles de una y dos estrellas, la disponibilidad a pagar por la presencia de televisión en los gimnasios sería de 1,48 euros por plaza y día.

¹⁰⁷ De acuerdo con la información e la Federación Nacional de Empresarios de instalaciones deportivas (FNEID) la facturación del sector es de 3.020 millones de euros anuales y las instalaciones deportivas tienen alrededor de 7,7 millones de usuarios, lo que implica que el ingreso medio por socio es de alrededor de 390 euros anuales. De acuerdo con la FNEID, los españoles dedican unas 3 horas semanales a hacer ejercicio, lo que implica que van al gimnasio al menos dos veces por semana. Suponiendo que van tres veces por semana, esto se traduce en un total de 156 días por año y, por tanto, el ingreso medio diario de los gimnasios es de 2,5€ por cada socio. Si tenemos en cuenta que los gimnasios suelen tener más de un socio al día los ingresos vinculados son inferiores a los ingresos totales de estos establecimientos.

¹⁰⁸ Si estimamos la disponibilidad a pagar por la presencia de televisión en los gimnasios a partir de la disponibilidad a pagar por la presencia de televisión en los hoteles de una y dos estrellas, la tarifa general de EGEDA representaría el 2% de los ingresos vinculados de los gimnasios.

Tabla 15: Cálculo del porcentaje de la tarifa general sobre los ingresos vinculados de los gimnasios y centros deportivos

| | | Gimnasio |
|--|--------------|-----------------|
| Importancia media de la presencia de televisión | [1] | 2,15 |
| Importancia relativa de la presencia de televisión respecto a Hoteles 3* | [2]=[1]/3,28 | 66% |
| Disponibilidad a pagar por la televisión en hoteles de 3* (€/habitación/día) | [3] | 8,56 |
| Disponibilidad a pagar por la televisión en hoteles de 3* (€/plaza/día) | [4]=[3]/2,1 | 4,08 |
| Ingresos vinculados (€/plaza/día) | [5]=[2]x[4] | 2,67 |
| Tarifa mensual por plaza disponible (€) | [6] | 0,78 |
| Tarifa diaria por plaza disponible (€) | [7]=[6]/30 | 0,03 |
| Porcentaje de la tarifa sobre ingresos vinculados | [7]/[5] | 1,1% |

Notas: (1) Los ingresos vinculados se refieren a la disponibilidad media a pagar por los canales básicos y los canales premium descritos en la Tabla 5. (2) De acuerdo con los resultados de la Encuesta de Ocupación Hotelera 2015 elaborada por el Instituto Nacional de Estadística la relación entre número de plazas y habitaciones es de 2,1 plazas por habitación (1.268.258 plazas hoteleras / 608.244 habitaciones en hoteles). Esta es la relación utilizada en la columna [3]

Fuente: Elaboración propia a partir de la Tabla 5 y la Figura 6.

Sección 8

Comunicación al público en establecimientos que venden aparatos de televisión (Epígrafe 2.D)

8.1 Descripción de la tarifa

Los establecimientos que vendan aparatos de televisión que realicen actos de comunicación al público de obras y grabaciones audiovisuales como los descritos en el Epígrafe 2.D del Catálogo abonarán la tarifa descrita a continuación:

Tabla 16: Tarifa mensual para establecimientos que venden aparatos de televisión¹⁰⁹

| Tarifa |
|--------|
| 200 € |

Fuente: Epígrafe 2.D del Catálogo.

El desglose de la tarifa anteriormente descrita entre precio por el uso de los derechos y precio por el servicio prestado es el siguiente: el precio por el uso de los derechos es equivalente al 90% de la tarifa mensual por plaza disponible con acceso a contenidos audiovisuales y el precio por el servicio prestado es equivalente al 10% de la tarifa mensual por plaza disponible con acceso a contenidos audiovisuales.¹¹⁰

8.2 Relación entre la tarifa general y los ingresos económicos obtenidos por el usuario por la explotación del repertorio

Con carácter general, a la hora de elegir un televisor los consumidores necesitan ver el televisor encendido para comprobar la calidad de la imagen de los aparatos. Si las

¹⁰⁹ De acuerdo con EGEDA esta tarifa aplica a los establecimientos que venden aparatos de televisión y a los establecimientos que comercializan equipos, aparatos y soportes que posibilitan la comunicación al público de obras y grabaciones audiovisuales descrita en el Epígrafe 2 del Catálogo.

¹¹⁰ Véase la Sección 2.2.4 para una explicación detallada de los porcentajes aplicables para el desglose entre precio del servicio prestado y el precio por el uso de los derechos.

televisores de un establecimiento no pueden encenderse para comprobar la calidad de la imagen, es probable que los clientes acudan a otro establecimiento cercano donde puedan comprobar la calidad de la imagen del modelo o modelos que les interesan. En este sentido, los ingresos derivados de la venta de televisores en establecimientos donde se realizan actos de comunicación al público de las obras y grabaciones audiovisuales como los descritos en el Epígrafe 2.D del Catálogo son una aproximación adecuada de los ingresos vinculados a la explotación del repertorio de EGEDA.

A nuestro mejor entender, no existe información pública sobre los ingresos derivados de las ventas de aparatos de televisión. Tampoco es posible obtener esta información a partir de las cuentas anuales de establecimientos que comercializan estos aparatos puesto que se trata de empresas que comercializan multitud de aparatos electrónicos y/o electrodomésticos (además de televisiones).

En este sentido, la tarifa general se ha calculado haciendo un supuesto sobre el número medio de aparatos vendidos mensualmente. En concreto, para definir la tarifa se ha supuesto que un establecimiento vende un promedio de cinco televisores a la semana, es decir, unos veinte televisores al mes. Este supuesto es razonable por los siguientes motivos:

- Las previsiones sobre la venta de televisores en el año 2015 eran de 3,5 millones de aparatos.¹¹¹
- De acuerdo con el Observatorio del consumo CETELEM, en el año 2015 alrededor del 58% de los electrodomésticos de Gama Marrón, entre los que se incluyen las televisiones, se adquirieron a través de grandes superficies especializadas, grandes almacenes o hipermercados.¹¹² Es decir, las ventas esperadas de televisores a través de este tipo de establecimientos en el año 2015 era de alrededor de 2 millones de aparatos.

¹¹¹ Véase Tuexperto.com, “El mercado de televisores creció un 8% en España en lo que va de año”, 20 de diciembre de 2014. Disponible en “<http://www.tuexperto.com/2014/12/20/el-mercado-de-televisores-crecio-un-8-en-espana-en-lo-que-va-de-ano/>”

¹¹² En la página 39 del estudio se proporciona información sobre el tipo de establecimientos en los que se adquirieron electrodomésticos de gama marrón en los últimos doce meses. Suponiendo que se adquirieron el mismo número de electrodomésticos en cada tipo de establecimientos, el 21% de los electrodomésticos de gama marrón se vendieron a través de grandes superficies especializadas (30/146), el 19% a través de grandes almacenes y el 18% a través de hipermercados. Cetelem, “El observatorio Cetelem 2015. Consumo España”. Disponible en http://www.elobservatoriocetelem.es/observatorio/Observatorio_Consumo_Espana_%202015.pdf.

- De acuerdo con el informe anual de ANGED en el año 2014 había 363 hipermercados, 213 grandes almacenes y 207 grandes superficies especializadas.¹¹³
- Por tanto, las ventas medias por establecimiento son, como mínimo, de 49 aparatos de televisión por semana.¹¹⁴

Asimismo, hemos calculado el precio medio de los televisores a partir de la información del Top 10 de ventas de aparatos de televisión en el establecimiento Mediamarkt. El precio medio de los televisores más vendidos en Mediamarkt es 553 euros.¹¹⁵ Por tanto, los ingresos medios mensuales por la venta de televisores son de alrededor de 11.000 euros por establecimiento.¹¹⁶

De acuerdo con estas estimaciones la tarifa general de EGEDA representa el 1,8% de los ingresos vinculados de los establecimientos que venden aparatos de televisión. En tanto que este porcentaje es inferior al 3% de los ingresos vinculados, la tarifa general por los actos de retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales como los descritos en el Epígrafe 2.D del Catálogo mantiene una relación razonable con el ingreso vinculado por la explotación del repertorio y, por tanto, cumple con los criterios de la Orden.

¹¹³ Informe Anual 2014, ANGED. Disponible en http://www.anged.es/wp-content/uploads/2015/09/informe_anual_2014.pdf.

¹¹⁴ Suponiendo que todas las grandes superficies especializadas venden televisores tenemos que: 2 millones TV / (363+213+207) / 52 semanas = 49 televisores.

¹¹⁵ De acuerdo con la información disponible en la web de Mediamarkt (www.mediamarkt.es) el día 25 de mayo de 2016, los 10 televisores más vendidos son: Samsung 48J5570 Smart TV, Quad Core, WiFi por 519€; LG 43LF590V, Full HD, 400Hz PMI, Smart TV webOS por 429€; LG 43LH5100, Full HD, USB Grabador por 339€; Samsung 55JU6470 Ultra HD, Smart TV Quad Core por 949; Sony Bravia KD55X8509C, Ultra HD 4K, Android TV por 1183€; Samsung 32J4100 HD, 100Hz PQI por 249€; Samsung 40JU6060, UHD, Smart TV, Quad Core WiFi por 519€; Samsung 28J4100, HDMI, USB, Negro por 199€; Samsung 50JU6800, UHD 4K, Smart TV, WiFi por 868€, y; LG 32LF592U, Smart TV webOS, HD por 279€.

¹¹⁶ 5 televisores a la semana x 4 semanas x 553 €/televisor = 11.060 €.

Anexo A

Referencias

Ian J. Bateman , Richard T. Carson , Brett Day , Michael Hanemann , Nick Hanley , Tannis Hett , Michael Jones-Lee , Graham Loomes (2002), *Economic Valuation With Stated Preference Techniques. A Manual*, Edward Elgar

Goett, A. A., Hudson K. y Train, K. (2000), "Customers' Choice Among Retail Energy Suppliers: The Willingness-to-Pay for Service Attributes", *The Energy Journal*, 21(4), 1-28.

Henser, D., N.Shore y Train, K. (2006), "Water Supply Security and Willingness to Pay to Avoid Drought Restrictions", *The Economic Record*, Vol. 82, No. 256, pp. 56–66.

Hole, A. R. (2007), Fitting mixed logit models by using maximum simulated likelihood , *The Stata Journal*, 7, Number 3, pp. 388-401.

Hole AR, Kolstad JR. (2012). Mixed logit estimation of willingness to pay distributions: a comparison of models in preference and WTP space using data from a health-related choice experiment. *Empirical Economics* 42: 445-469.

Louviere, J.J., T.N., Terry and R.T. Carson (2010), Discrete choice experiments are not conjoint analysis, *Journal of Choice Modelling*, 3(3), pp 57-72.McFadden (1974)

McFadden, D. (1974), "Conditional logit analysis of qualitative choice behaviour", in P. Zarembka (ed.) *Frontiers in Econometrics*, New York: Academic Press, 105-142

Thurstone, L. L. (1927), A law of comparative judgment, *Psychological Review*, 34, 273-286.

Train, K. (2009), *Discrete Choice Methods with Simulation*, Cambridge University Press, New York. Second edition.

Train KE, Weeks M. 2005. Discrete choice models in preference space and willingness-to-pay space. In: Scarpa R, Alberini A (eds) *Application of simulation methods in environmental and resource economics*. Springer, Dordrecht, pp 1-16

Zwerina, K., J. Huber, and W.F. Kuhfeld (2005), A General Method for Constructing Efficient Choice Designs, SAS Technical Papers, available at <http://support.sas.com/techsup/technote/mr2010e.pdf>

Anexo B

Autores

Dr. Alejandro Requejo

Alejandro Requejo es *Executive Vice President* en la práctica de política de competencia de Compass Lexecon en Europa. Alejandro es Doctor en economía por la Universidad Complutense de Madrid y Master en Economía y Finanzas por el Centro de Estudios Monetarios y Financieros (CEMFI) en la especialidad de Finanzas. Ha sido profesor de finanzas en el Departamento de Economía de la Empresa de la Universidad Carlos III de Madrid.

Su trabajo de consultoría se ha centrado en la aplicación de modelos de elección discreta y otras técnicas econométricas a problemas de política de competencia y de estrategia. Alejandro ha aplicado con éxito estas sofisticadas técnicas para evaluar poder de mercado, definir mercados relevantes, evaluar el impacto competitivo de fusiones, estimar daños en casos de cartel, valorar los derechos de propiedad intelectual y diseñar la política de precios óptima de servicios de Internet, telefonía móvil y televisión de pago. Alejandro ha abarcado una gran variedad de industrias, centrándose sobre todo en los sectores de las telecomunicaciones, propiedad intelectual, transporte, medios audiovisuales, tabaco, salud y medios de pago. Alejandro ha testificado en diferentes casos frente a la Comisión Nacional de Competencia, la Comisión Europea, Tribunales Mercantiles y de Primera Instancia en España, la Audiencia Nacional y Tribunales arbitrales.

Alejandro ha asesorado en los últimos años a diferentes entidades de gestión en asuntos relacionados con el análisis económico de las tarifas por los derechos de propiedad intelectual. Por ejemplo, Alejandro ha asesorado recientemente a:

- AGEDI y AIE en las negociaciones con CEHAT en el seno de la Comisión de Propiedad Intelectual (2008);
- EGEDA en las negociaciones con CEHAT en el seno de la Comisión de Propiedad Intelectual (2008);
- todas las entidades de gestión de derechos en España para la cuantificación de la remuneración por la copia privada (2008-2015);
- diversas entidades de gestión de derechos de propiedad intelectual en expedientes abiertos por la Comisión Nacional de Competencia (2004-2014);

- PPL en la valoración de la tarifa por la comunicación pública de fonogramas (SFE licence) en pubs y discotecas del Reino Unido (2011). Este trabajo ha conllevado la realización de una serie de análisis complementarios incluyendo la utilización de la metodología Choice Modelling para estimar la disponibilidad a pagar por la música en bares y discotecas. El informe de Compass Lexecon/FTI está disponible en <http://www.ppluk.com/I-Play-Music/Businesses/SFE-consultation/>.
- PRS for Music en la consulta sobre la tarifa LP (“Light and Popular”) que autoriza el uso de la música gestionada por PRS for Music en los eventos de música popular en directo. Como parte de este proceso se utilizó la metodología Choice Modelling para estimar el valor relativo de las canciones y las actuaciones en los conciertos y festivales. Los resultados del estudio realizado por Compass Lexecon/FTI están disponibles en <http://www.prsformusic.com/users/businessesandliveevents/livevenueevents/consultation/Pages/default.aspx>.

Asimismo:

- El Gobierno del Reino Unido inició una consulta pública para la reforma de la UK copyright law en la que se proponía incluir una excepción por copia privada. En este contexto, en marzo de 2014, Compass Lexecon y FTI realizaron una encuesta entre los consumidores de música para estimar cuánto estarían dispuestos a pagar por la posibilidad de hacer copias de los CDs. Los resultados de este trabajo se han presentado al Parlamento del Reino Unido (véase una referencia a este trabajo en http://www.parliament.uk/documents/lords-committees/Secondary-Legislation-Scrutiny-Committee/UK_Music_SLSC.pdf).

Alejandro ha publicado recientemente los siguientes artículos y capítulos de libros relacionados con el análisis económico de los derechos de propiedad intelectual:

- “The welfare effects of private copying levies”, a report for AEPO-ARTIS, EUROCOPYA, GESAC, IFPI, IMPALA and SAA, 2012, conjunto con Jorge Padilla y Patricia Lorenzo) disponible en http://www.gesac.org/eng/homepage_en/download/studylevies-1.pdf.
- “Sound recordings used in nightclubs and bars: a fair valuation of the licence using a discrete choice analysis”, mimeo, presentado en la “Second International conference of choice modelling”, Leeds (UK), julio 2011 (conjunto con Patricia Lorenzo, Daniel Ryan, y Andrew Wynn); el artículo está disponible en <http://www.icmconference.org.uk/index.php/icmc/ICMC2011/schedConf/presentations>.
- “La racionalidad económica de la compensación equitativa por copia privada y la determinación de tarifas equitativas por la comunicación pública de obras y grabaciones audiovisuales”, en Xavier O’Callaghan (ed.) *Los derechos de propiedad intelectual en la obra audiovisual*, Dykinson, 2011.

Patricia Lorenzo

Patricia Lorenzo es *Vice President* en la práctica de competencia de Compass Lexecon en Europa. Patricia Lorenzo obtuvo el título de Master en Economía Industrial por la Universidad Carlos III de Madrid y se licenció en Economía por la Universidad de Vigo, especializándose en Análisis Económico. Durante sus estudios en el Master en Economía Industrial sus áreas de especialización fueron la de Economía de las Telecomunicaciones y Sector Energético

Durante su período en consultoría, su trabajo se ha centrado en la aplicación de modelos de elección discreta y otras técnicas empíricas a casos de política de competencia y en el uso del análisis económico para proporcionar asesoramiento a clientes involucrados en casos de política de competencia y de valoración de daños. Su trabajo ha abarcado una gran variedad de industrias con especial atención a sectores como el audiovisual y propiedad intelectual. Patricia ha testificado en diferentes casos frente a la Comisión Europea, Tribunales Mercantiles, Audiencia Nacional y Tribunales arbitrales.

Patricia ha asesorado en los últimos años a diferentes entidades de gestión en asuntos relacionados con el análisis económico de las tarifas por los derechos de propiedad intelectual. Por ejemplo, Patricia ha asesorado recientemente a:

- todas las entidades de gestión de derechos en España para la cuantificación de la remuneración por la copia privada (2008-2015);
- diversas entidades de gestión de derechos de propiedad intelectual en expedientes abiertos por la Comisión Nacional de Competencia (2004-2014);
- PPL en la valoración de la tarifa por la comunicación pública de fonogramas (SFE licence) en pubs y discotecas del Reino Unido (2011). Este trabajo ha conllevado la realización de una serie de análisis complementarios incluyendo la utilización de la metodología Choice Modelling para estimar la disponibilidad a pagar por la música en bares y discotecas. El informe de Compass Lexecon/FTI está disponible en <http://www.ppluk.com/I-Play-Music/Businesses/SFE-consultation/>.
- PRS for Music en la consulta sobre la tarifa LP (“Light and Popular”) que autoriza el uso de la música gestionada por PRS for Music en los eventos de música popular en directo. Como parte de este proceso se utilizó la metodología Choice Modelling para estimar el valor relativo de las canciones y las actuaciones en los conciertos y festivales. Los resultados del estudio realizado por Compass Lexecon/FTI están disponibles en <http://www.prsformusic.com/users/businessesandliveevents/livevenueevents/consultation/Pages/default.aspx>.

Asimismo:

- El Gobierno del Reino Unido inició una consulta pública para la reforma de la UK copyright law en la que se proponía incluir una excepción por copia privada. En este contexto, en marzo de 2014, Compass Lexecon y FTI realizaron una encuesta entre los

consumidores de música para estimar cuánto estarían dispuestos a pagar por la posibilidad de hacer copias de los CDs. Los resultados de este trabajo se han presentado al Parlamento del Reino Unido (véase una referencia a este trabajo en http://www.parliament.uk/documents/lords-committees/Secondary-Legislation-Scrutiny-Committee/UK_Music_SLSC.pdf)

Patricia ha publicado recientemente los siguientes artículos y capítulos de libros relacionados con el análisis económico de los derechos de propiedad intelectual:

- “The welfare effects of private copying levies”, a report for AEPO-ARTIS, EUROCOPYA, GESAC, IFPI, IMPALA and SAA, 2012, (conjunto con Jorge Padilla y Alejandro Requejo) disponible en http://www.gesac.org/eng/homepage_en/download/studylevies-1.pdf.
- “Sound recordings used in nightclubs and bars: a fair valuation of the licence using a discrete choice analysis”, mimeo, presentado en la “Second International conference of choice modelling”, Leeds (UK), julio 2011 (conjunto con Patricia Lorenzo, Daniel Ryan, y Andrew Wynn); el artículo está disponible en <http://www.icmconference.org.uk/index.php/icmc/ICMC2011/schedConf/presentations>.

La metodología choice modelling

C.1 Introducción

En el Informe de LECG y en el Estudio del 2016 se utiliza la metodología *choice modelling* para estimar cuánto están dispuestos a pagar los clientes de los hoteles por los canales de televisión y por los servicios ofrecidos a través de la televisión en la habitación del hotel. En este anexo se describe en qué consiste la metodología *choice modelling*, una breve revisión de la literatura académica y algunos ejemplos de la utilización de esta metodología ante autoridades en materia de propiedad intelectual.

C.2 La metodología choice modelling

La metodología *choice modelling* (o *discrete choice experiments*, en adelante “DCEs”) permite estimar cuánto están dispuestos a pagar los individuos por los atributos o características de un determinado producto o servicio. Esta metodología es especialmente útil y ha sido ampliamente utilizada en la práctica para estimar las preferencias de los consumidores por bienes o servicios que no existen en el mercado.

Esta metodología utiliza información sobre las decisiones realizadas por los individuos y sobre los factores que pueden afectar dichas decisiones. Esta información se obtiene normalmente a partir de encuestas que simulan el proceso de decisión realizado por los individuos:

- Las decisiones de compra de los individuos consisten en la elección de un producto o un servicio entre un conjunto de productos o servicios disponibles. Por ejemplo, cada habitación de hotel, definida en este caso por atributos como el tipo de contenidos y servicios ofrecidos a través de la televisión y el precio de la habitación, constituye una alternativa de compra diferente.
- La encuesta simula el proceso de elección que realizan los individuos: se presenta a los encuestados una serie de alternativas (por ejemplo, diferentes habitaciones de hotel), cada una descrita por una combinación diferente de atributos (por ejemplo, diferentes

canales de televisión a diferentes precios) y se les pide que seleccionen su alternativa preferida.¹¹⁷

La metodología *choice modelling* es consistente con la teoría económica de la demanda porque se basa en la “*random utility theory*” que proporciona una explicación a las decisiones adoptadas por los individuos.¹¹⁸ Esta teoría supone que los consumidores eligen la alternativa, entre un conjunto finito de alternativas, que maximiza su utilidad. Siguiendo a Train (2009), la utilidad que el individuo n obtiene de la alternativa j se especifica de la siguiente manera:

$$U_{nj} = \beta_n x_{nj} + \varepsilon_{nj}$$

dónde:

- x_{nj} son las variables observadas (por ejemplo, los tipos de canales ofrecidos a través de la televisión incluidos en la habitación, el precio de la habitación, etc.) en la alternativa j por el individuo n ;
- β_n es el vector de coeficientes de estas variables para el individuo n que representa las preferencias de ese individuo; y
- ε_{nj} es un término de error aleatorio que se distribuye como iid “extreme value”.

En los modelos *mixed logit* (como los utilizados en el Informe de LECG y en el Estudio 2016), los coeficientes β_n varían entre los individuos de la población con función de densidad $f(\beta)$, que es una función de los parámetros θ que representan, por ejemplo, la media y la covarianza de los coeficientes en la población. A diferencia del modelo *logit* estándar, los modelos *mixed logit* permiten una especificación flexible para representar la distribución de las preferencias en la población y, por tanto, para tener en cuenta la heterogeneidad existente en las preferencias entre individuos y para permitir patrones de sustitución sin restricciones (relajando por tanto el supuesto de Independencia de Alternativas Irrelevantes). Los modelos *mixed logit* requieren especificar una función de distribución para cada uno de los coeficientes de la función de utilidad que se suponen aleatorios.¹¹⁹ En la mayoría de las aplicaciones, estas distribuciones son normales o log-

¹¹⁷ En la página 19 del Informe de LECG se muestra un ejemplo de las alternativas mostradas a los encuestados.

¹¹⁸ Esta teoría fue inicialmente propuesta por Thurstone (1927) y desarrollada posteriormente por McFadden (1974).

¹¹⁹ Algunos de los coeficientes pueden ser fijos.

normales (esta última es especialmente útil cuando el signo del coeficiente es el mismo para todos los individuos).¹²⁰

La disponibilidad media a pagar por una determinada variable se calcula como el cociente entre el coeficiente estimado para esa variable y el coeficiente estimado de la variable monetaria (como el precio).

C.3 Revisión de la literatura académica sobre las metodologías existentes para estimar la disponibilidad a pagar de los consumidores

Para la *Competition Commission* (“CC”), antigua autoridad de competencia británica,¹²¹ un área fundamental del análisis de competencia es la evaluación de las reacciones de los consumidores ante cambios en los servicios a los que tienen acceso y, en particular, ante cambios en los atributos de dichos servicios. La CC utiliza de manera regular las encuestas en sus investigaciones y, por ello, encargó a la empresa Accent la realización de un estudio en el que se revisan las diferentes metodologías disponibles en la literatura para estimar la disponibilidad a pagar de los individuos (valor económico) por los atributos de los bienes o servicios.¹²² Según este estudio, existen dos tipos de métodos disponibles para estimar la disponibilidad a pagar de los individuos:

- a. Métodos de preferencias reveladas (*Revealed Preference*, “RP”) que utilizan datos sobre el comportamiento real de los individuos para inferir sus preferencias por los bienes y atributos.
- b. Métodos de preferencias declaradas (*Stated Preference*, “SP”) que utilizan datos procedentes de encuestas y se emplean en aquellas situaciones en las que no es posible inferir las preferencias de los consumidores a partir del comportamiento real de los individuos. Según el informe de Accent:

“In some cases, however, the behaviour that is of interest to the analyst may not be observable or currently available. In such cases it is necessary to make judgements about potential impacts in the absence of real-world evidence on how individual consumers may respond. Stated

¹²⁰ Véase, por ejemplo, Goett et al. (2000).

¹²¹ Desde el 1 de abril de 2014 las funciones de la CC han sido transferidas a la Competition and Market Authority (CMA).

¹²² Véase el informe de Accent (2010), “Review of Stated Preference and Willingness to Pay”, preparado para la Competition Commission. Disponible en http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.competition-commission.org.uk/our_role/analysis/summary_and_report_combined.pdf.

preference (SP) methods allow examination of such hypothetical situations.¹²³ [Subrayado añadido]

Así lo reconocen también los manuales existentes sobre valoración económica:

“SP techniques become necessary when *the WTP* [Willingness to Pay] information that *is needed cannot be inferred from markets*”¹²⁴
[Subrayado añadido]

En definitiva, en aquellos casos en los que no exista información sobre el comportamiento real de los individuos que permita inferir sus preferencias, el único método disponible es la aplicación de los métodos SP a través de la realización de encuestas. En todos estos casos, por definición, algunas de las combinaciones de atributos que se incluyen en las encuestas no existen en el mercado, lo que no resta validez a las conclusiones de las estimaciones que se obtienen a partir de estos métodos.

En el caso de la televisión en la habitación de un hotel, la mayoría de los hoteles de 3, 4 y 5 categorías ofrecen televisión en sus habitaciones y, por tanto, no se dispone de información sobre el comportamiento de los individuos ante la oferta de habitaciones sin televisión, lo que imposibilita la aplicación de métodos de preferencias reveladas (RP). En estas situaciones, la única metodología disponible para estimar la disponibilidad a pagar por la televisión en la habitación del hotel es el método de preferencias declaradas (SP) y la consiguiente utilización de encuestas.

Dentro de los métodos SP podemos encontrar diferentes metodologías para estimar la disponibilidad a pagar de los individuos. En la Figura 7 se muestran las metodologías SP existentes tal y como se clasifican en el informe de Accent. Entre todos los métodos disponibles, hay un cierto consenso en la literatura que las “*Choice modelling techniques*” son las metodologías más adecuadas para estimar la disponibilidad a pagar por un determinado atributo de un bien (como en el caso de la televisión en la habitación del hotel). Así, en el informe de Accent se asegura que:

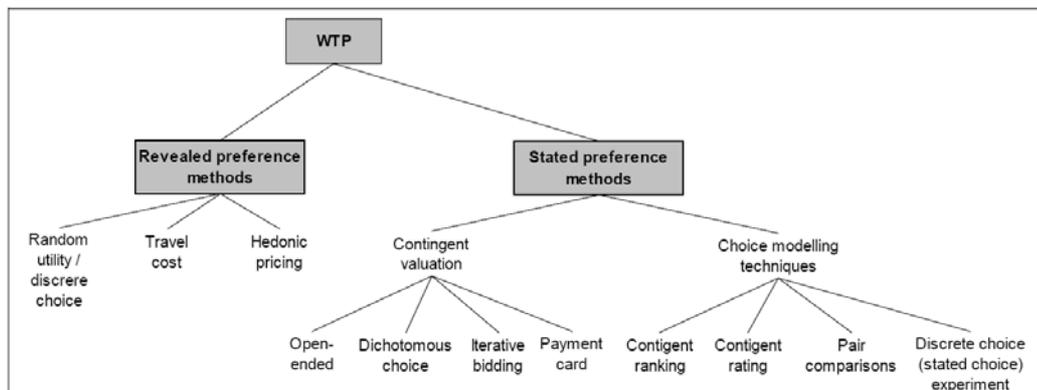
“Both approaches [contingent valuation and choice modelling] have their merits but choice modelling approaches appear to be in the ascendancy as they provide a more direct route to the valuation of the characteristics or attributes of a good, and of marginal changes in these characteristics, rather than the value of the good as a whole. This may be of particular importance in management decisions, project appraisals and policy appraisals where the decision is sometimes based on changes in the levels that these attributes take. For example, changes in the availability

¹²³ Véase la página ii del informe de Accent (2010), op. Cit.

¹²⁴ Véase la página 21 de Ian J. Bateman et al (2002).

of services may require users to travel farther and use another service with different level of quality and price characteristics”¹²⁵

Figura 7. Métodos para estimar la disponibilidad a pagar (WTP)



Fuente: Figura E1 del informe de Accent (2010).

Asimismo, dentro de las diferentes técnicas de *choice modelling* la literatura más reciente apunta a que los *Discrete Choice Experiments* (“DCEs”, metodología empleada en el Informe de LECG y en el Estudio de 2016)¹²⁶ es una metodología mucho más adecuada que el tradicional *Conjoint Analysis* (que incluye el *contingent ranking*, *contingent rating* y el *pair comparisons*) para ser utilizada en economía aplicada. En particular, Louviere, Terry y Carson (2010) llegan a la siguiente conclusión tras analizar las diferencias entre DCE y la metodología *Conjoint Analysis* “CA”):

“We briefly review and discuss traditional conjoint analysis (CA) and discrete choice experiments (DCEs), widely used stated preference elicitation methods in several disciplines. We pay particular attention to the origins and basis of CA, and show that it is generally inconsistent with economic demand theory, and is subject to several logical inconsistencies that make it unsuitable for use in applied economics, particularly welfare and policy assessment. We contrast this with DCEs that have a long-standing, well-tested theoretical basis in random utility theory, and we show why and how DCEs are more general and consistent with economic demand theory.”¹²⁷ [Subrayado añadido]

Por consiguiente, de acuerdo con la reciente literatura académica, ante la ausencia de información detallada sobre la oferta de habitaciones de hotel sin televisión en el mercado

¹²⁵ Véase la página iii del informe de Accent (2010).

¹²⁶ Para una descripción de la metodología DCE véase Train, K. (2009).

¹²⁷ Louviere, et al (2010).

español, la metodología adecuada para estimar la disponibilidad a pagar por la televisión en la habitación de un hotel es la metodología *choice modelling* empleada tanto en el Informe de LECG como en el Estudio de 2016.

C.4 Algunos ejemplos de la utilización de la metodología *choice modelling* en la literatura académica

Tal y como ya adelantábamos en la Sección 4.2.1, la metodología *choice modelling* ha sido ampliamente utilizada en la literatura académica para estudiar el comportamiento de los consumidores en sectores muy diferentes, entre los que se incluye la propiedad intelectual e industrial, el transporte, la energía, los medios de pago, la televisión de pago, medioambiente, medicina, etc.¹²⁸ Asimismo, en septiembre de 2008, se lanzó una nueva revista académica titulada “*Journal of Choice Modelling*” que pretende promover el intercambio de ideas, técnicas y aplicaciones relacionadas con la aplicación de esta metodología.¹²⁹

A efectos ilustrativos, en esta sección describimos dos ejemplos de esta literatura en la que la metodología *choice modelling* ha sido empleada para estimar la disponibilidad a pagar de los individuos por determinados atributos que no existen en el mercado.

Ejemplo 1: Estimación de la disponibilidad a pagar de los consumidores por las diferentes características de un contrato de suministro de electricidad

Goett, Hudson y Train (2000) utilizan la metodología *choice modelling* para estimar la disponibilidad a pagar de los consumidores en Estados Unidos por determinadas características que podrían ser incluidas en los contratos de suministro de electricidad tras la liberalización del mercado. Es decir, el objetivo de este artículo es la estimación de la disponibilidad a pagar por atributos que no existían en la oferta real de los consumidores cuando se realiza la encuesta. Según el artículo:

“We examine small/medium commercial and industrial customers’ choices among energy suppliers in conjoint-type experiments. The distribution of customers’ willingness to pay is coefficiented for more than 40 attributes of suppliers, including sign-up bonuses, amount and type of renewables, billing options, bundling with other services, reductions in voltage fluctuations, and charitable contributions. These coefficients provide guidance for suppliers in designing service options and to

¹²⁸ Véanse, por ejemplo, las referencias incluidas en el informe de Accent (2010) o en el manual de Train, K. (2009).

¹²⁹ Para más información véase <http://www.journals.elsevier.com/journal-of-choice-modelling>.

economists in anticipating the services that will be offered in competitive energy markets.¹³⁰ [Subrayado añadido]

Es decir, para estos autores la metodología *choice modelling* es perfectamente válida para inferir la disponibilidad a pagar por atributos de los contratos de suministro de electricidad que no han sido ofrecidos a los consumidores en el mercado. A continuación extraemos algunas citas del artículo que corroboran esta conclusión:

“These experiments have the advantage of being able to include service attributes that have not been offered in real-world markets, or have not varied sufficiently in markets to allow estimation.”¹³¹

“In particular, we examine customers’ preferences for more than 40 potential service attributes, ranging from the extent of voltage fluctuations to whether the supplier contributes a portion of its profits to local charities. [...] We estimate the distribution of preferences among these customers, and their willingness to pay for the various attributes. The results provide guidance to economists and regulators in anticipating and interpreting market outcomes as well as in establishing and administering market rules that serve to enhance the welfare (i.e., satisfy the preferences) of customers. The information can also assist suppliers in designing service offerings.”¹³² [Subrayado añadido]

Ejemplo 2: Estimación de la disponibilidad a pagar de los consumidores por las diferentes características de un contrato de suministro de agua

Otro ejemplo de aplicación de la metodología *choice modelling* para estimar la disponibilidad a pagar de atributos inexistentes en el mercado es el artículo de Henser, Shore and Train (2006). Estos autores utilizan la metodología *choice modelling* para estimar lo que los individuos estarían dispuestos a pagar para evitar los cortes de agua en épocas de sequía. Antes de realizar la encuesta, ninguno de los individuos entrevistados se había enfrentado anteriormente a una decisión similar sin que, como en el ejemplo anterior, ello invalide los resultados obtenidos. A continuación extraemos algunas citas del artículo que muestran esta conclusión:

“A growing gap in knowledge to support the difficulty for regulators and service providers in putting forward expenditure proposals is to know the extent to which customers are willing to pay higher prices to experience

¹³⁰ Véase la página 1 de Goett et al (2000).

¹³¹ Véase la página 2 de Goett et al (2000).

¹³² Véase la página 3 de Goett et al (2000).

improvements in quality and which aspects of service quality customers would most like to see improved.¹³³ [Subrayado añadido]

*“This paper studies Canberra households’ and businesses’ willingness to pay (WTP) to avoid drought water restrictions, using stated choice experiments. We find that customers evidence a lack of WTP to avoid most types of drought-induced restrictions. Respondents appear unwilling to pay to avoid low-level restrictions at all and to avoid higher levels of restrictions that are not in place every day. Given the option of watering on alternative days, customers appear willing to adjust their watering schedules compared with paying higher water bills and appear willing to tolerate high-level restrictions for limited periods each year, compared with higher water bills.”*¹³⁴ [Subrayado añadido]

C.5 Algunos ejemplos de la utilización de la metodología *choice modelling* ante autoridades en materia de propiedad intelectual

En el contexto de la valoración de los derechos de propiedad intelectual, la metodología *choice modelling* ha sido utilizada como prueba frente a las autoridades de competencia y frente a los tribunales de justicia. Algunas de las sentencias y asuntos en materia de propiedad intelectual en las que se ha utilizado la metodología *choice modelling* para estimar la disponibilidad a pagar por las obras protegidas como base para determinar las tarifas de las entidades de gestión incluyen:

- En el año 2007 el *Copyright Tribunal* de Australia, sobre la base de nueva evidencia presentada sobre el valor económico de los fonogramas, decidió revisar al alza por la comunicación pública de fonogramas en discotecas y fiestas de baile las tarifas de *Phonographic Performance Company of Australia Limited (PPCA)*, la entidad que gestiona los derechos de los productores y artistas musicales.¹³⁵ Entre la evidencia presentada se incluyeron varios estudios que utilizaban la metodología *choice modelling* para estimar la disponibilidad a pagar de los usuarios por los fonogramas en estos establecimientos y eventos. Las nuevas tarifas supusieron un incremento del 1300% respecto a las tarifas existentes.
- La entidad que gestiona los derechos de comunicación pública de fonogramas de los artistas en el Reino Unido (PPL) abrió un proceso de consulta para revisar las tarifas por la utilización de música grabada en las discotecas y en los pubs. Como parte de esta

¹³³ Véase la página 57 de Henser, Shore and Train (2006).

¹³⁴ Véase la página 56 de Henser, Shore and Train (2006).

¹³⁵ Véase la decisión: *Phonographic Performance Company of Australia Limited (ACN 000 680 704) under section 154(1) of the Copyright Act 1968 (Cth) (2007)*. Disponible en http://www.pc.gov.au/data/assets/pdf_file/0006/194649/sub062-intellectual-property-attachment.pdf.

revisión PPL encargó a la consultora *FTI Consulting* la realización de un *choice modelling* para estimar la disponibilidad a pagar por la utilización de la música grabada en bares y discotecas.¹³⁶

- La entidad que gestiona los derechos de autores, compositores y editores musicales en Reino Unido (PRS) ha abierto un proceso de consulta en el año 2015 para revisar las tarifas aplicables a eventos con música popular en directo tales como conciertos o festivales (popular music concerts, Tariff LP). Esta entidad encargó a las consultoras *FTI Consulting* y *Compass Lexecon* la realización de un *choice modelling* para estimar la contribución relativa de los autores en conciertos y festivales.¹³⁷

¹³⁶ Los resultados de este estudio están disponibles públicamente en <http://www.ppluk.com/Documents/Consultations/FTI%20Presentation.ppt>.

¹³⁷ Los resultados del estudio están disponibles en <http://www.prsformusic.com/SiteCollectionDocuments/PPS%20Customer%20Consultation/tariff-lp-consultation/choice-modelling-technical-details.pdf>.

Anexo D

El Estudio de 2016

D.1 Introducción

Como se explicó anteriormente, en el Informe de LECG de 2010 se utilizó la metodología *choice modelling* para estimar la disponibilidad a pagar de los consumidores por la presencia de la televisión en las habitaciones de los hoteles en 11 países europeos entre los que se incluía España.¹³⁸

En abril de 2016 Compass Lexecon realizó un análisis similar para estimar las preferencias de los usuarios de hotel españoles cuando se alojan en hoteles en España. El objetivo de este estudio es evaluar si la disponibilidad a pagar por la televisión en la habitación del hotel estimada en el Informe de LECG es una estimación conservadora de lo que los usuarios de hoteles en España están dispuestos a pagar en la actualidad.

Los resultados del Estudio del 2016 indican precisamente que la disponibilidad a pagar por la televisión del hotel de los usuarios españoles ha aumentado con respecto a las estimaciones de 2010 y, por tanto, validan la utilización de los resultados del Informe de LECG como una estimación conservadora de los ingresos de los hoteles vinculados a la explotación del repertorio de EGEDA.

D.2 Descripción de la encuesta

En abril de 2016, EGEDA encargó a una empresa de estudios de mercado la realización de una encuesta online a usuarios de hoteles en España. En particular, se entrevistaron a 500 personas que se habían alojado en algún hotel en los doce meses anteriores a la fecha en la que se hizo la encuesta.¹³⁹

¹³⁸ Véase el Anexo G.

¹³⁹ Compass Lexecon preparó el cuestionario y la empresa encargada de realizar el estudio fue “Código 9 Investigación”.

El diseño de la encuesta realizada en el Estudio de 2016 se basa en el diseño de la encuesta utilizada en el Informe de LECG. En particular, la encuesta incluye dos elementos:¹⁴⁰

- Cuestionario inicial: en el cuestionario se incluían una serie de preguntas sobre la experiencia de los entrevistados cuando se alojan en hoteles.
- Ejercicio de elección: como parte de la encuesta se mostraron a los entrevistados una serie de tarjetas que describían varias alternativas de hoteles y se pedía a los entrevistados que eligiesen la alternativa preferida. En el diseño de las tarjetas se incluían diferentes atributos sobre la presencia de televisión y la oferta de contenidos a través de la televisión. En concreto, se incluyeron los siguientes atributos: canales básicos, canales premium, servicio de Pago Por Visión y otros servicios (tales como, información sobre facturación, etc.).¹⁴¹

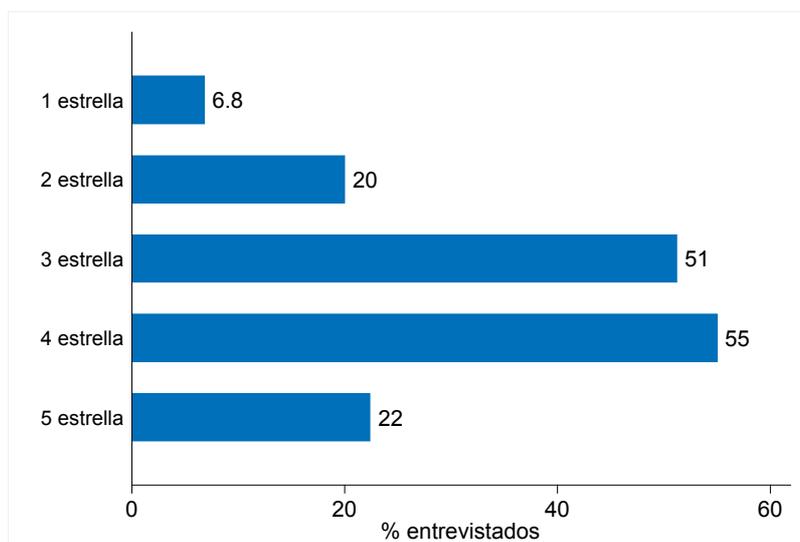
Los principales resultados del cuestionario inicial son los siguientes:

- Más 50% de los entrevistados se alojaron en hoteles de tres y cuatro estrellas en el último año. Tan solo el 6,8% de los entrevistados se alojaron en hoteles de una estrella y alrededor el 20% de los entrevistados se alojaron en hoteles de dos y cinco estrellas.

¹⁴⁰ En el Anexo H se incluye el cuestionario utilizado. La encuesta de hoteles se lanzó simultáneamente con la encuesta de bares y restaurantes descrita en la sección 6.2. El cuestionario incluye una serie de preguntas iniciales sobre las características de los entrevistados (preguntas a, b, c y d) y sobre si acudió en los últimos doce meses a hoteles, bares o restaurantes (preguntas e, f y g). En función de la respuesta a estas preguntas cada entrevistado se asignó a un solo bloque del cuestionario (bloque de hoteles, bloque de bares o bloque de restaurantes).

¹⁴¹ En el cuestionario se explica a los encuestados en qué consiste cada uno de estos atributos y cómo han de realizar el ejercicio de elección.

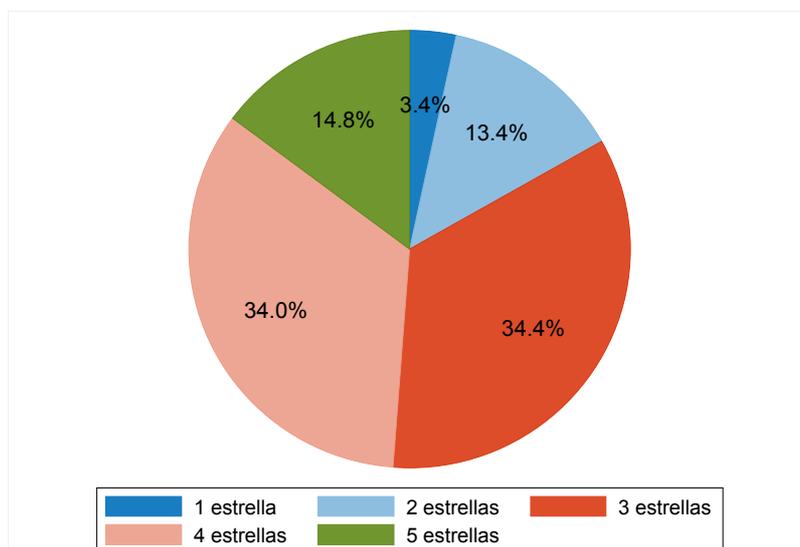
Figura 8: ¿Cuáles son las categorías de hoteles en las que te has alojado en los últimos doce meses?



Notas: Respuestas a la pregunta i del cuestionario (respuesta múltiple). Muestra=500 respuestas.
Fuente: Compass Lexecon basado en los resultados de la encuesta de hoteles incluida en el Anexo H.

- Si tenemos en cuenta la categoría a la que acuden con mayor frecuencia, las categorías de tres y cuatro estrellas son las categorías más populares: alrededor del 34% de los entrevistados se aloja normalmente en cada una de estas categorías. La categoría de una estrella es la menos frecuente.

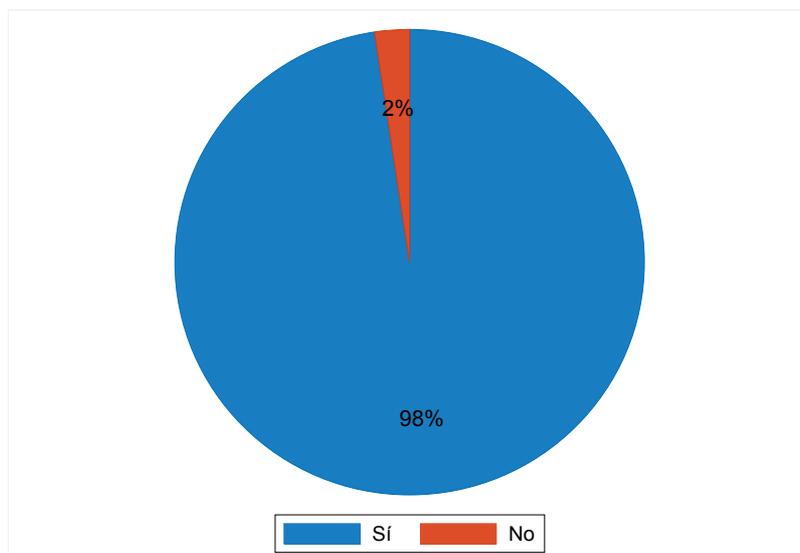
Figura 9: ¿Cuál es la categoría más frecuente?



Notas: Respuestas a la pregunta j del cuestionario. Muestra=500 respuestas.
Fuente: Compass Lexecon basado en los resultados de la encuesta de hoteles incluida en el Anexo H.

- La mayoría de los establecimientos hoteleros tienen televisión en las habitaciones: el 98% de los entrevistados indicó que la última vez que se alojó en un hotel había televisión en la habitación.

Figura 10: ¿Tenía televisión la habitación?

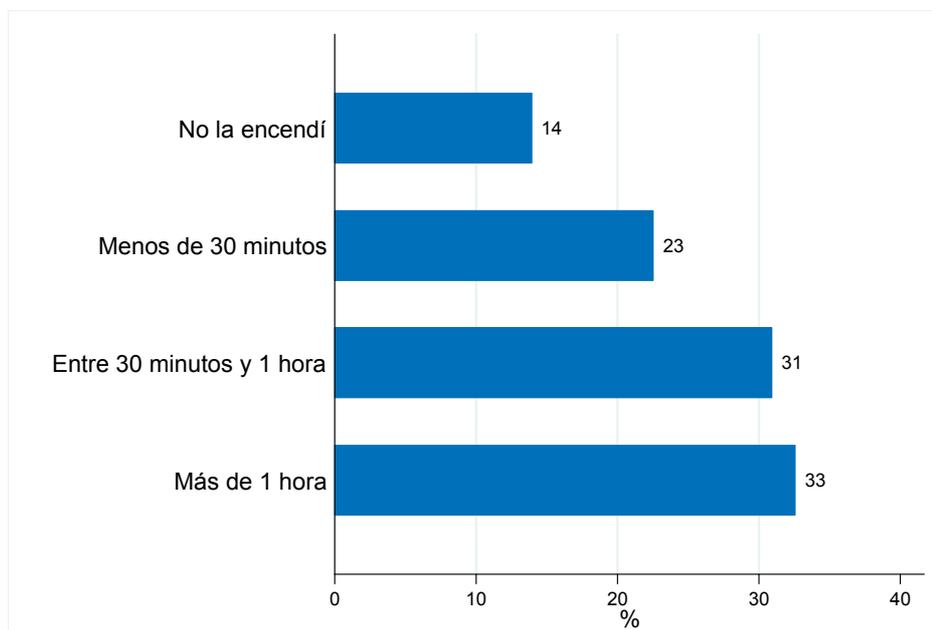


Notas: Respuestas a la pregunta s del cuestionario. Muestra=500 respuestas.

Fuente: Compass Lexecon basado en los resultados de la encuesta de hoteles incluida en el Anexo H.

- El 86% de los entrevistados encendió la televisión (488 entrevistados). De entre los que encendieron la televisión, alrededor del 74% de los entrevistados encendieron la televisión durante más de media hora.¹⁴²

Figura 11: Aproximadamente ¿cuánto tiempo tuvo encendida la televisión?



Notas: Respuestas a la pregunta t del cuestionario. Muestra=488 respuestas.

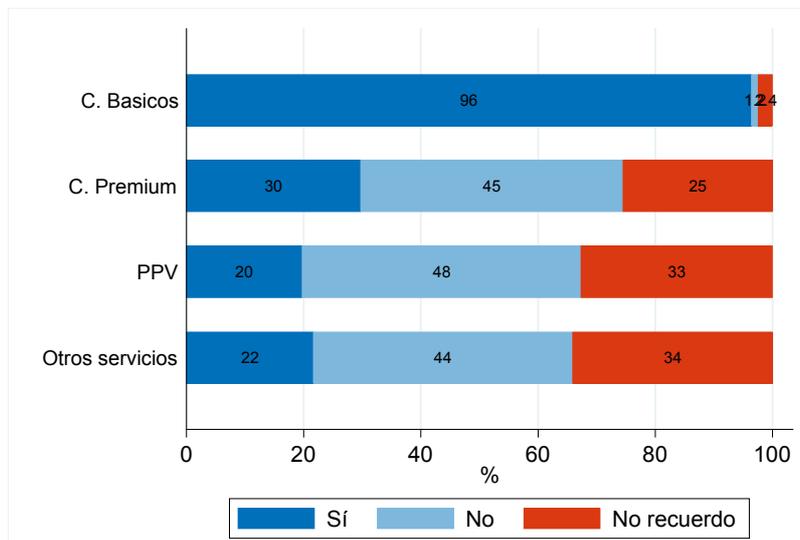
¹⁴²

$74\% = (31+33)/(31+33+23)$

Fuente: Compass Lexecon basado en los resultados de la encuesta de hoteles incluida en el Anexo H.

- En lo que respecta al tipo de contenidos y servicios ofrecidos a través de la televisión, la mayoría de los entrevistados indican que los canales básicos están disponibles en la los establecimientos hoteleros (96%). El resto de contenidos y servicios estaban disponibles en una proporción de establecimientos muy inferior. En concreto: tan solo el 30% de los entrevistados recuerda que los canales premium estuvieran disponibles en la televisión del hotel y alrededor del 20% de los entrevistados recuerda que los canales de pago por visión y otro tipo de servicios estaban disponibles a través de la televisión del hotel.

Figura 12: ¿Cuáles de los siguientes tipos de contenidos estaban disponibles a través de la televisión de la habitación?



Notas: Respuestas a la pregunta u del cuestionario. Muestra=420 respuestas. Los diferentes contenidos se han definido de la siguiente manera: canales básicos (La 1, La 2, Antena 3, Cuatro, Telecinco, La Sexta, etc.);canales premium (FOX, AXN, TNT, Canal Hollywood, Canal + Liga); servicio de Pago por visión (Televisión a la carta); otros servicios, tales como información de facturación, sobre horarios y menú de la cafetería o restaurante, etc.

Fuente: Compass Lexecon basado en los resultados de la encuesta de hoteles incluida en el Anexo H.

D.3 El modelo mixed logit utilizado para estimar la disponibilidad a pagar

En el Informe de LECG se estimó la siguiente función de utilidad:

$$U_{nj} = \beta_n^{Basic} Basic_{nj} + \beta_n^{Premium} Premium_{nj} + \beta_n^{PPV} PPV_{nj} + \beta_n^{Other} Other_{nj} + \beta_n^{ALL} ALL_{nj} + \beta_n^{Price} Price_{nj} + \beta_n^{None} None_{nj} + \varepsilon_{nj}$$

dónde:

- $Basic_{nj}$ es igual a 1 si la alternativa j mostrada al individuo n tiene canales básicos pero no tiene los cuatro atributos simultáneamente (canales básicos, canales premium, pago por visión y otros servicios);

- $Premium_{nj}$ es igual a 1 si la alternativa j mostrada al individuo n tiene canales premium pero no tiene los cuatro atributos simultáneamente (canales básicos, canales premium, pago por visión y otros servicios);
- PPV_{nj} es igual a 1 si la alternativa j mostrada al individuo n tiene pago por visión pero no tiene los cuatro atributos simultáneamente (canales básicos, canales premium, pago por visión y otros servicios);
- $Other_{nj}$ es igual a 1 si la alternativa j mostrada al individuo n tiene otros servicios pero no tiene los cuatro atributos simultáneamente (canales básicos, canales premium, pago por visión y otros servicios);
- ALL_{nj} es igual a 1 si la alternativa j mostrada al individuo n tiene los cuatro atributos simultáneamente (canales básicos, canales premium, pago por visión y otros servicios);
- $Price_{nj}$ denota el precio de la habitación de la alternativa j mostrada al individuo n ;
- $None_{nj}$ es igual a 1 si la alternativa j mostrada al individuo n representa la alternativa por la que los individuos pueden elegir no quedarse con ninguna de las alternativas mostradas (“No elegiría ninguna de estas habitaciones”).
- ε_{nj} es un término de error aleatorio que se distribuye como iid “extreme value”.

En el Informe de LECG se estimó directamente esta función de utilidad como un *mixed logit*¹⁴³ suponiendo que (i) los coeficientes relativos a los contenidos ofrecidos a la televisión se distribuían como una log-normal (es decir, se supuso que todos eran mayores o iguales a cero) y (ii) el coeficiente del precio y de la opción “None” eran coeficientes fijos. El cálculo de la disponibilidad a pagar por cada una de las variables en el modelo se realizó de la siguiente manera:

- Para cada uno de los atributos individuales (Basic, Premium, PPV y Other) la disponibilidad a pagar se calculó como el cociente entre su coeficiente y el coeficiente de la variable precio.
- La disponibilidad a pagar del atributo *ALL* se calculó como el mínimo de (i) la disponibilidad a pagar del atributo *ALL* y (ii) la suma de las disponibilidades a pagar de los cuatro atributos individuales calculados anteriormente. En aquellos casos en los que el mínimo era la disponibilidad a pagar del atributo *ALL*, se recalcularon las disponibilidades a pagar de los atributos individuales de manera que su suma no fuera superior a la disponibilidad a pagar del atributo *ALL* (repartiendo la disponibilidad a pagar del atributo *ALL* entre los cuatro atributos individuales utilizando como peso las

143

Los modelos mixed logit se estimaron utilizando el comando “mixlogit” (del software Stata) escrito por Hole (2007).

disponibilidades a pagar individuales calculadas anteriormente). De esta forma se utilizaba una aproximación conservadora en la medida que se estaba teniendo en cuenta que los individuos pueden estar dispuestos a pagar más por un atributo sólo que por ese mismo atributo como parte de un paquete.

La función de utilidad estimada en el Informe de LECG se conoce como “modelo en el espacio de las preferencias” (o “*models in preference space*” en su denominación anglosajona). En estos modelos se estiman directamente los coeficientes de la función de utilidad y la disponibilidad a pagar por los diferentes atributos se calcula a partir de dichos coeficientes. De acuerdo con la literatura reciente, la función de utilidad puede ser transformada para estimar directamente la disponibilidad a pagar por los atributos. Es lo que se conoce como el “modelo en el espacio de la disponibilidad a pagar” (o “*models in WTP space*” en su denominación anglosajona). La literatura reciente concluye que la utilización de estos modelos permite obtener estimaciones más precisas y conservadoras de la disponibilidad a pagar.¹⁴⁴

En el Estudio de 2016 hemos utilizado la función de utilidad del Informe de LECG y hemos estimado la disponibilidad a pagar por los diferentes contenidos y servicios ofrecidos a través de la televisión en la habitación del hotel utilizando un “modelo en el espacio de la disponibilidad a pagar”.¹⁴⁵

En la Tabla 17 se describen los resultados de la estimación del “modelo en el espacio de la disponibilidad a pagar” para diferentes categorías hoteleras¹⁴⁶ donde para cada atributo se muestra el coeficiente estimado (disponibilidad a pagar por el atributo en euros) y su error estándar. En la Tabla 18 se muestra la estimación de la disponibilidad a pagar por los canales básicos y los canales premium a partir de estos resultados y teniendo en cuenta que los individuos pueden estar dispuestos a pagar más por un atributo sólo que por ese mismo atributo como parte de un paquete. Estos resultados indican que:

- Los encuestados españoles están dispuestos a pagar por disponer de televisión en la habitación de un hotel y, en particular, por disponer de canales básicos y de canales premium.

¹⁴⁴ Véase Hole et al. (2012) y Train et al. (2005).

¹⁴⁵ El comando de Stata que permite estimar un modelo *mixed logit* en WTP es “*mixlogitwtp*” y fue desarrollado recientemente por Arne Risa Hole.

¹⁴⁶ No mostramos los resultados para la sub-muestra de hoteles de 5 estrellas porque consideramos que no son robustos al ser la muestra menor que para otras categorías (74 individuos). En cualquier caso, nuestros resultados muestran que los usuarios de hoteles de 5 estrellas son muy inelásticos al precio y, por tanto, están dispuestos a pagar una elevada cantidad por la habitación y por la presencia de la televisión en la habitación. Estos resultados también confirman que las estimaciones de LECG de 2010 para la categoría de 5 estrellas son conservadoras.

- Los individuos apenas están dispuestos a pagar por el pago por visión o por otros servicios.
- Las estimaciones obtenidas por LECG en 2010 son conservadoras (véase la Tabla 5).

Tabla 17: Estimación del “modelo en el espacio de la disponibilidad a pagar” para España (2016)

| Variables | Parámetro | 1 y 2 estrellas | 3 estrellas | 4 estrellas |
|---|----------------|-----------------|-------------|-------------|
| Canales básicos | Coeficiente | 8,181*** | 13,060*** | 16,006*** |
| | Error estándar | [1,522] | [1,715] | [2,129] |
| Canales premium | Coeficiente | 5,958** | 3,133 | 8,464*** |
| | Error estándar | [2,719] | [2,223] | [1,942] |
| Pago por visión | Coeficiente | 3,357* | 1,576 | -1,283 |
| | Error estándar | [1,749] | [2,147] | [2,289] |
| Otros servicios | Coeficiente | -4,951*** | 0,568 | 5,703*** |
| | Error estándar | [1,695] | [1,789] | [1,923] |
| Canales básicos, canales premium, pago por visión y otros servicios | Coeficiente | 9,083*** | 13,750*** | 22,249*** |
| | Error estándar | [1,618] | [1,879] | [5,719] |
| No elegiría ninguna de estas habitaciones | Coeficiente | -48,485*** | -72,245*** | -88,803*** |
| | Error estándar | [3,160] | [3,391] | [4,470] |
| Precio | Mediana | -0,170*** | -0,097*** | -0,061*** |
| | Error estándar | [0,041] | [0,014] | [0,008] |
| Número de observaciones | | 1680 | 3440 | 3400 |
| Log likelihood | | -261,6 | -534,2 | -619 |

Notas: *, **, *** indican que los parámetros estimados son estadísticamente significativos a un nivel de confianza del 90%, 95% y 99%, respectivamente. Errores estándar robustos entre corchetes. El precio se distribuye como una log-normal. El resto de coeficientes se han supuesto fijos y reflejan directamente la disponibilidad a pagar en euros por habitación y día.

Fuente: Compass Lexecon.

Tabla 18: Estimación de la disponibilidad a pagar por los canales básicos y los canales premium

| €/habitación/día | 1 y 2 estrellas | 3 estrellas | 4 estrellas |
|------------------|-----------------|-------------|-------------|
| Canales básicos | 4,2 | 9,8 | 11,8 |
| Canales premium | 3,1 | 2,3 | 6,2 |
| Total | 7,3 | 12,1 | 18,0 |

Notas: Las disponibilidades a pagar se han calculado repartiendo la disponibilidad a pagar del atributo “ALL” (Canales básicos, canales premium, pago por visión y otros servicios) de la Tabla 17 entre los cuatro atributos individuales utilizando como peso las disponibilidades a pagar individuales de la Tabla 17.

Fuente: Compass Lexecon.

Anexo E

Catálogo de tarifas generales de EGEDA



Catálogo de tarifas generales de los derechos exclusivos y de los derechos de remuneración de gestión colectiva obligatoria, administrados por:

**ENTIDAD DE GESTIÓN DE DERECHOS
DE LOS PRODUCTORES AUDIOVISUALES
(EGEDA)**

2016

A) Introducción:

La Entidad de Gestión de Derechos de los Productores Audiovisuales (EGEDA), fue autorizada por Orden del Ministerio de Cultura de 29 de Octubre de 1990. Es la única Entidad de Gestión que administra en España derechos de productores de obras y grabaciones audiovisuales.

EGEDA gestiona los derechos que se relacionan a continuación. Entre ellos, hay derechos de gestión individual que se administran por EGEDA por encargo del titular del derecho, cuyas condiciones se consensuan con el citado titular.

En este catálogo se recogen las tarifas generales correspondientes a los derechos de gestión colectiva obligatoria administrados por EGEDA a excepción de la compensación equitativa por copia privada.

Dichas tarifas generales se han elaborado de acuerdo con los criterios legales y con la metodología determinada por la Orden ECD/2574/2015, de 2 de diciembre, por la que se aprueba la metodología para la determinación de las tarifas generales en relación con la remuneración exigible por la utilización del repertorio de las entidades de gestión de derechos de propiedad intelectual. Asimismo, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 17 de la Orden indicada, el catálogo va acompañado de la memoria económica justificativa.

Derechos gestionados por EGEDA:

- La comunicación pública de obras y grabaciones audiovisuales en las formas previstas en la letra f) del número 2 del artículo 20 del Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual (TRLPI en lo sucesivo).
- La comunicación pública de obras y grabaciones audiovisuales en las formas previstas en la letra g) del número 2 del artículo 20 del TRLPI.

- La remuneración reconocida en el artículo 122.2 del TRLPI.
- La compensación prevista en el artículo 25 del TRLPI.
- Cualesquiera otros derechos y modalidades cuya titularidad corresponda a los productores, sus cesionarios o causahabientes por cesión contractual de sus titulares originarios.
- De representación, defensa y protección de sus derechos y titularidad frente a los actos de defraudación de tales derechos, en cualquiera de sus modalidades, y en especial mediante la reproducción, distribución y comunicación pública no autorizadas; de percibir, en su nombre y representación, las indemnizaciones y compensaciones que procedan como consecuencia de la realización de cualquiera de los actos referidos en este apartado.
- La reproducción y comunicación pública de fotogramas, planos, de obras y grabaciones audiovisuales o de fragmentos o secuencias de las mismas, o de las partes o capítulos de que consten, en programas emitidos por las entidades de radiodifusión y en otros como los soportes multimedia, es decir, aquellos soportes digitales que integran la palabra escrita y/o hablada, la imagen, con sonorización o sin ella, y que permiten o no la interacción, es decir, el diálogo bidireccional en un marco de opciones más o menos limitado.
- La reproducción y comunicación al público incluida puesta a disposición del público de las obras y grabaciones audiovisuales, de tal forma que cualquier persona pueda acceder a ellas desde el lugar y en el momento que elija.
- La reproducción y puesta a disposición del público de las obras y grabaciones audiovisuales a través de redes de comunicaciones con

empleo de medios, sistemas o procedimientos de intercambio de archivos.

- De autorizar la comunicación pública no comercial de obras y grabaciones audiovisuales, a partir de un soporte, fijación o puesta a disposición autorizada, en medios de transporte, establecimientos como hospitales, residencias, hoteles, centros educativos o asimilados y salas no comerciales.
- Cualesquiera otros derechos de explotación de los productores de obras y grabaciones audiovisuales, sus cesionarios y causahabientes para los que sea mandatada por sus titulares.

B) Notas de interés

Este catálogo contiene las tarifas generales correspondientes a los distintos derechos de gestión colectiva obligatoria gestionados por EGEDA.

A estas tarifas se les añadirá el IVA correspondiente.

EGEDA revisará este catálogo de tarifas periódicamente atendiendo a los criterios expuestos en la Orden.

Las tarifas recogidas en este catálogo abarcan únicamente los derechos de los productores de obras y grabaciones audiovisuales y no comprenden los de otros colectivos o titulares distintos.

C) Listado de definiciones

- Derecho de comunicación pública: Derecho de explotación de Propiedad Intelectual definido en el artículo 20.1 del TRLPI:

“Se entenderá por comunicación pública todo acto por el cual una pluralidad de personas pueda tener acceso a la obra sin previa distribución de ejemplares a cada una de ellas. No se considerará pública la comunicación cuando se celebre dentro de un ámbito

estrictamente doméstico que no esté integrado o conectado a una red de difusión de cualquier tipo.”

Las diferentes modalidades de comunicación pública se enumeran con carácter no exhaustivo en el número 2 del artículo 20 del TRLPI.

- Derechos de gestión colectiva obligatoria: Se entiende por tal, la categoría o categoría de derechos que son administrados por una entidad de gestión de derechos de propiedad intelectual de forma necesaria, por mandato legal.

- Tarifa general de uso efectivo: Se entiende por tarifa general de uso efectivo de acuerdo con el artículo 14 de la Orden ECD/2574/2015, de 2 de diciembre la tarifa establecida de acuerdo con el grado real de uso efectivo, la intensidad real del uso y los ingresos económicos reales vinculados por la explotación comercial del repertorio.

- Tarifa general de uso por disponibilidad promediada: Se entiende por tarifa general de uso por disponibilidad promediada de acuerdo con el artículo 15 de la Orden ECD/2574/2015, de 2 de diciembre la tarifa establecida con independencia del grado real de uso efectivo, de la intensidad real del uso y de los ingresos económicos reales vinculados a la explotación comercial del repertorio; Esta clase de tarifa se establece según la Orden citada utilizando, entre otros, las medias en la misma categoría de usuario respecto a idéntico derecho y modalidad de explotación del grado de uso efectivo, de la intensidad del uso y de los ingresos económicos vinculados obtenidos por la explotación comercial del repertorio.

- Precio por el uso de los derechos: Se entiende por Precio por el uso de los derechos, de acuerdo con el artículo 13 de la Orden ECD/2574/2015, de 2 de diciembre un componente de la tarifa que refleja el precio por el uso de los derechos, respecto de las obras y prestaciones del repertorio en la actividad del usuario.

- Precio por el servicio prestado: Se entiende por Precio por el servicio prestado, de acuerdo con el artículo 13 de la Orden ECD/2574/2015, de 2 de diciembre un componente de la tarifa que refleja el precio del servicio prestado por la entidad de gestión para hacer efectiva la aplicación de tarifas.

Este catálogo de tarifas contiene además, a fin de facilitar su comprensibilidad, descripciones por epígrafes.

EPÍGRAFE 1

RETRANSMISIÓN

Concepto del acto de comunicación pública: Retransmisión íntegra, inalterada y simultánea por hilo, cable, fibra óptica u otro procedimiento similar, y por cualquier otro procedimiento, de las obras y grabaciones audiovisuales contenidas en las emisiones y/o transmisiones de entidades de radiodifusión televisual, cuando sea efectuada por una entidad diferente del emisor primario, sea o no titular de la red de distribución y tenga o no la consideración de entidad de radiodifusión.

Igualmente, es retransmisión cuando se realice por vía inalámbrica, hertziana, por satélite o cualquier otro sistema, en formato analógico o digital, de las obras y grabaciones audiovisuales contenidas en las emisiones y/o transmisiones de entidades de radiodifusión cuando la retransmisión sea efectuada por una entidad diferente del emisor primario y tenga o no la consideración de entidad de radiodifusión.

La tarifa aplicable comprende la contraprestación por la concesión de la autorización, derecho exclusivo de los productores audiovisuales, así como la remuneración correspondiente a los productores audiovisuales a la que se refiere el artículo 122.2 en relación con el acto de comunicación al público previsto en la letra f) del apartado 2 del artículo 20, todos los artículos citados, del TRLPI.

La misma tarifa se aplica a la retransmisión íntegra, inalterada y simultánea que se efectúe por vía inalámbrica (analógica o digital) cuando la entidad retransmisora codifique su señal o emplee un sistema técnico que permita conocer, de forma efectiva, el número de receptores de la señal retransmitida.

EPÍGRAFE 1.A

Retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales, efectuada **por empresas de telecomunicaciones, cabledistribución, satélite**, u otras entidades diferentes de las incluidas en las siguientes letras de este epígrafe 1, que realicen retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales.

Concepto del acto de comunicación pública: retransmisión por hilo, cable, fibra óptica u otro procedimiento similar, incluidas la redes telefónicas o de comunicaciones, abiertas o cerradas, , por vía inalámbrica, hertziana, por satélite o cualquier otro sistema, en formato analógico o digital, de las obras y grabaciones audiovisuales contenidas en las emisiones y/o transmisiones de entidades de radiodifusión televisual, cuando sea efectuada por una entidad diferente del emisor primario, sea o no titular de la red de distribución y tenga o no la consideración de entidad de radiodifusión, y que perciba o no de sus usuarios una cantidad fija o variable, única o de vencimiento periódico, como contraprestación de los servicios que preste.

También se considera retransmisión cuando ésta se realice por vía inalámbrica, hertziana, por satélite o cualquier otro sistema, en formato analógico o digital de las obras y grabaciones audiovisuales contenidas en las emisiones y/o transmisiones de entidades de radiodifusión televisual cuando la retransmisión sea efectuada por una entidad diferente del emisor primario, cuando la entidad retransmisora codifique su señal o emplee un sistema técnico que permita conocer, de forma efectiva, el número de receptores de la señal retransmitida.

Las entidades que realicen retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales como la descrita en este EPÍGRAFE 1.A elegirán uno de los siguientes tipos de

tarifas generales que será de aplicación durante al menos doce meses desde el momento de la elección:

a) Una **tarifa general de uso efectivo** definida de la siguiente manera:¹

| |
|---|
| Tarifa mensual por abonado o vivienda conectada a la red |
| 0,25 € |

b) Una **tarifa general de uso por disponibilidad promediada** definida de la siguiente manera:²

| Número de abonados o viviendas conectadas a la red de distribución | Tarifa total mensual |
|---|-----------------------------|
| Hasta 100.000 | 12.500 € |
| De 100.001 a 500.000 | 75.000 € |
| De 500.001 a 1.000.000 | 187.500 € |
| De 1.000.001 a 1.500.000 | 312.500 € |
| De 1.500.001 a 2.000.000 | 437.500 € |
| De 2.000.001 a 2.500.000 | 562.500 € |
| De 2.500.001 a 3.000.000 | 687.500 € |
| De 3.000.001 a 3.500.000 | 812.500 € |
| De 3.500.001 a 4.000.000 | 937.500 € |
| De 4.000.001 a 4.500.000 | 1.062.500 € |
| De 4.500.001 a 5.000.000 | 1.187.500 € |
| Más de 5 millones | 1.250.000 € |

En este EPÍGRAFE 1.A se tarifica una utilización principal del repertorio en la actividad del usuario.

Para el cálculo de las tarifas descritas anteriormente se utilizará el promedio mensual del número de abonados o del número de viviendas conectadas a la red de distribución.

¹ El precio por el uso de los derechos es equivalente al 92% de la tarifa mensual por abonado o vivienda conectada a la red y el precio por el servicio prestado es equivalente al 8% de la tarifa mensual por abonado o vivienda conectada a la red.

² El precio por el uso de los derechos es equivalente al 92% de la tarifa total mensual y el precio por el servicio prestado es equivalente al 8% de la tarifa total mensual.

A los fines del presente catálogo, se considerara abonado a quien reciba el servicio de televisión de manera onerosa o gratuita, en el cual se incluya la retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales cuando esta sea realizada por un tercero emisor o transmisor distinto del emisor originario de las mismas e independientemente del sistema utilizado para la retransmisión; lo cual incluye aquellas realizadas a través de una conexión por cable, hilo, fibra óptica u otro procedimiento similar, incluidas las redes telefónicas o de comunicación, abiertas o cerradas y también aquellas realizadas inalámbricamente, incluido el satélite.

Estas tarifas se aplican sin consideración al número o clase de canales (emisiones o transmisiones) retransmitidos.

Son de aplicación las cláusulas contenidas en la letra B) de este catálogo (Notas aplicables a todas las tarifas).

En el caso de instalaciones de sistemas que permitan, mediante el uso de un único descodificador, el acceso colectivo a su señal, de modo que una pluralidad de usuarios, situados en las diferentes viviendas de un inmueble o en edificios de oficinas, tenga acceso a su señal, cada usuario será considerado como una vivienda independiente conectada a la red de distribución para la aplicación de las tarifas generales descritas anteriormente.

EPÍGRAFE 1.B

Retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales en establecimientos de hospedaje.

Concepto del acto de comunicación pública: retransmisión, mediante captación y posterior distribución a las diversas estancias dedicadas a hospedaje, de las obras y grabaciones audiovisuales contenidas en las señales emitidas y/o transmitidas por entidades de radiodifusión televisual, cuando dicha retransmisión sea efectuada por el titular de la explotación de un establecimiento de hospedaje, sea o no titular de la red de distribución.

Los establecimientos de hospedaje que realicen retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales como la descrita en este EPÍGRAFE 1.C elegirán uno de los siguientes tipos de tarifas generales que será de aplicación durante al menos doce meses desde el momento de la elección:

a) Una **tarifa general de uso efectivo** definida de la siguiente manera:³

| Categoría hotelera | Tarifa mensual por plaza ocupada |
|------------------------------------|----------------------------------|
| 1 o 2 estrellas | 1,07 € |
| 3 estrellas | 1,94 € |
| 4 estrellas y 4 estrellas Superior | 2,30 € |
| 5 estrellas y Gran Lujo | 3,28 € |

El importe que abonarán los establecimientos que elijan esta tarifa se calculará mensualmente. En cada mes el importe a abonar se calculará como el número de plazas ocupadas en el mes correspondiente multiplicado por la tarifa mensual por plaza ocupada que le corresponda. El número de plazas ocupadas en el mes correspondiente se calculará de la siguiente manera:

$$\sum_{t=1}^T \frac{\text{Plazas ocupadas}_t}{T}$$

Donde:

- t hace referencia a cada uno de los días del mes para el que se está aplicando la tarifa;
- Plazas ocupadas_t es el número de plazas ocupadas en el día t que se calculará como el número de huéspedes que han pernoctado en el establecimiento de hospedaje en ese día en habitaciones con televisión; y

³ El precio por el uso de los derechos es equivalente al 90% de la tarifa mensual por plaza ocupada y el precio por el servicio prestado es equivalente al 10% de la tarifa mensual por plaza ocupada.

- T es el número total de días que tiene el mes para el que se está aplicando la tarifa.

Por ejemplo, un establecimiento hotelero de tres estrellas con una ocupación de 80 plazas cada día de un mes con 30 días tendría que abonar 155,2 € por dicho mes ($= 1,94 \times 80 \times 30 / 30$).

Los establecimientos de hospedaje que elijan esta tarifa general de uso efectivo deberán acreditar convenientemente el número diario de plazas ocupadas mediante la presentación de cualquier documento oficial en el que se declaren dichas plazas ocupadas a las fuerzas y cuerpos de seguridad del Estado, un documento de gestión convenientemente auditado u otro sustitutivo como, por ejemplo, las estadísticas de ocupación.

- b) Una **tarifa general de uso por disponibilidad promediada** definida de la siguiente manera:⁴

| Categoría hotelera | Grado de ocupación medio anual de la provincia por plaza donde esté radicado el establecimiento | Tarifa mensual por plaza disponible |
|--------------------|---|-------------------------------------|
| 1 o 2 estrellas | Hasta el 10% | 0,05 € |
| | Más del 10% y hasta el 20% | 0,16 € |
| | Más del 20% y hasta el 30% | 0,27 € |
| | Más del 30% y hasta el 40% | 0,37 € |
| | Más del 40% y hasta el 50% | 0,48 € |
| | Más del 50% y hasta el 60% | 0,59 € |
| | Más del 60% y hasta el 70% | 0,70 € |
| | Más del 70% y hasta el 80% | 0,80 € |
| | Más del 80% y hasta el 90% | 0,91 € |
| | Más del 90% | 1,02 € |
| 3 estrellas | Hasta el 10% | 0,10 € |
| | Más del 10% y hasta el 20% | 0,29 € |
| | Más del 20% y hasta el 30% | 0,48 € |
| | Más del 30% y hasta el 40% | 0,68 € |
| | Más del 40% y hasta el 50% | 0,87 € |
| | Más del 50% y hasta el 60% | 1,07 € |
| | Más del 60% y hasta el 70% | 1,26 € |

⁴ El precio por el uso de los derechos es equivalente al 90% de la tarifa mensual por plaza disponible y el precio por el servicio prestado es equivalente al 10% de la tarifa mensual por plaza disponible.

| | | |
|--|----------------------------|--------|
| | Más del 70% y hasta el 80% | 1,45 € |
| | Más del 80% y hasta el 90% | 1,65 € |
| | Más del 90% | 1,84 € |
| 4 estrellas y 4 estrellas Superior (S) | Hasta el 10% | 0,12 € |
| | Más del 10% y hasta el 20% | 0,35 € |
| | Más del 20% y hasta el 30% | 0,58 € |
| | Más del 30% y hasta el 40% | 0,81 € |
| | Más del 40% y hasta el 50% | 1,04 € |
| | Más del 50% y hasta el 60% | 1,27 € |
| | Más del 60% y hasta el 70% | 1,50 € |
| | Más del 70% y hasta el 80% | 1,73 € |
| | Más del 80% y hasta el 90% | 1,96 € |
| | Más del 90% | 2,19 € |
| 5 estrellas y 5 estrellas Gran Lujo (GL) | Hasta el 10% | 0,16 € |
| | Más del 10% y hasta el 20% | 0,49 € |
| | Más del 20% y hasta el 30% | 0,82 € |
| | Más del 30% y hasta el 40% | 1,15 € |
| | Más del 40% y hasta el 50% | 1,48 € |
| | Más del 50% y hasta el 60% | 1,81 € |
| | Más del 60% y hasta el 70% | 2,13 € |
| | Más del 70% y hasta el 80% | 2,46 € |
| | Más del 80% y hasta el 90% | 2,79 € |
| | Más del 90% | 3,12 € |

El importe que abonarán los establecimientos que elijan esta tarifa se calculará mensualmente. En cada mes el importe a abonar se calculará como el número total de plazas disponibles en el establecimiento en el mes correspondiente multiplicado por la tarifa mensual por plaza disponible que le corresponda según su categoría hotelera y grado de ocupación medio anual de la provincia donde esté ubicado el establecimiento. El número total de plazas disponibles del establecimiento en el mes correspondiente se calculará de la siguiente manera:

$$\sum_{t=1}^T \frac{\text{Plazas disponibles}_t}{T}$$

Donde:

- t hace referencia a cada uno de los días del mes para el que se está aplicando la tarifa;

- *Plazas disponibles_t* es el número de plazas disponibles en el día *t* que se calculará como el número de huéspedes que podrían pernoctar en el establecimiento en ese día en habitaciones con televisión; y
- *T* es el número total de días que tiene el mes para el que se está aplicando la tarifa.

El grado de ocupación medio anual por plaza de la provincia donde esté radicado el establecimiento que se tomará en cuenta para la determinación del nivel de la tarifa general de uso por disponibilidad promediada aplicable, será la publicada por el Instituto Nacional de Estadística (INE en lo sucesivo), u organismo que lo sustituya en un futuro, relativa a la zona geográfica donde esté radicado cada establecimiento. En particular, para la determinación del grado de ocupación se utilizarán los últimos resultados anuales de la “Encuesta de ocupación hotelera” publicados por el INE y disponibles en el mes de diciembre del año anterior al del periodo de vigencia de las tarifas.

Los establecimientos de hospedaje que elijan esta tarifa general de uso por disponibilidad promediada deberán acreditar el número total de plazas disponibles del establecimiento mediante un documento de gestión convenientemente auditado u otro sustitutivo como por ejemplo la declaración responsable de establecimientos hoteleros presentada a las autoridades administrativas correspondientes.

A efectos de la aplicación de las tarifas anteriormente descritas los establecimientos de hospedaje que se indican a continuación tendrán la siguiente equiparación:

Hoteles-apartamento

Hoteles-Apartamentos de 5 estrellas o equivalente..... Hotel de 5 estrellas
 Hoteles-Apartamentos de 4 estrellas o equivalente..... Hotel de 4 estrellas
 Hoteles-Apartamentos de 3 estrellas o equivalente..... Hotel de 3 estrellas
 Hoteles-Apartamentos de 2 estrellas o equivalente..... Hotel de 2 estrellas
 Hoteles-Apartamentos de 1 estrellas o equivalente..... Hotel de 1 estrellas

Apartamento

| | | |
|------------------------------|-------|----------------------|
| Apartamento de cuatro llaves | | Hotel de 4 estrellas |
| Apartamento de tres llaves | | Hotel de 3 estrellas |
| Apartamento de dos llaves | | Hotel de 2 estrellas |
| Apartamento de una llave | | Hotel de 1 estrellas |

Moteles

| | | |
|--------------------------------------|-------|----------------------|
| Moteles de 3 estrellas o equivalente | | Hotel de 3 estrellas |
| Moteles de 2 estrellas o equivalente | | Hotel de 2 estrellas |
| Moteles de 1 estrella o equivalente | | Hotel de 1 estrella |

Otros establecimientos

Los hostales, pensiones y albergues se equiparán a los hoteles de una y dos estrellas. Los campings con bungalow o similar se equiparán a los hoteles de una y dos estrellas. Otros establecimientos de hospedaje que carezcan de clasificación por categorías, como las ciudades y clubs de vacaciones, se equiparán a los hoteles de tres estrellas.

En este EPÍGRAFE 1.C se tarifica una utilización secundaria del repertorio en la actividad del usuario.

La tarifa se aplica sin consideración al número o clase de canales (emisiones o transmisiones) retransmitidos.

Son de aplicación las cláusulas contenidas en la letra B) de este catálogo (Notas aplicables a todas las tarifas).

EPÍGRAFE 1.C

Retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales, en los establecimientos dedicados a la hospitalización de enfermos.

Concepto del acto de comunicación pública: retransmisión, mediante captación y posterior distribución a las diversas estancias dedicadas a la

hospitalización de enfermos, de las obras y grabaciones audiovisuales contenidas en las señales emitidas y/o transmitidas por entidades de radiodifusión televisual, cuando dicha retransmisión sea efectuada por el titular de la explotación del servicio de hospitalización de enfermos, sea o no titular de la red de distribución.

Entre los establecimientos dedicados a la hospitalización de enfermos se incluyen los sanatorios, residencias sanitarias y demás establecimientos cuyo fin primordial sea el restablecimiento, recuperación o mantenimiento del estado de salud de sus ocupantes, incluido los geriátricos.

Los establecimientos dedicados a la hospitalización de enfermos que realicen retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales como la descrita en este EPÍGRAFE 1.C elegirán uno de los siguientes tipos de tarifas generales que será de aplicación durante al menos doce meses desde el momento de la elección:

a) Una **tarifa general de uso efectivo** definida de la siguiente manera:⁵

| |
|--|
| Tarifa mensual por habitación ocupada con televisión disponible |
| 2,56 € |

El importe que abonarán los establecimientos que elijan esta tarifa se calculará mensualmente. En cada mes el importe a abonar se calculará como el número de habitaciones ocupadas con televisión disponible en el mes correspondiente multiplicado por la tarifa mensual por habitación ocupada con televisión disponible que le corresponda. El número de habitaciones ocupadas con televisión disponible en el mes correspondiente se calculará de la siguiente manera:

$$\sum_{t=1}^T \frac{\text{Habitaciones ocupadas con televisión disponible}_t}{T}$$

⁵ El precio por el uso de los derechos es equivalente al 90% de la tarifa mensual por habitación ocupada con televisión disponible y el precio por el servicio prestado es equivalente al 10% de la tarifa mensual por habitación ocupada con televisión disponible.

Donde:

- t hace referencia a cada uno de los días del mes para el que se está aplicando la tarifa;
- *Habitaciones ocupadas con televisión disponible_t* es el número de habitaciones ocupadas con televisión disponible en el día t ; y
- T es el número total de días que tiene el mes para el que se está aplicando la tarifa.

Los establecimientos dedicados a la hospitalización de enfermos que elijan esta tarifa general de uso efectivo deberán acreditar el número diario de habitaciones ocupadas con televisión disponible mediante un documento de gestión convenientemente auditado. Este número se calculará de la siguiente manera:

- Para aquellos establecimientos en los que se puede disfrutar de la televisión de manera gratuita, el número diario de habitaciones ocupadas con televisión disponible se calculará como el número diario de habitaciones del hospital ocupadas.
- Para aquellos establecimientos en los que se debe abonar un precio para disfrutar de la televisión, el número diario de habitaciones ocupadas con televisión disponible se calculará como el número diario de habitaciones del hospital ocupadas que abonaron dicho precio.

b) Una **tarifa general de uso por disponibilidad promediada** definida de la siguiente manera:⁶

| Grado de ocupación medio anual de la provincia donde esté radicado el establecimiento | Tarifa mensual por habitación disponible |
|--|---|
| Hasta el 10% | 0,09 € |
| Más del 10% y hasta el 20% | 0,26 € |

⁶ El precio por el uso de los derechos es equivalente al 90% de la tarifa mensual por habitación disponible y el precio por el servicio prestado es equivalente al 10% de la tarifa mensual por habitación disponible.

| | |
|----------------------------|--------|
| Más del 20% y hasta el 30% | 0,43 € |
| Más del 30% y hasta el 40% | 0,60 € |
| Más del 40% y hasta el 50% | 0,77 € |
| Más del 50% y hasta el 60% | 0,94 € |
| Más del 60% y hasta el 70% | 1,11 € |
| Más del 70% y hasta el 80% | 1,28 € |
| Más del 80% y hasta el 90% | 1,45 € |
| Más del 90% | 1,62 € |

El importe que abonarán los establecimientos que elijan esta tarifa se calculará mensualmente. En cada mes el importe a abonar se calculará como el número total de habitaciones disponibles en el establecimiento en el año correspondiente multiplicado por la tarifa mensual por habitación disponible que le corresponda según su grado de ocupación medio anual de la provincia donde esté ubicado el establecimiento. El número total de habitaciones disponibles del establecimiento en el mes correspondiente se calculará de la siguiente manera:

$$\sum_{t=1}^T \frac{\text{Habitaciones disponibles}_t}{T}$$

Donde:

- t hace referencia a cada uno de los días del mes para el que se está aplicando la tarifa;
- $\text{Habitaciones disponibles}_t$ es el número de habitaciones disponibles en el día t ; y
- T es el número total de días que tiene el mes para el que se está aplicando la tarifa.

El grado de ocupación medio anual de la provincia donde esté radicado el establecimiento que se tomará en cuenta para la determinación del nivel de la tarifa general de uso por disponibilidad promediada aplicable será la publicada por algún organismo oficial, como el INE o el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e igualdad, relativa a la zona geográfica donde esté radicado cada establecimiento. En particular, para la determinación del

grado de ocupación se utilizarán los últimos resultados anuales disponibles en el mes de diciembre del año anterior al del periodo de vigencia de las tarifas. En el caso de que no estuviera disponible esta estadística a nivel provincial se utilizará el dato más reciente disponible del índice de ocupación anual nacional publicada por algún organismo oficial.

Los establecimientos dedicados a la hospitalización de enfermos que elijan esta tarifa general de uso por disponibilidad promediada deberán acreditar el número total de habitaciones disponibles del establecimiento mediante un documento de gestión convenientemente auditado u otro sustitutivo como, por ejemplo, las estadísticas de ocupación.

En este EPÍGRAFE 1.C se tarifica una utilización secundaria del repertorio en la actividad del usuario.

Las tarifas anteriormente descritas se aplican sin consideración al número o clase de canales (emisiones o transmisiones) retransmitidos.

Son de aplicación las cláusulas contenidas en la letra B) de este catálogo (Notas aplicables a todas las tarifas).

EPÍGRAFE 2

COMUNICACIÓN EN LUGARES ACCESIBLES AL PÚBLICO

Concepto del acto de comunicación pública: Difusión de las obras y grabaciones audiovisuales contenidas en emisiones, transmisiones y retransmisiones de radiodifusión televisual efectuada en los espacios comunes de los establecimientos de cualquier tipo y/o naturaleza abiertos al público.

La tarifa aplicable comprende la contraprestación por la concesión de la autorización, derecho exclusivo de los productores audiovisuales, así como la remuneración correspondiente a los productores audiovisuales a la que se refiere el artículo 122.2 en relación con el acto de comunicación al público previsto en la letra g) del apartado 2 del artículo 20, todos los artículos citados, del TRLPI.

EPÍGRAFE 2.A

Comunicación al público, de obras y grabaciones audiovisuales efectuada en bares, restaurantes, cafeterías, boleras, centros de ocio, establecimientos en ruta y demás establecimientos de hostelería y otros, no dedicados al hospedaje, pero sí en régimen de hostelería, y/o restauración, en alguna de sus dependencias.

La **tarifa general de uso por disponibilidad promediada** por la comunicación al público en estos establecimientos se define de la siguiente manera:⁷

| |
|--|
| Tarifa mensual por plaza disponible con acceso a contenidos audiovisuales |
| 0,78 € |

El importe que abonarán los establecimientos que elijan esta tarifa se calculará mensualmente. En cada mes el importe a abonar se calculará como el número

⁷ El precio por el uso de los derechos es equivalente al 90% de la tarifa mensual por plaza disponible con acceso a contenidos audiovisuales y el precio por el servicio prestado es equivalente al 10% de la tarifa mensual por plaza disponible con acceso a contenidos audiovisuales.

total de plazas disponibles con acceso a contenidos audiovisuales en el establecimiento en el mes correspondiente multiplicado por la tarifa mensual por plaza disponible. El número total de plazas disponibles con acceso a contenidos audiovisuales del establecimiento en el mes correspondiente se calculará de la siguiente manera:

$$\sum_{t=1}^T \frac{\text{Plazas disponibles con acceso a contenidos audiovisuales}_t}{T}$$

Donde:

- t hace referencia a cada uno de los días del mes para el que se está aplicando la tarifa;
- $\text{Plazas disponibles con acceso a contenidos audiovisuales}_t$ es el número de plazas disponibles con acceso a contenidos audiovisuales en el día t ; y
- T es el número total de días que tiene el mes para el que se está aplicando la tarifa.

Las tarifas de este epígrafe también serán de aplicación a las comunidades y entidades de cualquier tipo y naturaleza, con independencia de su forma, que sean titulares, ostenten y/o exploten locales abiertos al público en general, con o sin pago de entrada.

En este EPÍGRAFE 2.A se tarifica una utilización secundaria del repertorio en la actividad del usuario.

Las tarifas de este epígrafe se aplicarán sin consideración al número de canales (emisiones o transmisiones) comunicados al público.

Son de aplicación las cláusulas contenidas en la letra B) de este catálogo (Notas aplicables a todas las tarifas).

EPÍGRAFE 2.B

Comunicación al público, de obras y grabaciones audiovisuales efectuada en dependencias y lugares de uso común de establecimientos de hospedaje y de establecimientos en régimen de hospitalización de enfermos (sanatorios, residencias sanitarias y demás establecimientos cuyo fin primordial sea el restablecimiento, recuperación o mantenimiento del estado de salud de sus ocupantes, incluido los geriátricos).

La **tarifa general de uso por disponibilidad promediada** por la comunicación al público en estos establecimientos se define de la siguiente manera:⁸

| |
|--|
| Tarifa mensual por plaza disponible con acceso a contenidos audiovisuales |
| 0,78 € |

El importe que abonarán los establecimientos que elijan esta tarifa se calculará mensualmente. En cada mes el importe a abonar se calculará como el número total de plazas disponibles con acceso a contenidos audiovisuales en el establecimiento en el mes correspondiente multiplicado por la tarifa mensual por plaza disponible. El número total de plazas disponibles con acceso a contenidos audiovisuales del establecimiento en el mes correspondiente se calculará de la siguiente manera:

$$\sum_{t=1}^T \frac{\text{Plazas disponibles con acceso a contenidos audiovisuales}_t}{T}$$

Donde:

- t hace referencia a cada uno de los días del mes para el que se está aplicando la tarifa;

⁸ El precio por el uso de los derechos es equivalente al 90% de la tarifa mensual por plaza disponible con acceso a contenidos audiovisuales y el precio por el servicio prestado es equivalente al 10% de la tarifa mensual por plaza disponible con acceso a contenidos audiovisuales.

- *Plazas disponibles con acceso a contenidos audiovisuales_t* es el número de plazas disponibles con acceso a contenidos audiovisuales en el día *t*; y
- *T* es el número total de días que tiene el mes para el que se está aplicando la tarifa.

En este EPÍGRAFE 2.B se tarifica una utilización secundaria del repertorio en la actividad del usuario.

Las tarifas de este epígrafe se aplicarán sin consideración al número de canales (emisiones o transmisiones) comunicados al público.

Son de aplicación las cláusulas contenidas en la letra B) de este catálogo (Notas aplicables a todas las tarifas).

EPÍGRAFE 2.C

Comunicación al público, de obras y grabaciones audiovisuales efectuada en gimnasios, centros deportivos y de salud y otros establecimientos asimilados a cualquiera de los precitados.

La **tarifa general de uso por disponibilidad promediada** por la comunicación al público en estos establecimientos se define de la siguiente manera:⁹

| |
|--|
| Tarifa mensual por plaza disponible con acceso a contenidos audiovisuales |
| 0,78 € |

En este EPÍGRAFE 2.C se tarifica una utilización secundaria del repertorio en la actividad del usuario.

⁹ El precio por el uso de los derechos es equivalente al 90% de la tarifa mensual por plaza disponible con acceso a contenidos audiovisuales y el precio por el servicio prestado es equivalente al 10% de la tarifa mensual por plaza disponible con acceso a contenidos audiovisuales.

Las tarifas de este epígrafe se aplicarán sin consideración al número de canales (emisiones o transmisiones) comunicados al público.

Son de aplicación las cláusulas contenidas en la letra B) de este catálogo (Notas aplicables a todas las tarifas).

EPÍGRAFE 2.D

Comunicación al público, de obras y grabaciones audiovisuales efectuada en establecimientos que venden aparatos de televisión.

Entre los establecimientos que venden aparatos de televisión se incluyen los grandes almacenes, hipermercados, grandes superficies especializadas y demás establecimientos especializados.

La **tarifa general de uso por disponibilidad promediada** por la comunicación al público en estos establecimientos se define de la siguiente manera:¹⁰

| |
|-----------------------------|
| Tarifa total mensual |
| 200 € |

En este EPÍGRAFE 2.D se tarifica una utilización secundaria del repertorio en la actividad del usuario.

Las tarifas de este epígrafe se aplicarán sin consideración al número de canales (emisiones o transmisiones) comunicados al público y sin consideración al número de aparatos de televisión.

Son de aplicación las cláusulas contenidas en la letra B) de este catálogo (Notas aplicables a todas las tarifas).

¹⁰ El precio por el uso de los derechos es equivalente al 90% de la tarifa mensual y el precio por el servicio prestado es equivalente al 10% de la tarifa mensual.

Anexo F

Manual interpretativo de la
Metodología para la determinación de
las tarifas generales de las entidades
de gestión según la Orden
ECD/2574/2015, de 11 de abril de
2016. KPMG



Manual interpretativo de la
Metodología para la determinación de
las tarifas generales de las entidades
de gestión según la Orden
ECD/2574/2015

INFORME FINAL

**Asociación para el Desarrollo de la
Propiedad Intelectual (ADEPI)**

11 de Abril de 2016

kpmg.es

*Manual interpretativo de la metodología para la determinación de las tarifas
generales de las entidades de gestión según la Orden ECD/2574/2015*

| | |
|---|----|
| Introducción | 7 |
| 1. Ordenación de las tarifas | 3 |
| 1.1 Las modalidades de explotación | 5 |
| 1.2 Las categorías de usuarios según su actividad económica | 5 |
| 1.3 Objeto de cada Tarifa General | 8 |
| 1.4 Prestaciones sujetas a la Orden | 8 |
| 2. Principios de las tarifas generales | 10 |
| 2.1 La estructura de las tarifas generales | 11 |
| 2.2 El precio por el uso de los derechos (PUD) | 12 |
| 2.3 Precio por el servicio prestado por la entidad (PSP) | 16 |
| 2.4 Criterios de comparación de las tarifas | 17 |
| 2.5 Tarifas Simples y Claras | 18 |
| 2.6 Importancia de tarifas preexistentes y acordadas | 20 |
| 2.7 Tarifas Generales vs. Negociadas | 21 |
| 2.8 Revisión de las tarifas: no indexación a índices de precios | 21 |
| 3. Tarifa de Uso Efectivo (TUE) | 23 |
| 3.1 Finalidad de la TUE | 24 |
| 3.2 Supuestos para la presentación de la TUE | 25 |
| 3.3 Criterios a tener en cuenta para el establecimiento del precio de uso de los derechos (PUD) en la tarifa de uso efectivo (TUE) | 26 |
| 3.4 Estructura de la TUE | 33 |
| 3.5 Métodos de cálculo del Tipo Tarifario | 35 |
| 3.6 Factores Correctores | 37 |
| 4. Tarifa de Uso por Disponibilidad Promediada (TDP) | 39 |
| 4.1 Finalidad de la TDP y supuestos para su presentación | 40 |
| 4.2 Estructura de la TDP | 40 |
| 4.3 Reglas para determinar el PUD en la tarifa por disponibilidad promediada | 40 |
| 5. Tarifa de Uso Puntual (TUP) | 44 |
| 5.1 Finalidad de la TUP y supuestos para su presentación | 45 |
| 5.2 Estructura de la TUP y aplicación de los criterios | 46 |
| 6. Precio del servicio prestado por la entidad para hacer efectiva la aplicación de las tarifas (PSP) | 49 |
| 6.1 Finalidad del PSP | 50 |
| 6.2 Relación de costes a incluir en el PSP | 50 |
| 6.3 Principios para la correcta imputación de los costes | 52 |
| 6.4 Costes razonables, objetivos y documentados, bajo principios de eficiencia y buena gestión .. | 54 |
| 6.5 Cálculo del PSP en los distintos tipos de tarifas | 55 |
| 6.6 Usuarios para los que el precio de uso del derecho (PUD) resulte inferior al precio del servicio prestado por la entidad de gestión (PSP) | 57 |
| 7. Tarifas equitativas y no discriminatorias | 58 |
| 7.1 Planteamiento general | 59 |
| 7.2 Tarifas equitativas | 59 |
| 7.3 Tarifas no discriminatorias | 61 |
| 7.4 Los descuentos y especialidades tarifarias | 63 |
| 7.5 Neutralidad Tecnológica | 65 |

| | |
|---|----|
| 8. Tarifas establecidas por entidades de gestión homólogas en otros Estados miembros | 66 |
| 8.1 Finalidad de la comparativa internacional..... | 67 |
| 8.2 ¿Cuándo cabría afirmar que existen bases homogéneas de comparación?..... | 69 |
| 8.3 ¿Cómo determinar una referencia para la comparación de las tarifas homogéneas? | 72 |
| 8.4 ¿Cómo asegurarse que la tarifa en España es comparable y cómo justificar las diferencias? ... | 73 |
| 8.5 Algunos ejemplos..... | 76 |
| 9. La presentación de las Tarifas: Catálogo de Tarifas y Memoria Justificativa | 78 |
| 9.1 Finalidad de los elementos de transparencia previstos en la Orden | 79 |
| 9.2 El Catálogo de tarifas generales | 80 |
| 9.3 La memoria económica justificativa..... | 83 |



Introducción

A petición de ADEPI hemos recogido en este trabajo nuestra interpretación del contenido económico de la Orden ECD/2574/2015¹ de metodología para la fijación de las tarifas de Propiedad Intelectual (en adelante la "Orden"). Interpretación, que se asienta sobre las siguientes premisas:

- Carácter práctico: el objetivo es proporcionar unas pautas interpretativas que puedan ser empleadas por las entidades en la elaboración de sus tarifas. Nuestra aproximación pretende proporcionar la interpretación más clara posible, primando soluciones prácticas y plausibles.
- Enfoque finalista: la clave interpretativa de nuestro ejercicio es partir de la finalidad del propio ejercicio regulatorio que la aprobación de la metodología pretende servir. Como se verá, ésta es una constante que nos permite justificar nuestras opciones y descartar alternativas interpretativas que, aun cuando posibles bajo la literalidad del texto, no encajarían con la pretendida finalidad de la Orden.
- Carácter complementario: dado que estas pautas deben servir al conjunto de entidades de gestión, su concreción para el caso particular de las tarifas de cualquiera de ellas exigirá por parte de la entidad de gestión tener en cuenta sus circunstancias particulares.
- Defensa de la competencia: en nuestra interpretación tenemos en cuenta los principales precedentes doctrinales y jurisprudenciales en materia de defensa de la competencia, al entender que los mismos suponen un elemento esencial de interpretación.
- Regulación eficiente: para cubrir aquellos aspectos que la Orden no clarifica empleamos nuestra mejor interpretación de cómo cabría aplicar los principios de Regulación Eficiente, que entendemos debe presidir la acción del regulador². En concreto, el principal criterio en este sentido lo constituye el principio de proporcionalidad.
- Enfoque económico: nuestra interpretación no puede ni debe emplearse como interpretación legal, sino como una serie de pautas a aplicar a la hora de diseñar las tarifas, debiendo en caso de duda obtener la oportuna asistencia legal.

El presente manual de interpretación sigue una estructura que replica el ejercicio al que deben enfrentarse las entidades para la definición de las tarifas. Para ello, comienza con una serie de consideraciones iniciales para pasar, a continuación, a seguir lo que sería el proceso de elaboración de las tarifas generales desde el Catálogo hasta la estructura de cada uno de los tipos de tarifas generales y sus principales elementos.

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

² Ver por ejemplo el Artículo 129, 'Principios de Buena Regulación' de la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas.

(https://boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2015-10565)

1. Ordenación de las tarifas

La Orden pretende que las entidades de gestión efectúen un ejercicio de estructuración y ordenación de todas sus tarifas generales que ahonde en una mayor transparencia y claridad para los usuarios. Lo anterior se concibe a través de un **Catálogo de Tarifas Generales**, entendido éste como un mapa de las distintas tarifas generales que gestiona cada entidad, ofreciendo una panorámica de los derechos respecto de las obras y prestaciones del repertorio, las modalidades de explotación a las que aplican esas tarifas y de las categorías de usuarios que utilizan dichos derechos, con independencia de que, subsiguientemente, cada una de las tarifas generales presentadas pudiera concebirse como un documento o elemento independiente.

El Catálogo sí que debe presentar un apartado común a todas las tarifas generales: un glosario de definiciones de los conceptos de utilización común a lo largo de las tarifas.

El Catálogo debe ordenarse, siguiendo al Artículo 10, a partir de:

- Los **derechos** y las **modalidades de explotación** de los mismos que se someten a tarificación y,
- Las **categorías de usuarios según su actividad económica** para los que dentro de cada modalidad se definen las tarifas.

De este modo, el punto de individualización o unidades del Catálogo de Tarifas Generales se produce en torno la definición de cada categoría de usuarios para una misma modalidad de explotación de los derechos gestionados. Esta individualización resulta relevante y tiene implicaciones porque supone que para cada una de estas tarifas generales así definidas se debe proporcionar un conjunto de información, y también en torno a las mismas, se establecen una serie de obligaciones, por ejemplo: la necesidad de llegar a ofrecer hasta tres tipos de tarifas diferentes³; la obligación de identificar los descuentos; la de concretar y calcular los componentes de cada tarifa, en especial los costes; y la de ofrecer las explicaciones y justificar las diferencias con otras categorías a proporcionar en la memoria.

Cuadro 1.: Identificación de los elementos o unidades del Catálogo de Tarifas Generales



Fuente: KPMG, elaboración propia

³ Con las excepciones previstas en el artículo 13.4

1.1 Las modalidades de explotación

Si bien la Orden no proporciona una definición de lo que entiende por modalidad de explotación y que, incluso, existe cierto debate en torno al mismo en el campo doctrinal, lo cierto es que tampoco resulta necesaria su concreción a los efectos de poder articular las tarifas. En este sentido, cabe interpretar que como modalidad de explotación debería entenderse el tipo de acción por la cual se produce la utilización de las obras del repertorio y se devengan los correspondientes derechos.

En ocasiones suele incluso hablarse de modalidades de explotación aludiendo a los modos básicos de explotación de los derechos patrimoniales, correspondientes a los derechos básicos: reproducción, comunicación pública, distribución y puesta a disposición. Sin embargo, lo más común es que bajo modalidades de explotación se aluda a las distintas formas o manifestaciones en las que se produce la comunicación pública (Artículo 20.1 del TRLPI), las cuales a su vez suelen agruparse en función de su naturaleza: representación, exposición, difusión, acceso digital, etc. Dichas categorías podrían incluso encontrar otras subcategorías, por ejemplo: difusión alámbrica o inalámbrica.

Entendemos que la metodología no impone a las entidades de gestión ninguna forma específica de delimitar, agrupar o segmentar las modalidades de explotación de cara a la definición de las tarifas. Es posible que para algunas entidades tenga sentido realizar una segmentación más detallada de las modalidades de explotación que para otras dentro de un determinado grupo. Por ejemplo, puede que en ocasiones tenga sentido, distinguir entre retransmisión alámbrica e inalámbrica, pero en otros casos no. Lo importante es que se especifique y quede claro para el usuario, la modalidad de explotación a la que aplica cada tarifa general.

1.2 Las categorías de usuarios según su actividad económica

La identificación o concretización de las categorías de usuarios que decida presentar cada entidad es una cuestión clave a los efectos de determinar la concretización de las distintas tarifas generales que las entidades deben presentar o individualizar. Entendemos que éstas están caracterizadas por los dos siguientes rasgos:

- Los usuarios dentro de una misma categoría comparten una misma modalidad de explotación del derecho o derechos correspondientes.
- Realizan una actividad económica análoga o similar en relación con el uso del derecho.

La Orden no impone a las entidades de gestión ninguna forma específica de delimitar o agrupar las categorías de usuarios, salvo que se clasifiquen según su actividad económica.

Definición de "Actividad económica"

A continuación se presenta una aproximación de lo que se entiende por "actividad económica" tanto desde una óptica económica como tributaria, observando que la definición de la misma es muy amplia:

- Desde el punto de vista económico, la definición de "actividad económica" corresponde a todas las acciones o procesos que llevan a cabo los individuos o las organizaciones para la obtención de productos, bienes y/o servicios destinados a cubrir las necesidades de los individuos o empresas. Las acciones o procesos pueden corresponder a la fabricación, transformación o generación del servicio o del producto, así como la distribución o comercialización del mismo y finalmente el consumo. La actividad económica puede ser realizada o desarrollada por una persona (por ej. un autónomo), una organización (por ej. una PYME, gran empresa, una cooperativa, etc.) o el Estado (por ej. una empresa pública).
- Desde el punto de vista tributario, tiene la consideración de "actividad económica" cualquier actividad de carácter empresarial, profesional o artístico. A estos efectos se considera que una actividad se ejerce con carácter empresarial, profesional o artístico, cuando suponga la ordenación por cuenta propia de medios de producción y de recursos humanos o de uno de ambos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios. No tienen la consideración de actividad económica la utilización de medios de transporte propios ni la de reparación en talleres propios, siempre que a través de unos y otros no se presten servicios a terceros.⁴
- Desde el punto de vista del derecho de la competencia. El concepto de «actividad económica» se define en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea. En el ámbito del Derecho de la competencia, en resumen y según la jurisprudencia, por actividad económica se entiende toda actividad que consista en ofrecer bienes o servicios en un mercado, independientemente de la forma jurídica bajo la que se ejecute la actividad. Véase el asunto C-205/03 P, FENIN/Comisión, Rec. 2006, p. I-06295, apartado 25. Sobre los conceptos de actividad económica y de empresa, véase también el asunto C-350/07, Kattner Stahlbau, Rec. 2009, p. I-1513.

Otra manera eventual de aproximarse a la definición de actividad económica desde el derecho de la competencia sería bajo el concepto del mercado relevante. Es decir, aquellos usuarios que compiten en un mismo mercado. Aun cuando esta aproximación podría tener sentido de cara a facilitar la comparación en un supuesto expediente, lo cierto es que realizar la segmentación a partir del mismo resultaría complejo y no ofrecería seguridad jurídica. Por ejemplo, ¿compite una bolera con un disco bar? ¿Compiten las empresas solo por el hecho de recibir resúmenes de prensa? En suma, aunque tendría en ocasiones ventajas, la segmentación no puede venir determinada por el mercado relevante de los usuarios.

La clasificación y segmentación de las categorías de usuarios según actividad económica por la que opte cada entidad de gestión dependerá de las circunstancias particulares de cada caso, aunque hay que tener en cuenta que en torno a estas unidades se determinan buena parte de las obligaciones regulatorias de la metodología, entre ellas y como se verá más adelante: la necesidad de prever los distintos tipos de tarifas, expresar y generalizar los descuentos y la necesidad de justificar las diferencias (Artículo 13), o las

⁴ Real Decreto Legislativo 1175/1990, de 28 de septiembre, por el que se aprueban las tarifas y la instrucción del Impuesto sobre Actividades Económicas, capítulo Segundo, Regla 3ª (<http://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1990-23930>)

obligaciones respecto al cálculo de los costes (Artículo 7). Por ello, resulta importante que las entidades de gestión definan las categorías de usuario.

La clasificación de las categorías de usuarios por actividad económica no tiene por qué corresponder o seguir necesariamente una clasificación estándar, tipo CNAE o IAE⁵, aunque las mismas pueden servir de guía a las entidades de gestión, dado que contiene distintos códigos en que se agrupan los individuos por actividad económica frente a la administración tributaria. Tampoco tiene por qué coincidir exactamente para todas las entidades de gestión e, incluso, podría no coincidir la clasificación que una entidad adopte para distintos tipos de modalidades de explotación. Además, los usuarios que realicen actividades comerciales que impliquen diferentes modalidades de explotación del repertorio, podrán encontrarse en más de una categoría de usuario a la vez dentro de las tarifas generales de una misma entidad, esto es, se les podrán aplicar distintas tarifas correspondientes a distintos usos.

En relación con las actividades sin ánimo de lucro, se considera que éstas realizan actividades en el mercado, prestando, por ejemplo, servicios de tipo social o asistencial, pudiendo entrar en competencia, o no, con entidades privadas con ánimo de lucro. El hecho de que no compitan con agentes con ánimo de lucro no quiere decir que no quepa su inclusión dentro de una correspondiente categoría de usuario.

Ejemplo

Si pensamos, por ejemplo, en el derecho de comunicación pública y reproducción de fonogramas en establecimientos de hostelería, puede que para determinar el valor de dicha comunicación tenga sentido segmentar los distintos establecimientos en función de la importancia de la música para el desarrollo de cada uno de los negocios; mientras que para la comunicación pública de la obra audiovisual o, incluso plástica, que puede producirse a través de aparatos de TV que los establecimientos de hostelería ponen a disposición de sus clientes, no tendría sentido llegar a este nivel de segmentación.

De esta forma, una entidad que gestione derechos por comunicación pública de fonogramas, podría clasificar sus usuarios según la naturaleza del negocio que lleven a cabo, diferenciando entre restaurantes, disco-bares y discotecas, ya que para esta modalidad de explotación existen grupos de negocio que difieren claramente en factores como la intensidad de uso o los ingresos vinculados. Así, se podría realizar una segmentación pormenorizada de distintas categorías de usuarios.

Por otra parte, una entidad de gestión que establezca tarifas por derechos de comunicación pública de obras audiovisuales contenidas en las emisiones o retransmisiones de radiotelevisión en establecimientos abiertos al público, no necesitaría, a priori, segmentar de forma tan detallada estos grupos de usuarios, sino que podría establecer una categoría más amplia de establecimientos abiertos al público, sin diferenciar según la naturaleza del local ni la finalidad de las obras retransmitidas, ya que éstos no influyen significativamente en los parámetros a partir de los cuales se calcularán las tarifas.

En ambos casos, las entidades estarían estableciendo una segmentación de las categorías de usuarios aceptables según el marco establecido por la Orden Ministerial.

⁵ CNAE se refiere a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (Ver: www.cnae.com.es). La clasificación IAE se refiere a la clasificación para el Impuesto de Actividades Económicas (Ver: www.iae.com.es).

1.3 Objeto de cada Tarifa General

Conforme a lo establecido en la Orden (Artículo 12), para cada tarifa general -definida al nivel de cada categoría de usuarios dentro de cada modalidad de explotación-, la propia tarifa general dentro del Catálogo deberá especificar el objeto de la tarifa para lo cual debe señalarse:

- El derecho o derechos que se tarifican, si se trata de derechos exclusivos o de remuneración, y si se trata de derechos de gestión colectiva obligatoria o voluntaria.
- El repertorio de obras y prestaciones cuyos derechos representan las entidades de gestión. Entendemos que esta obligación no puede conllevar la determinación exacta del repertorio, sino una explicación de su alcance y, en su caso, una mención a cómo acceder al mismo. Esta sería, probablemente, una explicación común para todas las tarifas generales.
- El tipo de tarifa, en concreto, si se trata de una Tarifa de Uso Efectivo, una Tarifa de Disponibilidad Promediada o una Tarifa de Uso Puntual.
- El nivel o niveles de relevancia que la tarifa contempla: principal, significativo o secundario.

Aunque propiamente la Orden no lo incluye dentro de la definición del objeto, los distintos descuentos y bonificaciones que incluye cada tarifa también vendría a formar parte de los elementos esenciales de la misma.

Cuadro 2.: Objeto de las tarifas generales



Fuente: KPMG, elaboración propia

1.4 Prestaciones sujetas a la Orden

La Orden no especifica exactamente cuáles son las prestaciones gestionadas por las entidades que quedarían sujetas a la aplicación de las tarifas generales. Desde la mera vertiente económica, no jurídica, atendiendo a la naturaleza del ejercicio de regulación que la misma supone, consideramos que la Orden cubre todas aquellas tarifas que hayan sido aprobadas y unificadas por la entidad de gestión, a través de sus órganos de gobierno competentes, y que, por tanto, supongan un precio definido por la entidad de gestión a los usuarios por la utilización de su repertorio. Por tanto, se entiende que la Orden no cubre aquellas prestaciones correspondientes a derechos cuyo uso requiere autorización específica del titular del mismo, siendo éste el que fija la tarifa por la utilización de sus derechos. La clave reside entonces en distinguir entre aquellas tarifas o precios acordados de manera colectiva y aquellos otros precios que son determinados libremente por los titulares de los derechos y para los que la entidad se limita, en su caso, a realizar una labor de intermediación.

Desde una perspectiva económica, esta interpretación tendría sentido, puesto que el primer tipo de precios o tarifas al estar determinadas colectivamente pueden asimilarse al ejercicio de una capacidad monopolística, merecedora de regulación. Creemos que este criterio debería aplicarse con independencia de la naturaleza de los derechos de que se trate, tanto exclusivos como de remuneración.

2. Principios de las tarifas generales

La Orden incluye una serie de principios o manifestaciones que afectan a la totalidad de las tarifas generales y que dibujan aspectos muy importantes del ejercicio de determinación de las mismas. Dichos principios generales y su explicación se recogen en los siguientes apartados.

Cuadro 3.: Esquema de los principios que aplican a las tarifas generales



Fuente: KPMG, elaboración propia

2.1 La estructura de las tarifas generales

Cada tarifa general definida para una categoría de usuarios tendrá a su disposición un **menú de hasta tres tipos de tarifas** entre las que los usuarios podrán elegir⁶: (1) de uso efectivo; (2) de uso por disponibilidad promediada; (3) de uso puntual. Cada una de estas tres tarifas ofrecidas a cada grupo tendrá **dos componentes**, cuya suma será la tarifa total:

- Un componente que refleje el **'precio por el uso de los derechos'**, asociado al valor económico que para la actividad del usuario conlleva el uso de los derechos (VEUAU), que denominaremos (**PUD**).
- Otro componente que refleje el **'precio por el servicio prestado por la entidad'**, que denominaremos (**PSP**) que, a su vez, se define como un conjunto de costes en los que incurre la entidad para la gestión de la tarifa.

Cuadro 4.: Menú y estructura de las tarifas generales



Fuente: KPMG, elaboración propia. (*) El artículo 13.4 de la Orden establece las condiciones que permitiría exceptuar a las entidades de gestión de la obligación de establecer tarifa general de uso efectivo y/o tarifa general de uso puntual.

⁶ Con las excepciones previstas en el artículo 13.4. Por otro lado, aunque se volverá más adelante en la Sección 7, la obligación de ofrecer tres tarifas para que el usuario elija no puede interpretarse como la búsqueda de que el usuario pague, por definición, el menor precio posible, especialmente cuando una de las opciones a ofrecer al usuario es la tarifa más equitativa y razonable. La lógica de las tarifas 'en menú' ofrecidas en cualquier mercado es lograr un resultado más eficiente globalmente.

2.2 El precio por el uso de los derechos (PUD)

El precio por el uso de los derechos está asociado al valor económico que para la actividad del usuario conlleva el uso de los derechos (VEUAU). La Orden proporciona, en esencia, un método que desarrolla los criterios mínimos a tener en cuenta para el establecimiento de las tarifas generales, enunciados por el Artículo 157.1.b) de la Ley de Propiedad Intelectual.

El regulador entiende que si se aplican los distintos criterios en la forma en que se establecen la Orden, las tarifas reflejarían de forma adecuada el valor económico que para la actividad del usuario conlleva el uso de los derechos (VEUAU). Esta sería la finalidad última de la metodología y que resulta primordial a la hora de interpretar cómo deben aplicarse los distintos elementos de la metodología.

La Orden proporciona, en esencia, un método que desarrolla los criterios enunciados por el Artículo 157.1.b) de la Ley de Propiedad Intelectual, los cuales no dejan de ser los principales, pero no los únicos principios o criterios que permiten dicha aproximación. Es decir, no se pueden entender ni como un *numerus clausus*, ni tampoco como una lista que deba aplicarse en su totalidad. En ocasiones, será posible aplicar todos, pero en otras ocasiones solo se podrá aplicar un conjunto de los mismos, explicando por qué no se han podido utilizar los valores reales o estimados, complementados, en su caso, también con criterios o principios adicionales.

Cuadro 5.: Criterios a considerar en el establecimiento del importe de las tarifas generales



Fuente: KPMG, elaboración propia

Para poder ofrecer una interpretación coherente de cómo diseñar las tarifas según lo previsto en la Orden, resulta conveniente comenzar exponiendo cuál es la funcionalidad prevista para cada uno de los criterios que la Orden desarrolla, en cumplimiento del Artículo 157.1.b) del TRLPI y que son una parte importante de la estructura de cada una de las tarifas. Creemos necesario tener una perspectiva en la que los criterios y su contribución a la finalidad de aproximar el VEUAU encajen mutua y complementariamente. Así, atendiendo a la finalidad prevista para dichos criterios, cabe agruparlos bajo las siguientes categorías:

2.2.1 Tres criterios sobre la Importancia del uso de las obras protegidas en el conjunto de la actividad del usuario.

Existe un primer grupo de criterios, que facilitan la aproximación de la tarifa a la consecución de su principal objetivo que es poder distinguir entre usuarios con distinta importancia en el uso de los derechos en relación a su actividad. Por ello, atendiendo a la interpretación que de forma constante ha venido consolidando la jurisprudencia acerca de cuándo una tarifa no es equitativa, la Orden pone una especial atención a la hora de poder aproximar la tarifa a la importancia relativa que para cada usuario supone el uso de las obras del repertorio. Así, el objetivo fundamental es poder discernir entre dos usuarios incluidos en la misma categoría según actividad económica y que realizan un uso análogo del derecho, pero que usan las obras del repertorio con mayor o menor importancia.

Los términos que ha venido empleando la jurisprudencia han sido diversos para medir la importancia del uso, en ocasiones, ha recurrido al grado de uso, en otras ocasiones al uso efectivo o uso real, en otras a la intensidad. El empleo de uno u otro término podría haber sido indistinto, sin embargo creemos que la Orden opta por sistematizar los tres criterios ofrecidos por el TRLPI y pretende ofrecer vías para medir la importancia del uso de los derechos de manera complementaria.

De hecho, puede comprobarse cómo en la definición de estos tres criterios por el Artículo 5, la Orden recurre a poner en contexto el uso de los derechos en '*en el conjunto de la actividad del usuario*', lo que proporciona una aproximación a la importancia del uso para la actividad del usuario bajo tres prismas complementarios:

a. Importancia cualitativa: Criterio de Relevancia de Uso. Una primera aproximación exige determinar en qué medida afecta cualitativamente a la actividad del usuario el uso del repertorio. De hecho, la propia Orden distingue tres niveles de relevancia en función de cómo afecta el uso a la actividad:

- Relevancia Principal
- Relevancia Significativa
- Relevancia Secundaria

Creemos que la definición de cada uno de estos niveles por la Orden (Artículo 5.4) es suficientemente explicativa, aunque deja cierta discrecionalidad a las entidades de gestión para separar por niveles de relevancia entre categorías de usuarios o entre usuarios dentro de una misma categoría.

En este caso, la pregunta a resolver correspondería a determinar si el usuario puede desarrollar normalmente su actividad económica, sin ver alterados sus ingresos, en caso de no utilizar el repertorio de la entidad. Si la respuesta es negativa, el uso del derecho resultaría esencial o imprescindible para el usuario y se estaría ante un uso principal. En otras palabras, podríamos señalar que si para el usuario no es posible prescindir del uso del derecho, estaríamos ante un uso principal.

Si la respuesta es positiva, habría que preguntarse si el uso del repertorio permite al usuario diferenciarse del resto de usuarios que no utilicen el repertorio, sin ser el elemento primordial de diferenciación, o alternatively si el usuario, al no hacer uso del derecho, puede ajustar su modelo de negocio sin que se vea alterada significativamente su actividad económica y/o sus ingresos. Si la respuesta es positiva, el derecho alteraría la actividad del usuario y estaríamos ante un uso "significativo". Por último, entendemos que el uso "secundario" se da cuando el usuario puede prescindir del derecho sin afectación a su modelo de negocio ni a los resultados de su actividad económica⁷.

La definición concreta de los niveles de relevancia tiene trascendencia en la medida que la misma sea empleada como criterio corrector de la tarifa, como se verá más adelante en cada uno de los tipos de tarifas.

Por otra parte, la necesidad de definir las tarifas generales al nivel de una determinada categoría de usuarios no implica, en nuestra opinión, que el nivel de relevancia deba definir la frontera entre una categoría de usuarios u otra. Así, es posible que todos los usuarios dentro de una misma categoría compartan el mismo nivel de relevancia. Pero es también posible que sea la propia tarifa para una determinada categoría de usuarios la que contemple distintos mecanismos (básicamente los correctores) que permitan adaptarla a los diferentes niveles de relevancia. Esto no implica una contradicción en la categorización de los usuarios, sino que pone de manifiesto cómo la segmentación de acuerdo al criterio de relevancia puede realizarse tanto entre distintas categorías de tarifas dentro de las tarifas generales de una entidad, como dentro de una de ellas.

Ejemplo

Pensemos por ejemplo en el derecho de reproducción y comunicación pública de fonogramas. Las entidades que exijan remuneración en nombre de los distintos titulares, podrían proponer un apéndice separado para sus tarifas de radiodifusión y las correspondientes a la comunicación pública de fonogramas en establecimientos hosteleros, tales como discotecas, disco-bares y restaurantes. Estos tres modelos de negocio, presentarían niveles de relevancia diferentes (presumiblemente principal, significativo y secundario respectivamente), y a su vez el nivel de relevancia para una discoteca coincidiría con el de una emisora de radio musical, que pertenecería a un epígrafe independiente dentro de las tarifas generales de dicha entidad.

Éste es un ejemplo ilustrativo de cómo el nivel de relevancia se establecerá en muchas ocasiones de forma transversal a la segmentación de usuarios realizada por la entidad, que estaría más relacionada con la actividad económica o el modelo de negocio.

⁷ Desde el punto de vista económico, el uso del repertorio puede verse como uno de los tantos insumos productivos dentro de la actividad económica del usuario. Los insumos permiten al usuario ofrecer un bien o servicio de determinada calidad.

Si la calidad del servicio del usuario se ve seriamente afectada o simplemente el usuario no puede realizar su actividad económica al prescindir del uso del repertorio de la entidad de gestión, estaríamos ante un uso "principal". Si la calidad del bien o servicio que ofrece el usuario a sus clientes se ve afectada por la ausencia del uso del repertorio, aunque el usuario pueda seguir ofreciendo el servicio pero con un nivel de calidad algo más baja, estaríamos ante un uso "significativo". Finalmente, si la calidad del bien o servicio ofrecido por el usuario apenas se ve modificado por el uso del repertorio, estaríamos ante un uso "secundario".

- b. Importancia cuantitativa: Criterio de Intensidad de Uso. Una segunda aproximación conlleva la concretización 'cuantitativa' de la importancia o nivel de uso del repertorio en la actividad del usuario. Entendemos que en este caso lo importante es qué peso representa la utilización del repertorio en el conjunto de la actividad del usuario y no qué obras concretas se han usado, ya que como señala el Artículo 5.2 'A efectos de la aplicación de este criterio, cada utilización repetida de una obra o prestación equivaldrá a la utilización adicional de una obra o prestación por primera vez'.

La intensidad como manifestación de la importancia cuantitativa sobre la actividad del usuario será relativamente más sencilla de identificar en aquellos casos en los que la relevancia sea principal o significativa. Por ejemplo, número de fotocopias de obras protegidas sobre el total de la actividad, número de obras audiovisuales emitidas por un canal de TV sobre su tiempo total de emisión, número de canciones sobre el total de tiempo de emisión en una radio, etc.

Sin embargo, la intensidad resultará más compleja de identificar en aquellos casos en los que la relevancia sea secundaria, especialmente, cuando el Hecho Tarifario consista en la disposición⁸ por parte del usuario del repertorio y éste, a su vez, las ponga a disposición (a través de la comunicación pública) de sus clientes, empleados, miembros o terceras personas. El valor económico para ese usuario consistiría en poder ofrecer a esos terceros las obras del repertorio, con independencia de que éstos las usen o no. Por ejemplo, los clientes de un hotel podrían encender la televisión, los empleados de una empresa podrían leer los resúmenes de prensa o las televisiones instaladas en un aeropuerto podrían estar, o no, encendidas. En estos casos encontramos que no tendría sentido incluir la intensidad como parámetro en la estructura de cálculo de las tarifas, ya que, aunque podríamos hablar de una intensidad teórica (en nuestro ejemplo, la intensidad con la que los huéspedes efectivamente encienden la televisión), ésta sería imposible de calcular o su cálculo y verificación conllevaría un coste desproporcionado para la entidad de gestión.

- c. Importancia nominal: Criterio de Grado de Uso Efectivo. El acercamiento a la importancia del uso que realizan los usuarios se complementa con la identificación de manera individualizada de las obras o prestaciones usadas. La utilización de este criterio proporciona a la entidad de gestión una información muy valiosa de cara a poder determinar qué obras o prestaciones son las usadas por los usuarios. Asimismo, si se puede aplicar este criterio, se podría identificar cuál es la Intensidad, ya que la información proporcionada por este criterio es mucho más detallada que la que arrojaría el criterio de Intensidad. Por ejemplo, saber qué fonogramas ha reproducido una emisora de radio musical permite no solo conocer la identidad de los mismos, sino también calcular qué porcentaje de la actividad del usuario representa el uso de las obras del repertorio, como medida de la intensidad.

⁸ No nos referimos exclusiva ni exactamente a la modalidad de puesta a disposición, prevista en el Artículo 20.2.i) del TRLPI. La mención a puesta a disposición se hace en este contexto con un carácter más general.

2.2.2 Un criterio sobre la representatividad de las entidades

El empleo de un criterio que mide la representatividad de cada entidad en el conjunto de las obras o prestaciones de una determinada naturaleza—la amplitud del repertorio—permite ajustar el pago que realiza el usuario al valor que le ofrece usar el repertorio de dicha entidad frente al que pueda ofrecerle otra entidad que gestione derechos de la misma naturaleza. Incluir un criterio que diferencie entre el valor que ofrece disponer de dos repertorios con distinto nivel de representatividad tiene sentido puesto que el VEUAU del usuario será mayor cuanto más representativo sea el repertorio.

De este modo, la amplitud es definida y debe medir la representatividad de cada repertorio, entendiéndose como tal el número de obras o prestaciones gestionadas por cada entidad. Consecuentemente, el criterio de Amplitud tendrá trascendencia cuando existiesen dos entidades que gestionen repertorios complementarios y ambas ofrezcan tarifas que permitan el acceso a la totalidad del repertorio.

2.2.3 Un criterio sobre el valor que los derechos generan en la actividad del usuario:

Este criterio, tiene en cuenta los ingresos económicos obtenidos por la explotación comercial del repertorio, esto es, aquellos ingresos que el usuario obtiene gracias a la explotación de los derechos dentro de su actividad económica. Se trata de un criterio directamente relacionado con el VEUAU, por lo que tiene toda la lógica emplear un criterio que esté relacionado con dichos ingresos.

Sin embargo, la vinculación exigida de los ingresos debe tener en cuenta que los usuarios tienen en ocasiones métodos de explotación diferentes correspondientes a distintos modelos de negocio y que determinados usuarios no tendrán propiamente dicho un modelo de negocio, sino una actividad. Por ello, la elección de la variable representativa de los ingresos deberá tener en cuenta las diferentes circunstancias de las categorías de usuarios y la influencia del uso del repertorio en el desarrollo de su actividad económica para poder ofrecer una solución equitativa, tratando a los usuarios de forma equivalente. Más adelante en el apartado 3.3.3 se analiza en detalle las distintas posibilidades.

2.3 Precio por el servicio prestado por la entidad (PSP)

Para el cálculo de este componente de la tarifa se emplea el criterio del valor económico del servicio prestado por las entidades para hacer efectiva la aplicación de la misma. La metodología ofrecida por la Orden reconoce que el VEUAU viene influido, a su vez, por el servicio que ofrece la entidad de gestión en su labor de centralizar y posibilitar la gestión de las tarifas, actuando de intermediaria entre los titulares de derechos y los usuarios que explotan obras y prestaciones, ahorrando los costes de transacción y negociación de los usuarios.

Como se verá más adelante en la Sección 6, la plasmación práctica de este criterio elegida por la Orden supone determinar un conjunto de costes razonables y documentados en los que incurre la entidad de gestión, los cuales serán explicitados en la tarifa general a través de un componente denominado 'precio por el servicio prestado por la entidad' (PSP) separado del 'precio por el uso del derecho' (PUD) en los distintos tipos de tarifas.

Entendemos que la obligación de presentar ambos componentes responde a un deseo del regulador de exigir transparencia en la gestión y propiciar prácticas de gestión eficiente. Ahora bien, se entiende que las tarifas actuales o preexistentes de las entidades de gestión ya incorporan estos dos componentes, aunque no se separen de forma explícita, es decir, las tarifas actuales estarían reflejando tanto la disposición a pagar del usuario que representa el valor que para el usuario supone la utilización del derecho, así como ya debería incluir el valor de los servicios que las entidades de gestión han realizado para su suministro. Por ello, resulta apropiado entender que las entidades deberían calcular el componente del 'precio del servicio prestado por la entidad de gestión' (PSP) conforme a lo estipulado en la Orden, según se comenta más adelante en la Sección 6, pero que ello no implica, según nuestra interpretación, que las tarifas actuales deban incrementarse en dicho componente, a menos que la entidad de gestión justifique adecuadamente que en las tarifas preexistentes no estaba incorporado implícitamente el 'precio servicio prestado por la entidad de gestión' (PSP) sino que solamente incorporaba el 'precio por el uso del derecho' (PUD).

2.4 Criterios de comparación de las tarifas

La Orden contempla la utilización de los dos últimos criterios previstos en el Artículo 157.1.b) del TRLPI como medidas para comparar o contrastar la razonabilidad de las tarifas en cuanto a su aproximación al VEUAU.

- Tarifas establecidas por la entidad para otros usuarios respecto de la misma modalidad de utilización.

A través de este criterio se articula un mecanismo para asegurar que las distintas tarifas aplicadas a las distintas categorías de usuarios no generen discriminaciones injustificadas, tal y como se explica en la Sección 7.

- Tarifas establecidas por las entidades de gestión homólogas de otros Estados miembros para la misma modalidad de explotación.

En este sentido, las entidades deberán comparar sus tarifas con las de aquellas entidades homólogas de otros Estados miembros cuando existan bases homogéneas de comparación.

La jurisprudencia ha venido afirmando que en presencia de bases homogéneas de comparación, las tarifas de otros Estados miembros permitiría determinar si las tarifas generales establecidas por una entidad de gestión son razonables, o no.

En principio, tanto la jurisprudencia analizada como el propio tenor literal de la Orden, apuntarían a que la finalidad de este criterio sería comprobar que el nivel de tarifa es adecuado; sin embargo, creemos que la lógica de lograr unas tarifas ajustadas al VEUAU no debería impedir usar este criterio como justificación para ajustar la tarifa al VEUAU observado en los Estados miembros, respetando dos salvedades:

- Uno, tener en cuenta la limitación que en relación a la consideración de equitativas impone el Artículo 2 al aludir a las tarifas preexistentes.
- Dos, respetar las exigencias impuestas por la necesidad de realizar comparaciones cuando existan bases homogéneas.

2.5 Tarifas Simples y Claras

Según la redacción literal del Artículo 2.2 de la Orden:

“A los efectos de la presente orden se entenderán por tarifas simples y claras las que resulten comprensibles para el usuario permitiéndole identificar, en cada caso, el derecho respecto de las obras y prestaciones del repertorio de la entidad de gestión, la modalidad de explotación a que se aplican y los componentes en los que se desglosa la tarifa”.

Esta obligación se proyecta sobre el modo de diseñar la presentación, estructuración y explicación de las tarifas y conlleva una serie de requisitos a la hora de diseñar el catálogo de tarifas y estructurar las mismas. De esta forma, se trata de presentar un Catálogo o esquema de tarifas que permita proporcionar una correcta identificación de los elementos que incluye cada una de las tarifas y en el que el usuario pueda:

- Identificar la categoría de usuario que le corresponde;
- Constatar que las obras o prestaciones y titulares de derechos de los cuales pretende hacer uso, se encuentran representados por la entidad de gestión;
- Identificar la modalidad de explotación que pretenda realizar de los derechos;
- Reconocer el menú de tarifas aplicable a esa modalidad de explotación;
- Distinguir los componentes que conforman la tarifa.

El requisito de simplicidad de las tarifas estaría implícito en los parámetros descritos en la Orden, en particular:

- Tener una estructura única para las tarifas generales: esto es, la suma de dos componentes correspondientes al (i) precio por el uso de los derechos (PUD) y (ii) el precio por el servicio prestado por la entidad (PSP). Entendemos que el regulador busca evitar la coexistencia de múltiples estructuras tarifarias dentro de la misma entidad de gestión. El hecho de tener una sola estructura tarifaria con unos componentes pre-establecidos, ayudaría al usuario y al regulador a realizar comparaciones de las tarifas aplicadas por la entidad de gestión para distintos usuarios.
- Número limitado de tarifas por categoría de usuario y modalidad de explotación. La Orden limita a tres al número de tarifas a ofrecer: (1) Tarifa de uso efectivo; (2) Tarifa de uso por disponibilidad promediada; y (3) Tarifa de uso puntual. De esta forma el usuario puede identificar dentro de un conjunto pequeño de tarifas, cuál de ellas elegir de forma que se adapte a sus necesidades;
- La Orden establece las condiciones en las cuales las entidades de gestión no están obligadas a ofrecer tarifas de uso efectivo y/o tarifas de uso puntual, teniendo en cuenta aspectos de dificultad de obtener la información y la relación coste -beneficio para la entidad de gestión o el usuario.
- Posibilidad de ofrecer descuentos que estén basados en parámetros objetivos, transparentes y no discriminatorios. De esta forma los usuarios accederían a los mismos si revelan y permiten a la entidad de gestión comprobar que los usuarios se adecúan y cumplen los requisitos para acceder a los mismos.

En cuanto al requisito de 'claridad' de las tarifas generales, la Orden buscaría favorecer la transparencia y reducir la incertidumbre de los usuarios en cuanto a la selección de la tarifa que le corresponde. En ocasiones, la existencia de mucha información, pero no lo suficientemente clara, se traduce en un menor conocimiento sobre las diferentes opciones por parte de los usuarios. Por tanto, el cumplimiento del requisito de claridad exigido por la Orden a las tarifas generales vendría expresado en los siguientes aspectos:

- Identificación por parte de las entidades de gestión de los términos fundamentales que conforman sus tarifas generales:
 - derecho y modalidad de explotación prevista;
 - categorías de usuarios según la actividad económica;
- Definición del repertorio: la entidad de gestión debe definir el repertorio cuyos derechos gestiona.⁹;
- Importe de las tarifas basado en criterios específicos: grado de uso efectivo, intensidad, relevancia, amplitud del repertorio e ingresos económicos obtenidos por el usuario en la explotación del repertorio. Los incrementos de los importes de las tarifas generales deberán estar motivados en los criterios que definen las mismas
- Transparencia de la información, en cuanto a relacionar los requisitos para acceder a un tipo de tarifa específica o descuento; también información que le permita al usuario una más fácil comparación entre los distintos tipos de tarifas para elegir la que mejor le convenga;

En última instancia, lo que pretendería este principio de simplicidad y claridad de las tarifas es reducir los costes de transacción y negociación de los usuarios, buscando disminuir el alto nivel de litigiosidad histórico entre oferentes y demandantes, con los costes que ello representa tanto para usuarios como para las entidades de gestión.

Ejemplo de tarifas simples y claras en el sector energético

Un ejemplo de comparación de lo que un regulador entiende por tarifas simples y claras, se señala a continuación para el caso del regulador energético del Reino Unido (Ofgem).

Ofgem (Office of Gas and Electricity Markets), lleva desde 2013 implementando una política para hacer las tarifas de suministro eléctrico y de gas más simples, más claras y más justas (*Simpler, Clearer and Fairer*)¹⁰. Esta iniciativa se puso en marcha con la aprobación de un Código de Conducta para los comercializadores de energía en el que se establecían los principios por los que se debían regir sus ofertas y la relación con los consumidores.

⁹ Al respecto, la CNC (2009) señaló que "si no existe información clara sobre los repertorios, las entidades que compitan entre sí tendrán dificultades a la hora de localizar a potenciales titulares, pertenecientes a otras entidades o no pertenecientes a ninguna, a quienes gestionar sus derechos. Este fue uno de los motivos por los cuales el ATC de 2003 originado en el expediente DAMA-SGAE incluyó como uno de sus compromisos la creación de una base de datos, en la que se reflejara qué autores representaba cada entidad."

¹⁰ Fuente: Página Web de OFGEM, consultada el 3 de febrero de 2016 <https://www.ofgem.gov.uk/simpler-clearer-fairer>

El objetivo de simplificar las tarifas era facilitar la comparación de los productos ofrecidos por los diferentes suministradores, para que esto se tradujera en una toma de decisiones más sencilla por parte de los consumidores.

Para dar simplicidad a las tarifas Ofgem implementó tres medidas:

- Los proveedores sólo podían tener una única estructura de tarifas:
 - un precio unitario para tarifas sin discriminación horaria o varios precios unitarios en caso de tarifas que discriminen horariamente; y
 - un cargo fijo, que puede ser cero.
- Solo se permitirán hasta cuatro ofertas diferentes por suministrador.
- Los proveedores sólo podrán ofrecer dos descuentos: uno por oferta dual (electricidad-gas) y otro en caso de gestión *online*. Además estos solo podrán tener un formato de un número de libras al año.

Para dar claridad a las tarifas Ofgem tomó las siguientes medidas:

- El consumidor recibirá con frecuencia cuál es la tarifa más barata que ofrece su suministrador. Esta información se incluye tanto en la factura como en el Informe anual y otras comunicaciones.
- El consumidor recibirá facturas que incluyan información clave sobre su tarifa y sobre su uso de energía.
- El consumidor recibirá un Informe anual que contendrá gran cantidad de información fácil de comprender: tipo de tarifa, descuentos, comisiones por terminación, duración de las comisiones. Se incluirá además información sobre cómo cambiar de suministrador.
- En caso de que el suministrador haga un aumento de precio deberá notificarlo y cuantificar en libras cuál será el impacto para cada consumidor.

Finalmente, los suministradores debían disponer de un etiquetado para cada una de sus tarifas ofertadas. Dicha etiqueta deberá contener la información clave de la tarifa incluyendo: forma de pago, descuentos, comisiones de terminación y una estimación del coste anual bajo esta tarifa para un consumidor tipo. Esta información será proporcionada de forma estandarizada y será accesible online y a la solicitud del consumidor.

2.6 Importancia de tarifas preexistentes y acordadas

El Artículo 2.3 párrafo 2º de la Orden señala que las tarifas preexistentes a la fecha de publicación de la Orden se consideran como equitativas y que reflejan el justo equilibrio entre las partes, en la medida que éstas han sido aceptadas por los usuarios y las entidades.

Este enunciado no implica que las nuevas tarifas deban replicar miméticamente las tarifas preexistentes, puesto que sería tanto como asumir la ausencia de sentido de la nueva metodología. No obstante, ello conllevaría a dos posibles escenarios:

- Mantener las tarifas actuales adaptándolas a los componentes exigidos por la Orden (precio por el uso de los derechos (PUD) y precio por el servicio prestado por la entidad (PSP)), explicando los criterios sobre los cuales están fundamentadas;

- Modificar las nuevas tarifas con respecto a las tarifas actuales y si las nuevas tarifas son mayores, las entidades de gestión deberán justificar las diferencias: argumentando por qué las tarifas preexistentes no se adaptan adecuadamente a los criterios establecidos en la Orden y por qué las "nuevas" tarifas sí lo hacen.

Ahora bien, las 'nuevas' tarifas requerirán en su gran mayoría una adaptación de las tarifas preexistentes a los componentes establecidos en la Orden (precio por el uso de los derechos (PUD) y precio por el servicio prestado por la entidad (PSP)), los cuales a su vez deberán estar relacionados con los criterios desarrollados en la Orden. Esto supone, por ejemplo, que al adaptar a los criterios de la Orden una tarifa preexistente por disponibilidad o que no diferenciase por intensidad de uso, los nuevos valores de la tarifa pueden conllevar para algunos usuarios pagos mayores, mientras que para otros pueden suponer pagos más reducidos. Es decir, no resultaría apropiado suponer que las tarifas preexistentes no adaptadas al valor de uso están reflejando un porcentaje de uso del 100%. En esta misma línea argumental, la aplicación de la metodología puede suponer que las entidades de gestión deban ajustar los descuentos concedidos a determinados usuarios, si éstos no resultan compatibles con la misma.

2.7 Tarifas Generales vs. Negociadas

El artículo 3 de la Orden 'Tarifas negociadas' deja claro que las entidades de gestión están facultadas para negociar y llegar a acuerdos con usuarios o grupos de ellos en relación con las tarifas contenidas en su Catálogo. El alcance y consecuencia de estos acuerdos, estarán afectados por dos limitaciones (que se explican con mayor detenimiento en la Sección 7):

- Por un lado, la necesidad de que aquellas ventajas acordadas respecto de las tarifas generales se hagan transparentes, explicitando qué criterios objetivos han sido tenidos en cuenta.
- Por otro lado, la obligación de hacer extensivas dichas ventajas al resto de usuarios que cumplan con los mismos requisitos o condiciones objetivas que dieron lugar a las mismas.

2.8 Revisión de las tarifas: no indexación a índices de precios

El Artículo 2.4 introduce en la metodología el principio de desindexación a índices de precios que ha incorporado al ordenamiento la Ley¹¹ de desindexación de la economía española. La aplicación de los principios de esta Ley, supone que:

- No se puede prever una revisión de las tarifas, recurrente o no, basada en índices de precios, como el IPC, o en fórmulas que contengan dichos índices.
- Las tarifas podrán revisarse o actualizarse sobre la base de criterios compatibles con la propia metodología y de acuerdo a los principios de la Ley de desindexación y de la normativa que la desarrolle. En términos generales, y sin suponer una opinión legal, entendemos que:

¹¹ Ley 2/2015, de 30 de marzo, de desindexación de la economía española.

- Cabría una revisión, recurrente o no, del componente del precio por el uso (PUD) de las tarifas, siempre que se dieran las circunstancias cualitativas que permitan justificar un nuevo valor. En dicha revisión podrían emplearse parámetros predeterminados, siempre que no estén relacionados con índices de precios.

Por ejemplo, si el componente del precio de uso del derecho (PUD) en una determinada tarifa se expresa en términos de una cantidad de euros por cada unidad representativa de los ingresos o de la intensidad (abonados, metros cuadrados,...), entendemos que cabría prever una revisión de esa cantidad sobre la base de criterios predeterminados, no relacionados con índices de precios. Por ejemplo sobre la base de un estudio a efectuar en un cierto tiempo que analice la relación entre dichas variables y el valor del derecho de manera empírica, sujetando la revisión, o no, a condiciones acerca de la diferencia entre los nuevos valores y los actuales.

También creemos que sería posible sujetar la revisión del componente de precio de uso del derecho o de alguno de los correctores a la evolución de determinadas magnitudes económicas, distintas a los índices de precios, como los ingresos de un sector, siempre que pudiera justificarse una relación entre dicha magnitud de referencia y el componente de la tarifa a revisar.

- Cabría plantear una revisión, recurrente o no, del componente de la tarifa correspondiente al precio del servicio prestado por la entidad (PSP), pero atendiendo a los principios previstos en la Ley de desindexación:

En concreto, entendemos que podría no ser compatible con los principios de buena gestión y eficiencia ligar la revisión a la evolución de los costes asociados a: beneficio industrial, gastos generales o de estructura. La razón es que dichos componentes de costes están en la esfera de mayor control directo de las entidades, por lo que no justificarían revisiones a trasladar a las tarifas.

Cabría ligar, no obstante, la revisión del precio del servicio prestado por la entidad (PSP) a la evolución de los costes directamente relacionados con los costes directos de cada tarifa, aunque a nuestro modo de ver, pensamos que bajo este componente solo cabría incluir los costes de mano de obra o costes tecnológicos de control y gestión, estando previsto el desarrollo de límites que podrían servir de criterios de orientación para dicha revisión y que se determinarían en el desarrollo reglamentario de la Ley de desindexación.

- Estimamos que sí cabría plantear una revisión, recurrente o no, del componente del precio del servicio prestado por la entidad (PSP) correspondiente al 'coste del servicio prestado' en la medida que, al tratarse de un coste unitario, se produzcan oscilaciones en el volumen del número de usuarios gestionados, que impactarían en el denominador para el cálculo de dicho coste unitario. Esta revisión podría ser planteada de modo predeterminada sobre la base de una fórmula y/o límites de variación.

3. Tarifa de Uso Efectivo (TUE)

3.1 Finalidad de la TUE

La Tarifa de Uso Efectivo (TUE) representa el instrumento deseable o ideal del ejercicio regulatorio que la propia Orden persigue, puesto que es el mecanismo que mejor permite adaptar las tarifas al VEUAU. Esta interpretación adquiere toda la lógica al analizar cuál ha sido el trasfondo de buena parte de los casos en los que las tarifas han sido analizadas por las autoridades de defensa de la competencia.

Ejemplo

En precedentes de competencia, algunas tarifas han sido calificadas como no equitativas o abusivas cuando no se basan en el uso efectivo que realiza el usuario, entre los cuales podríamos mencionar los siguientes, a título ejemplificativo:

- *La Sentencia nº 55/2009 (Sala de lo Civil) –TELECINCO-AIE del 18 de febrero de 2009, en la que el Tribunal Supremo condena el hecho de que las tarifas generales de AIE no guarden relación "con el **grado de utilización del repertorio** de las sociedades de gestión, como impone el artículo 157.1b) LPI." Sobre esta Sentencia se pronuncia la antigua CNC en la Resolución sobre el Expediente S/0297/10 AGEDI, afirmando a colación de esto que "AIE tendría que haber tenido en cuenta criterios de **utilización efectiva del repertorio**, en la medida de lo posible".*
- *La Resolución del 2 de marzo de 2012, sobre el expediente S/0157/09 EGEDA, en la que la CNC alega que EGEDA no ha tenido en cuenta criterios que permitan calcular la remuneración en función del **uso efectivo de los derechos**, refiriéndose a Sentencias del Tribunal Supremo del 15 de enero de 2008 y 19 de mayo de 2009.*
- *La Sentencia del Tribunal Supremo del 21 de marzo de 2003, por la que este órgano establece que AIE ha llevado a cabo una "imposición de tarifas discriminatorias, no equitativas y desproporcionadas al no tener en cuenta en ningún momento, y como parámetro determinante, **la utilización real y efectiva** que se haga del repertorio de la entidad de gestión".*

De esta forma, la tarifa de uso efectivo debería, por ejemplo, permitir distinguir entre hoteles en función de la ocupación efectiva (y no según el número de habitaciones disponibles); o entre emisoras de radio en función del peso de la utilización de fonogramas en el conjunto de su actividad. Entendemos que este punto de partida resulta crucial, puesto que no debe olvidarse que la finalidad es lograr una tarifa que permita diferenciar entre dos usuarios con valores de uso distinto.

Como se verá a continuación, dada la importancia atribuida a lograr tarifas adaptadas al VEUAU, la Orden confiere una considerable flexibilidad a este tipo de tarifa, con la intención, en nuestra opinión, de poder ofrecerla para el mayor número posible de categorías de usuario y modalidades de explotación.

3.2 Supuestos para la presentación de la TUE

La Orden admite que solo pueda prescindirse de la TUE (Artículo 13.4) cuando no sea materialmente posible o resulte económicamente desproporcionado para la entidad de gestión o para el usuario poder reflejar en el componente del precio por uso, ninguno de los tres criterios: grado de uso real, intensidad de uso real y los ingresos económicos reales obtenidos por el usuario por la explotación del repertorio en el conjunto de su actividad.

Las condiciones de imposibilidad material o desproporción económica que justificarían prescindir de alguno de los criterios variarán según las circunstancias de cada caso. Ambos criterios están relacionados y no se pueden establecer reglas precisas. Probablemente, en teoría sería materialmente posible llegar a determinar los tres criterios en casi todos los casos, pero en ocasiones a un coste económico desproporcionado, imponiendo gastos de medición y control para ambas partes muy superiores al propio precio de uso de los derechos. En este sentido, no resultaría proporcional si el coste de obtener o recopilar la información o su control por la entidad de gestión o el usuario, superase el precio del uso del derecho¹².

Ejemplos

- *Por ejemplo, puede resultar muy complicado conocer la identidad individualizada de las obras utilizadas en la comunicación pública de grabaciones audiovisuales que se produce cuando determinados usuarios, como hoteles u hospitales, ponen a disposición de sus clientes aparatos de TV desde los que se retransmite inalterada la señal emitida por otro usuario. Comprobar el grado de uso efectivo que realizan los huéspedes a "puerta cerrada" resulta materialmente imposible y probablemente innecesario, ya que el usuario (hotel u hospital) pagaría una tarifa en concepto de retribución por el valor añadido que la puesta a disposición de esta programación televisiva le aporta en su actividad económica, con independencia de las emisiones particulares que terminen por tener lugar en cada aparato individual.*
- *Podría implicar un coste económicamente desproporcionado o imposible determinar la intensidad real medida a través del porcentaje de uso del repertorio en la actividad del usuario en circunstancias como la reproducción de obras impresas realizada por copisterías, o la comunicación pública de fonogramas en entornos cerrados, como bodas o banquetes, siendo suficiente a los efectos de la tarifa poder distinguir distintos niveles de intensidad estimada. En estos casos el coste de obtener la medición real puede ser mayor que el precio del derecho y, además, suponer un coste relativamente pequeño para el usuario, por lo que la diferenciación no supondría un impacto en el mercado.*

¹² Para un usuario para el que la tarifa pese mucho en sus costes, cualquier capacidad de adaptación puede tener impacto en términos de efecto sobre la competencia. En este caso, tampoco resultaría proporcional si el beneficio obtenido en términos de capacidad de diferenciación entre usuarios es menor que el coste que permite obtener y controlar la información. Para determinar dicho beneficio debería tenerse en cuenta la importancia del precio total de la tarifa en la estructura de costes de los usuarios.

3.3 Criterios a tener en cuenta para el establecimiento del precio de uso de los derechos (PUD) en la tarifa de uso efectivo (TUE)

La construcción del PUD en la TUE deberá realizarse a través de al menos uno de los valores 'reales' de los tres criterios: grado de uso, intensidad de uso y los ingresos económicos obtenidos por el usuario vinculados a la explotación del repertorio. Sin embargo, cuando no sea posible obtener los valores reales de alguno de los criterios, la Orden permite la posibilidad de emplear técnicas estimativas (Letra (c) del Artículo 14.2).

Como norma general, la Orden determina que el uso de técnicas estimativas está sujeto a los siguientes condicionantes:

- Primero y de forma más obvia, que el estimador empleado guarde relación con la variable que se desea inferir, básicamente: intensidad de uso o ingresos vinculados. Como ya explicaremos más adelante, entendemos que el criterio de grado de uso, dada su naturaleza, no admite su aplicación a través de estimadores.
- Y segundo, la Orden prefiere el empleo de técnicas que se apoyen en estimaciones del uso 'efectivo' frente a estimaciones sobre el uso 'potencial'.

Como ejemplo de esto, serían preferibles, de acuerdo a los preceptos de la Orden, las tarifas por comunicación pública y reproducción de grabaciones audiovisuales en medios de transporte público aplicadas en función de la **ocupación 'efectiva'** de los vehículos (aviones, trenes o autobuses), y no de acuerdo a su ocupación 'potencial'. No obstante, es necesario tener en cuenta que, para controlar por este dato de ocupación 'efectiva', resulta imprescindible que los usuarios, en este caso de las compañías de transporte, colaboren aportando la información necesaria o, alternativamente, acudir a estudios públicamente disponibles que señalen la ocupación media 'efectiva' para la categoría de usuarios bajo análisis. En este contexto, se nos plantean dos obstáculos potenciales para la entidad:

Por una parte, el coste de la monitorización del criterio 'real' (la ocupación efectiva) podría resultar desproporcionado para la entidad o el usuario, en cuyo caso habría que justificar debidamente en la memoria económica las razones por las que se emplean criterios estimativos, tales como las cifras de ocupación disponible en el caso del ejemplo expuesto.

También podría ocurrir que la única fuente de información disponible proviniese del usuario y no pudiese ser verificada por la entidad de gestión, bien por los costes que ello supondría para la entidad o porque el usuario no proporcionase los mecanismos que permitiesen verificar la veracidad de la información aportada. En este caso nos encontraríamos ante un escenario en el que podría existir un problema de 'riesgo moral', es decir, el usuario podría estar incentivado a proporcionar información que no se ajustase a la realidad, si esto resultase beneficioso para él (por ejemplo, por el pago de una tarifa menor). Para tratar de eliminar dicho incentivo, la entidad podría ofrecer un descuento adicional a aquellos usuarios que además de la información pertinente suministraran los medios que permitiesen a la entidad de gestión verificar la veracidad de la misma. En este caso el descuento estaría fundamentado en la reducción de los costes de control que esto supondría para la entidad.

En esta línea, resulta además ilustrativa la jurisprudencia analizada en materia de tarifas por derechos de propiedad intelectual, donde podemos encontrar que el propio Tribunal Supremo establece una clara preferencia sobre el criterio uso 'real' frente al de 'disponibilidad'.

A continuación, se analiza cuál es el papel y la forma de empleo de cada uno de los tres criterios relacionados en la Orden, haciendo mención a las posibilidades de utilizar, en su caso, valores reales o, alternativamente, técnicas estimativas.

3.3.1 Grado de uso efectivo.

El grado de uso efectivo comparte, junto con los criterios de intensidad y relevancia de uso, la finalidad de aproximar la tarifa a la importancia que para el usuario conlleva la utilización del repertorio dentro del conjunto de su actividad. La aproximación que realiza cada uno de los criterios emplea un matiz diferente pero complementario.

La descripción literal que realiza el Artículo 5.2 de la Orden señala que el criterio de Grado de uso efectivo está necesariamente relacionado con la "*identificación individualizada de las obras utilizadas por el usuario*". Por tanto, la finalidad que pretende este criterio consiste en permitir a las entidades de gestión poder determinar específicamente qué obras dentro de su repertorio han sido empleadas, lo que les facilitará, a su vez, ejercer con mayor eficacia y equidad el reparto de la recaudación.

Por ello, entendemos que para el criterio de grado de uso efectivo no es posible el empleo de técnicas estimativas de las previstas en la letra (c) del Artículo 14.2, ya que no hay manera de sustituir la finalidad prevista de lograr la identificación de cada obra utilizada con ningún tipo de estimador. Ahora bien, para obtener el grado 'real' de uso efectivo, las entidades de gestión podrían acudir a distintas opciones:

- Información suministrada por los usuarios, los cuales identificarían las obras del repertorio de la entidad de gestión a utilizar o si van a utilizar la totalidad del mismo;
- Utilizar tecnologías de la información que permitan monitorizar y vigilar las obras efectivamente utilizadas dentro de los repertorios. Sin embargo, la entidad debe valorar los costes incurridos en el marco de este proceso de identificación en relación con el precio de uso de los derechos (PUD) para el tipo de derecho (titular), la categoría de usuario y modalidad de explotación correspondiente.

Si la utilización de este tipo de tecnologías no puede hacerse a un coste razonable por parte de la entidad y el usuario no está dispuesto o no es capaz de proveer la información que en su caso sea necesaria, entonces no sería posible obtener el grado **real** de uso efectivo, aspecto que la entidad de gestión debe tener en cuenta en el momento de argumentar la ausencia de este criterio en la fijación de las tarifas. Por ejemplo, en el caso de que los usuarios no revelasen la información necesaria para la elaboración de la tarifa, podrían argumentar motivos de coste desproporcionado o tecnología no disponible, o razones de confidencialidad y salvaguarda de secretos comerciales.

La existencia de medios tecnológicos apropiados para realizar un seguimiento nominal del uso de determinados derechos en una modalidad de explotación por parte de una categoría de usuarios, no garantiza que esos mismos métodos u otros análogos fueran adecuados para realizar el seguimiento de utilización de otros derechos en esa misma modalidad de explotación por dichos usuarios. Por ejemplo, podría resultar razonablemente sencillo identificar el uso de las obras audiovisuales en la emisión primaria que realizan las cadenas de TV. Sin embargo, tratar de identificar los derechos concretos de todos los autores (musicales o plásticos, por ejemplo) o intérpretes (actores o musicales) que se originan mediante dicha emisión podría ser extremadamente complicado o costoso.

3.3.2 Intensidad de uso del repertorio

Como señalábamos en el apartado 2.2.1.b y atendiendo a lo previsto en el Artículo 5.3 de la Orden, la intensidad debe interpretarse como la aproximación 'cuantitativa' a la importancia que en la actividad del usuario tiene la utilización de obras protegidas. Resulta evidente que no importa qué obras individuales se hayan usado, puesto que esa información vendría, en su caso, recogida por el criterio de grado de uso efectivo. Esta consideración se pone de manifiesto asimismo al constatar que para el criterio de intensidad se tendrá en cuenta que el uso adicional o repetido de una obra equivale a la utilización adicional de la misma por primera vez. Es decir, tampoco está relacionado o mide si el uso se hace del total o solo de una o pocas obras del repertorio, puesto que ya existe un criterio que pone en valor la amplitud del repertorio puesto a disposición del usuario – amplitud del repertorio- y el criterio de grado de uso efectivo ya permitiría, en su caso, determinar las obras utilizadas del repertorio.

La intensidad es una medida, por tanto, que revelaría la importancia en términos 'cuantitativos' que para cada usuario dentro de su actividad, tiene el uso del repertorio. Para llevar a cabo dicha cuantificación deberá tenerse en cuenta la "unidad de medida" de utilización del derecho dentro de la actividad correspondiente, así como la cuantificación del nivel de actividad del usuario en la que se lleva a cabo el uso del derecho: tiempo de comunicación de utilización derecho (en minutos/horas/días) y tiempo total de comunicación (en minutos/horas/días); tiempo de apertura (horas/días); número de veces del evento en los cuales se utiliza el derecho; número de obras en los cuales se emplea el derecho; número de veces de reproducción del derecho; etc.

La intensidad podrá medirse de forma 'real', tal y como enuncia el Artículo 13 o a través de técnicas estimativas, como prevé el Artículo 14.2.c) en función de las circunstancias particulares de cada modalidad de explotación y de la naturaleza de la actividad económica del usuario.

- **Intensidad 'real'**: La medición 'real' implicaría determinar exactamente el valor 'relativo' entre la "unidad de medida" de utilización del derecho y los parámetros que se utilicen para cuantificar el nivel de actividad del usuario. De esta forma se determinaría un porcentaje dentro de la actividad de cada usuario en el que éste lleva a cabo un uso de las obras del repertorio. En este caso, la entidad de gestión podría obtener la intensidad real de uso del repertorio por la información que el usuario le

declarase a la entidad de gestión o porque la entidad puede delimitar y constatar a un coste 'razonable'¹³ la intensidad de uso del repertorio para el usuario.

En ocasiones la propia naturaleza de la actividad económica del usuario y/o de la modalidad de explotación permitirá calcular la intensidad 'real'. Por ejemplo: tiempo de emisión de fonogramas o de obras protegidas dentro del tiempo de emisión que supone la programación total de una emisora de radio o un canal de televisión. Asimismo, la entidad podría fácilmente, o con un coste razonable, contrastar la información acerca del uso realizado por el usuario al tratarse de información de dominio público.

- **Intensidad 'estimada'**: habría que recurrir a ella cuando la entidad de gestión no conoce la "unidad de medida" de utilización del derecho o la "unidad de medida" de la actividad del usuario. Esto puede deberse a que el usuario no revele el uso del derecho o, aun cuando fuera materialmente posible determinar la intensidad 'real' o exacta, a que no sea eficiente hacerlo dados los elevados costes que ello implicaría para el usuario o la entidad de gestión. En este caso, la entidad de gestión podría acudir al empleo de técnicas estimativas que permitan lograr la finalidad pretendida por este criterio, obteniendo un valor estimado. Un ejemplo sería la intensidad de uso de fonogramas por una discoteca, que podría estimarse por el número de sesiones que tienen lugar en la misma, horas y/o días de apertura.

En otras ocasiones, la utilización de la intensidad de uso del repertorio como parámetro dentro del cálculo de la tarifa mediante la medición 'real' o estimada de este criterio, no puede realizarse a un coste razonable para la entidad o el usuario¹⁴, y en otras simplemente la información no es de dominio público, de tal forma que la entidad de gestión no puede cuantificarlo. En estos casos, las entidades podrían:

- Establecer diferentes **escalones de intensidad** como vía para poder diferenciar dentro de una misma categoría de usuarios en función de la intensidad esperada de cada uno de ellos. Por ejemplo, la estimación o medición de la intensidad con la que dos bares diferentes comunican la obra musical puede resultar no proporcional, pudiendo establecerse categorías, como bares de tapas frente a bares de copas. Asimismo, determinar la intensidad 'real' de la reproducción de obras gráficas o literarias por parte de una empresa de reprografía puede ser materialmente complicado o económicamente muy costoso para el usuario o la entidad de gestión al tratarse de un entorno privado, por lo que la entidad podría acudir al código postal, que determina la cercanía del negocio de reprografía con respecto a centros de enseñanza, como estimador de la intensidad con la que cabe esperar que se realicen copias del repertorio. En ambos casos, la finalidad de poder discriminar entre

¹³ Entiéndase desde el punto de vista económico como 'coste razonable' para la entidad de gestión cuando el coste en el que incurre la entidad es posible recuperarlo a través del componente del 'precio del servicio prestado' (PSP) de las tarifas generales. En otras palabras, la entidad no incurre en pérdidas económicas con respecto a ese usuario por realizar la acción pretendida de delimitación, control y/o vigilancia del uso del derecho. En cuanto al 'coste razonable' para el usuario se entiende que declarar el grado de uso efectivo o la intensidad de uso del repertorio no le impone al usuario un coste desproporcionado en relación con los ingresos que éste deriva de la explotación comercial del repertorio.

¹⁴ *Ibidem*

usuarios con diferente nivel de intensidad puede resultar deseable, pero la misma puede lograrse estableciendo grupos o niveles de intensidad.

- **No emplear el criterio de intensidad**, justificando las circunstancias por las cuales no es posible obtener ni sus valores reales o estimados: dificultad de cuantificación o, costes no razonables para el usuario y/o la entidad de gestión. Asimismo, puede que establecer escalones de intensidad no resulte apropiado para la entidad de gestión, por no aportar información relevante adicional de cara a una posible diferenciación entre usuarios. Esta situación será tanto más probable cuanto más precisa o estrecha sea la definición de categoría de usuario para la que se está planteando la tarifa y cuanto más precisa sea la utilización del resto de criterios, especialmente si se emplean los ingresos económicos reales del usuario. De modo que en estos casos, el resto de criterios de la TUE serán los encargados de aproximar la tarifa al VEUAU, no siendo necesario diferenciar por intensidad porque todos los usuarios de dicha categoría comparten un nivel similar.

3.3.3 Ingresos económicos del usuario vinculados a la explotación

El criterio de los ingresos económicos del usuario permite utilizar una variable que está directamente relacionada con el VEUAU que ha obtenido el usuario, siendo un criterio que diferencia directamente entre distintos usuarios dentro de una misma categoría¹⁵.

La determinación de los ingresos que están directamente vinculados al uso del repertorio no siempre será evidente, materialmente posible o económicamente proporcional. En cada caso particular, la entidad de gestión deberá tener en cuenta las especificidades de cada categoría de usuarios y adaptar la tarifa a las mismas, ofreciendo una solución equitativa y justificando su aproximación en la Memoria Justificativa.

Como señala el Artículo 6.1 de la Orden, debe existir una vinculación entre la explotación comercial de los derechos y los ingresos obtenidos por el usuario por dicho uso. Cabe señalar que los usuarios utilizan un input, los derechos, que las entidades gestionan. Dada la explotación comercial de los derechos que realizan los usuarios en su actividad económica, independientemente de si se realiza con o sin ánimo de lucro, la vinculación de dicha explotación con los ingresos podrá no presentarse de forma obvia, lo cual no quiere decir que no exista.

En ocasiones, nos encontramos con una vinculación directa y fácilmente apreciable cuando existe una contraprestación obtenida por el usuario al hacer uso del derecho: por ejemplo, cuando éste obtiene un pago por visión de una película (como ocurre con la opción "pay per view" en las habitaciones de los hoteles), cuando cobra una entrada por el acceso a una sala de cine o a un concierto o, incluso, cuando recibe un importe por una fotocopia.

¹⁵ Cabe señalar que la CNC ha expresado que la utilización únicamente del criterio de ingresos para la determinación de la tarifa no es razonable y pudiera no ser equitativa al no estar incluido los criterios de uso del derecho: "la fijación de una tarifa exclusivamente sobre los ingresos totales del usuario no es razonable y pudiera no ser equitativa, ya que éstos no están directamente relacionados con el mayor o menor uso de los fonogramas o de las grabaciones audiovisuales, como tampoco puede aceptar que el mayor o menor éxito comercial de una cadena de televisión esté vinculado de forma directa on el mayor o menor uso de la música." (Resolución de 4 de febrero de 2008 sobre el Recurso contra actos del Servicio (714/07, Telecinco/AIE).

En otros casos, la relación no sería directa y los ingresos vinculados al uso del derecho dentro de la actividad del usuario podrían ser difícilmente discernibles, particularmente, cuando los usuarios desarrollan distintas actividades u obtienen distintas fuentes de ingresos que conforman su conjunto total de ingresos de explotación, como es el caso de los ingresos de la parte de bebidas y alimentos en los cines o los ingresos por consumiciones en una discoteca. Además, es importante tener en cuenta que los modelos de negocio de cada usuario pueden diferir, incluso entre dos usuarios que realizan una explotación análoga de los derechos. Algunos usuarios pueden basar su modelo de explotación en el cobro de entradas, otros en el precio de consumiciones, otros en cuotas mensuales o anuales, otros con la venta de bienes y servicios individuales o empaquetados, etc.

Por tanto, en estos caso en los cuales la vinculación entre la explotación comercial del derecho y los ingresos obtenidos por el usuario no sea clara, independientemente del modelo de negocio del usuario, la pregunta a responder para cada una de las actividades sobre las cuales existen dudas sería: ¿Variarían los ingresos de explotación de la actividad analizada para el usuario si no usara el repertorio de la entidad de gestión?

Si la respuesta es que los ingresos de la actividad del usuario se verían significativamente afectados, estaría revelando que el usuario difícilmente podría prescindir del repertorio de la entidad. Como afirma el Artículo 6.2, la importancia que para la obtención de los ingresos de un usuario supone el uso de los derechos está directamente relacionada con la **relevancia**. Probablemente, la práctica totalidad de los ingresos de explotación de una categoría de usuarios de relevancia principal estén vinculados al uso de los derechos. A partir de ahí, debería existir una relación directa entre el porcentaje de los ingresos vinculados al uso del repertorio y la calificación atribuida la relevancia, de modo que dicho porcentaje, para una misma modalidad de explotación, será mayor para un usuario con relevancia principal que para un usuario con relevancia secundaria.

Ahora bien, si la respuesta a la pregunta es que los ingresos de la actividad del usuario bajo análisis se verían poco afectados, esto es, en los casos de relevancia secundaria, será difícil dibujar o cuantificar la vinculación, aunque es evidente que, en la medida en que es el usuario el que elige llevar a cabo un uso de los derechos, obtiene una contribución a sus ingresos por el mismo, y, por tanto, existe vinculación y, probablemente, sea difícil determinar qué porcentaje de los ingresos se puede atribuir a dicho uso.

Aunque la preferencia de la Orden corresponde a que las entidades de gestión utilicen los ingresos económicos **reales** obtenidos por el usuario y vinculados a la explotación del repertorio en el conjunto de su actividad, en ocasiones no será posible obtenerlos a causa de:

- La dificultad técnica de su delimitación por parte de la entidad de gestión o el usuario;
- La ausencia de información brindada por el usuario sobre sus ingresos reales;
- La obtención de la información para el cálculo de los ingresos reales no se puede llevar a cabo a un coste razonable por la entidad o el usuario.

En este escenario se podrán emplear técnicas estimativas para obtener un estimador de estos ingresos vinculados a través de variables comunes a todos los usuarios de una categoría; como el aforo, las plazas ocupadas o el número de clientes. Ante la posibilidad de utilizar varios estimadores, las variables a utilizar finalmente deben guardar una relación lo más directa posible con los ingresos del usuario.

3.3.4 Hecho Tarifario

En este punto creemos necesario hacer una distinción entre dos conceptos que podrían llevar a confusión a la hora de establecer las tarifas. Por un lado, estarían lo que consideramos que serían estimadores adecuados de los criterios que permiten calcular la TUE, esto es, la intensidad y de los ingresos del usuario. Por otro lado, habría que considerar lo que serían meros multiplicadores del Hecho Tarifario.

Aun cuando esto supone introducir un concepto nuevo, estimamos que esta distinción resulta fundamental, ya que ayuda a entender cómo, en función de la modalidad de explotación y de la opción elegida por cada entidad de gestión, podremos establecer la distinción entre Tarifa de Uso Efectivo (TUE) y la Tarifa de Disponibilidad Promediada (TDP) (que se analizará en detalle más adelante).

Estaríamos ante un multiplicador del Hecho Tarifario en el caso de parámetros que cuantifican el **uso repetido** del derecho. Por ejemplo, en el caso de una tarifa por la comunicación pública de obras audiovisuales que consiste en una cantidad fija por aparato de televisión expuesto al público, la tenencia de dicho aparato constituiría el Hecho Tarifario, de manera que el número de aparatos que posea un negocio cuantifica las veces que ha de aplicarse la tarifa correspondiente. Así, si queremos distinguir un parámetro como estimador de la intensidad o los ingresos frente a un simple repetidor del Hecho Tarifario, hemos de responder a la pregunta de si dicho componente o variable realmente permite distinguir entre dos usuarios con distinta intensidad, o dos que obtengan diferentes ingresos vinculados. Así:

- En relación con la **intensidad**, la variable que permita estimar este criterio debe ofrecer información sobre la magnitud de uso del derecho dentro de la actividad del usuario. En línea con el ejemplo ya comentado, el número de aparatos de televisión dentro de un local no será un estimador de la intensidad de la comunicación pública de obras audiovisuales retransmitidas con carácter secundario en espacios abiertos, ya que ésta dependerá de si esos aparatos se encuentran efectivamente encendidos, y de cuánto tiempo lo están. En este caso, el número de televisores

constituiría un factor multiplicador del Hecho Tarifario de poner a disposición del público un aparato de TV.

- En relación con los **ingresos vinculados**, la variable empleada en la estimación debe proporcionar capacidad de distinción entre dos usuarios, lo cual se antoja más complicado en modalidades de explotación en las que el repertorio tiene una relevancia secundaria.

Por ejemplo, el número de clientes de un usuario puede ser un correcto estimador de los ingresos vinculados al uso de los derechos bajo una determinada modalidad de explotación, y al mismo tiempo no constituir un estimador adecuado para otras modalidades o usuarios. Es evidente que por sí solo, el número de clientes de una discoteca, o de abonados a un determinado canal temático de televisión, es un buen estimador de los ingresos vinculados para el usuario. Sin embargo, el número de trabajadores de una empresa no lo será en el caso de la distribución de resúmenes de prensa que éstas realizan entre sus trabajadores, ni tampoco lo será el número de clientes de un centro comercial si queremos estimar los ingresos derivados de la comunicación pública de fonogramas en concepto de amenización con carácter secundario.

En estos casos, al tratarse en ambos casos de una relevancia secundaria y dada la dificultad de estimar los ingresos vinculados a la explotación del repertorio, podría obviarse la utilización del criterio de los ingresos en el cálculo de estas tarifas.

3.4 Estructura de la TUE

Las anteriores consideraciones acerca de la finalidad, supuestos de presentación de la TUE y utilización real o estimada de los criterios, llevan a la conclusión de que la estructura de la TUE debe estar revestida, necesariamente, de cierta flexibilidad. Es decir, si bien existiría un escenario ideal en el que sería posible obtener los valores reales de los tres criterios de manera que la TUE reflejase adecuadamente el VEUAU, la realidad de cada entidad y la dificultad y costes asociados a la obtención de la información, llevarán a que se recurra a estimadores de alguno de estos criterios, y en consecuencia esta tarifa debe adaptarse a las circunstancias particulares.

En cualquier caso, entendemos que todas las tarifas de uso efectivo deben compartir una misma estructura básica conceptual:

- el '**precio por el uso de los derechos**' (PUD).
- el '**precio por el servicio prestado por la entidad**' (PSP) (Ver Sección 6).

Cuadro 6.: Estructura de la TUE



Fuente: KPMG, elaboración propia.

El PUD será el resultado de aplicar un 'tipo tarifario' a una 'base de cálculo'. Así, bajo esta aproximación conceptual:

- La **Base** expresaría o estaría relacionada con los ingresos que obtiene el usuario vinculados a la explotación del repertorio de la entidad;
- El **Tipo Tarifario** expresaría o estaría relacionado con el valor económico unitario (en función de la base empleada) que para el usuario representa la utilización del repertorio.

Esto lleva a realizar las siguientes consideraciones adicionales:

- Necesariamente, debe existir una correspondencia entre las unidades en las que venga expresada la Base y la configuración del Tipo. En el caso de que puedan emplearse los ingresos reales o estimados asociados a la utilización del repertorio (entendiendo que éstos vienen expresados en euros), el Tipo debería estar expresado en términos porcentuales.
- Por su parte, si debe recurrirse al empleo de una variable estimativa que se encuentre expresada en una unidad distinta a los euros, por ejemplo: número de pasajeros, número de abonados o clientes superficie de un local, número de máquinas fotocopiadoras o de aparatos de TV el Tipo debería adaptarse consecuentemente y venir expresado en términos de la misma unidad que la Base. Siguiendo con el ejemplo debería venir expresado en €/pasajero, €/abonado, etc.
- El Hecho Tarifario tampoco será exactamente análogo en todas las tarifas presentadas por las entidades. En algunos supuestos, el Hecho se referirá a la utilización de la totalidad o una parte del repertorio por parte del usuario a su elección, por ejemplo, el uso de una única obra plástica en la edición de un libro, o la comunicación pública de fonogramas que puede realizar una discoteca.. Pero en otras ocasiones, el Hecho consiste en la puesta a disposición de terceros (clientes, empleados, asociados) por parte del usuario de la totalidad del repertorio en el proceso de explotación del mismo dentro de su actividad económica. Un ejemplo de esto es el uso de grabaciones audiovisuales por parte de los hoteles dentro de las habitaciones, en el cual se pone a disposición del usuario la totalidad del repertorio.
- Es decir, el Hecho Tarifario de cada tarifa guardará relación con la modalidad de explotación de los derechos correspondientes. La precisión o alcance de este Hecho estará relacionado con el diseño particular de cada TUE, y éste no será igual si se emplean valores reales de los ingresos o estimadores, ni tampoco si se utiliza en la fórmula, o no, el criterio de la intensidad. Además, cada modalidad de explotación es intrínsecamente diferente al resto, por lo que ésta determinará la propia esencia del Hecho Tarifario.

3.5 Métodos de cálculo del Tipo Tarifario

La Orden guarda silencio en relación al método de cálculo a emplear para determinar el Tipo Tarifario. Es decir, ¿cómo determinar el valor unitario (en función de la base empleada) que para el usuario representa la utilización del repertorio? Desde la óptica económica existen diversas técnicas comúnmente aceptadas que permiten llegar a dicho valor respetando la finalidad perseguida por los criterios a tener en cuenta tal y como son definidos en los Artículos 5 y 6, y se han explicado anteriormente.

Asimismo, a tenor de lo previsto por el segundo párrafo del Artículo 2.3, que concede la categoría de razonabilidad y equidad a las tarifas preexistentes acordadas con los usuarios, entendemos que cabrían dos aproximaciones:

- Partir de las tarifas preexistentes acordadas con los usuarios hasta la fecha y realizar las oportunas adaptaciones a la nueva estructura prevista por la Orden para las tarifas generales. Podría considerarse que esta aproximación sería válida dado que, desde el punto de vista económico, las tarifas actuales estarían reflejando la disposición a pagar de los usuarios o, en los términos de la Orden, "*el justo equilibrio en la determinación del importe de la tarifa*" (art. 2.3)
- Realizar un ejercicio de estimación de los valores representativos del Tipo Tarifario a partir del empleo de distintas técnicas disponibles. En este caso, será importante ofrecer en la Memoria una detallada justificación de dicho ejercicio y de cómo éste se adapta a las necesidades de cada tarifa. A continuación, se recoge una descripción de las principales técnicas empleadas en otras jurisdicciones y aquéllas otras descritas por la doctrina.

3.5.1 Técnicas estadísticas basadas en las preferencias reveladas o constatadas de los usuarios; Choice Modelling.

El grupo de técnicas más usadas¹⁶ consisten en aplicar diversas técnicas estadísticas o econométricas que se nutren de evidencia empírica sobre las preferencias de los consumidores y otras variables que puedan tener un efecto en la disponibilidad a pagar por el uso de obras del repertorio. Las técnicas de estimación se dividen en dos bloques según la naturaleza de la información disponible sobre las preferencias de los consumidores:

- Evidencia de **preferencias reveladas**: cuando se dispone de evidencia de las decisiones de consumo (cantidad demandada) y/o precio pagado por un bien por los consumidores en un mercado. De esta manera, a partir del comportamiento pasado de los consumidores, se puede llegar a conocer las decisiones de consumo que han tomado los usuarios, reflejo de las preferencias y, por ende, de la disposición a pagar por el servicio.

¹⁶ Se trata de técnicas empleadas y aceptadas en alguna jurisdicción para el cálculo del valor de la propiedad intelectual, como Reino Unido, Australia o Canadá. Asimismo, se trata de técnicas empleadas con bastante asiduidad en marketing o, incluso, en planificación pública, para estimar el valor que los usuarios atribuyen a determinadas características de los bienes o servicios.

- Evidencia de **preferencias declaradas**: en este caso, para conocer las preferencias de los consumidores se hacen encuestas a una muestra de consumidores sobre las elecciones de consumo o el pago que realizarían en un contexto hipotético controlado. Las respuestas suministradas por los usuarios encuestados en los diferentes escenarios hipotéticos, reflejarían las decisiones de demanda o disposición a pagar por el bien.

Métodos de preferencias reveladas

Los métodos que usan preferencias reveladas pueden basarse en datos de mercado que sirvan para analizar los factores que impactan en la demanda o precio de un servicio. Generalmente se utilizan técnicas econométricas de regresión lineal para modelos de precios hedónicos que miden el impacto de cada atributo del servicio sobre los precios (o ingresos en este caso). Por ejemplo, en el caso de una emisora de radio, si se dispusiese de suficiente información se podría llegar a estimar el efecto que tienen los minutos de música retransmitidos por la emisora en sus ingresos cuando se han tenido en cuenta otras variables que puedan impactar en los ingresos como son el número de oyentes, los precios que está cobrando a los anunciantes en la emisora, las características socio económicas de los oyentes, etc.

Por otro lado, los métodos que utilizan preferencias reveladas también pueden obtenerse a través de encuestas a una muestra de consumidores que están actualmente consumiendo el servicio. Los resultados de estas encuestas se suelen aplicar en modelos de elección discreta (modelos de probabilidad probit o logit) que reflejan la demanda del servicio.¹⁷ Por ejemplo, para estimar la demanda de impresiones de libros protegidos que tienen las copisterías según si están en un centro universitario o no, se podría aplicar un modelo logit aplicado a los resultados de una encuesta de individuos que hacen fotocopias en diferentes lugares y que, además, varían en edad, ingresos, etc. De esta manera, se podría estimar el volumen de fotocopias de libros protegidos por localización de la copistería y, por tanto, la probabilidad de la intensidad de uso del repertorio atendiendo a distintas variables de control.

Métodos de preferencias constatadas

En otros casos, no existe información para asignar un valor económico a un determinado servicio, por ejemplo, porque éste se consume conjuntamente con otros servicios y no se conoce el precio que tiene cada servicio dentro del conjunto de servicios. Esto hace que no se pueda asignar un precio a cada servicio por separado. En un caso como el del ejemplo anterior es posible evaluar la disposición a pagar por cada atributo del servicio a través de encuestas sobre una situación hipotética en la que el encuestado tenga que elegir entre alternativas que incluyan variantes de los atributos del servicio a cambio de un precio por cada alternativa. En otros casos se pueden también pedir al encuestado que de una puntuación a las diferentes alternativas para estimar el valor económico que tiene el atributo. Actualmente, estos experimentos de elección entre varias alternativas son los más utilizados frente a los que preguntan directamente al consumidor sobre su disposición a pagar por el atributo de un servicio determinado.

¹⁷ Existen técnicas que al incluir como factor explicativo el coste en el que incurre el consumidor permiten estimar indirectamente la disponibilidad a pagar por el bien o servicio.

3.5.2 Otros métodos de estimación para determinar el valor de los derechos.

Dentro del posible elenco de técnicas, la literatura ha planteado otros métodos de corte más teórico. Entre ellos, destacan los modelos basados en el artículo de Audley y Boyer (2007)¹⁸, basados en el principio *Willing Buyer / Willing Seller*. Estos autores estiman el valor de obras musicales en el mercado de radio canadiense. Esta literatura parte del objetivo final que tienen los usuarios (las radios) de maximizar sus beneficios, de tal manera que repartirán el espacio que ocupa su tiempo de emisión total entre obras protegidas (música) y otro tipo de contenido (tertulias, noticias,...) hasta que el ingreso reportado por una obra protegida adicional sea igual al ingreso adicional que le reportaría otro tipo de contenido. Estos autores implementan el modelo usando datos asociados a la proporción de música del tiempo total de retransmisión, y datos financieros sobre ingresos y costes para cada tipo de contenido de la emisora de radio.

3.6 Factores Correctores

Dada la existencia de información imperfecta para la entidad de gestión en un escenario en el que el usuario no brinda la información o la obtención de la misma no se puede obtener a un coste razonable para el usuario o la entidad de gestión, la Orden prevé el empleo de correctores, los cuales deben estar adecuadamente justificados. Estos correctores permitirían, partir de un Tipo común determinado, por ejemplo para un usuario representativo¹⁹ o para los usuarios para los que exista información de los distintos criterios, o incluso basado en valores históricos, establecer una modulación sobre el mismo, de forma que se adapte a las particularidades de cada usuario. Este corrector permitiría al usuario ubicarse en aquella escala que le corresponda ("autoselección") o que lo ubicase la entidad de gestión empleando la información de la que dispone. Cabe señalar que los correctores pueden utilizarse sobre el Tipo, sobre la Base o sobre ambos.

De este modo, la estructura de la Tarifa General por Uso Efectivo quedaría:

Cuadro 7.: Factores correctores al Tipo y/o Base de la TUE



Fuente: KPMG, elaboración propia.

¹⁸ Audley, P., and Boyer, M., The Value of Music to Commercial Radio Stations, Society for Economic Research on Copyright Issues, Berlin, July 12-13, 2007

¹⁹ Por ejemplo, el obtenido a través de una técnica estimativa como el Choice Modelling o metodología similar.

- **Corrector sobre el Tipo:** por ejemplo, puede aplicarse un corrector que se adapte a la intensidad de cada usuario. El corrector empleado guardaría relación con la Intensidad real o estimada de cada usuario, de modo que a mayor intensidad, la corrección implicaría una corrección al alza sobre el Tipo y viceversa.

Este sería el caso de las tarifas aplicadas a las emisoras de radio por parte de una entidad encargada de la gestión de derechos de comunicación pública de fonogramas, que asignara un tipo tarifario creciente con la intensidad de uso de las obras de su repertorio.

- **Corrector sobre los ingresos:** Asimismo, en ocasiones será oportuno aplicar correcciones a los ingresos reales o estimados de los usuarios para tener en cuenta que la capacidad de generar ingresos de los usuarios puede estar afectada por diversas circunstancias que permiten una mejor individualización de los ingresos. Por ejemplo, la aplicación de factores de corrección a los ingresos, al alza o a la baja, en función de las franjas horarias en las que los mismos se obtienen podría tener sentido si se pudiera establecer que los ingresos vinculados al uso del repertorio varían en función de dichas franjas.
- **Correctores sobre la Base y el Tipo:** Realmente, la posibilidad de emplear correctores se presenta con independencia de si se le aplican a la Base o el Tipo, ya que el efecto será análogo, puesto que el objetivo es adaptar, modulando la tarifa que pagarían dos usuarios en función de su diferente intensidad o distintos ingresos obtenidos por la utilización del repertorio.

Atendamos por ejemplo al modelo tarifario para la comunicación pública de obras audiovisuales por parte de operadores de televisión. Asumamos que la tarifa exigida por un determinado canal equivaliese a sus ingresos brutos de explotación corregidos por un factor de corrección que indicase la proporción de grabaciones audiovisuales emitidas por el canal que contienen obras incluidas en el repertorio de esta entidad. En este caso estaríamos ante un corrector de la Base de cálculo en función de la intensidad de uso de las obras integrantes del repertorio, que modificaría la Base en función de la intensidad para más tarde poder calcular la tarifa aplicando el Tipo tarifario común resultante de las negociaciones con los usuarios y la aplicación de los criterios de la Orden.

4. Tarifa de Uso por Disponibilidad Promediada (TDP)

4.1 Finalidad de la TDP y supuestos para su presentación

La tarifa general de uso por disponibilidad promediada (TDP) debe presentarse en cualquier caso para todas las categorías de usuarios puesto que las excepciones del artículo 13.4 de la Orden aplican solo para tarifas de uso efectivo (TUE) o tarifas de uso puntual (TUP). En este sentido, la TDP cumpliría, desde una perspectiva teórica, una doble naturaleza:

- servir como una tarifa por defecto, es decir, sería el instrumento a ofrecer a las categorías de usuarios cuando no es posible lograr la mejor aproximación al VEUAU a través de la TUE, siempre y cuando se cumplan las condiciones de excepción establecidas en el art. 13.4.
- aunque exista la TUE, existe también la obligación de presentar la TDP, otorgando la capacidad al usuario de elegir entre ambas. En estos casos, la TDP actúa más como una opción 'a la comodidad o conveniencia' del usuario.

Para la determinación de esta tarifa no es preciso disponer de ningún valor real del grado de uso efectivo, de la intensidad de uso o de los ingresos económicos vinculados, empleándose en su lugar los valores medios de estos criterios para la misma categoría de usuarios respecto a idéntico derecho y modalidad de explotación. Para obtener estos valores promedios de los distintos criterios disponibles se puede utilizar el promedio 'simple' o el promedio 'ponderado', teniendo en cuenta en este último caso como ponderador alguna característica de los usuarios que se encuentre disponible para la entidad de gestión, incluso realizar la ponderación en torno a diferentes niveles de intensidad estimada o de relevancia.

4.2 Estructura de la TDP

La estructura de esta tarifa está conformada por los dos componentes especificados por la Orden: (1) precio por el uso del derecho (PUD) y (2) precio del servicio prestado por la entidad de gestión (PSP). Aunque la estructura es la misma que la TUE, los aspectos a tener en cuenta para calcular el PUD son diferentes para el caso de la tarifa por disponibilidad como se expone a continuación.

4.3 Reglas para determinar el PUD en la tarifa por disponibilidad promediada

Para aquellas categorías de usuarios en las cuales las entidades de gestión están obligadas a presentar una TUE y una TDP, el usuario puede decidir cuál es la opción tarifaria que más le conviene, aunque la misma no necesariamente sea la que más se aproxime a su VEUAU. Teniendo en cuenta que el precio por el uso del derecho se calcula a partir de los valores medios del conjunto de usuarios, es evidente que algunos de ellos se situarán por encima de la media y otros por debajo. Los primeros encontrarán siempre más atractivo elegir la tarifa promediada por cuanto obtendrán un valor económico de la utilización del repertorio mayor de lo que pagarían con la tarifa promediada.

Desde el punto de vista económico, interpretar que la voluntad de la Orden es permitir siempre una elección más ventajosa a los que están por encima de la media iría en contra de un esquema tarifario razonable cuya finalidad última es la de lograr tarifas ajustadas al VEUAU. Por ello, la interpretación más lógica es que la capacidad de elección existe para facilitar el pago o la gestión del pago al usuario, como una manera de evitar incurrir en los costes que supone controlar la medición de los criterios.

En este sentido, la clave para el cálculo de la tarifa promediada nos la aporta la Orden en el artículo 15.2. Así, la Orden establece que

“A efectos de determinar el precio por el uso de los derechos se aplicarán, al menos, las siguientes reglas:

a) En todo caso se tendrán en cuenta la relevancia del uso y la amplitud del repertorio.

*b) Como criterios sustitutivos del grado de uso efectivo, de la intensidad del uso y de los ingresos económicos vinculados obtenidos por la explotación comercial del repertorio se utilizarán las medias de cada uno de estos criterios en la misma categoría de usuario respecto a idéntico derecho y modalidad de explotación.”
(Subrayado fuera de texto).*

Consideramos que este “**al menos**” habilita un espacio para que las entidades de gestión puedan introducir reglas adicionales que eviten el arbitraje y permitan un ajuste más próximo al VEUAU, aun cuando sea a través de valores promediados. Se trataría, en definitiva, de aplicar criterios, especialmente el de intensidad o el de los ingresos de manera estimada y a través de tramos o módulos a modo de “**correctores**” sobre la tarifa promediada, de tal forma que un usuario que opte por la TUP sea asignado, mediante dichos correctores, al tramo de intensidad de uso y/o ingresos en el que la entidad estime que se encuentra y de esta forma abonar una tarifa más justa e individualizada, menos discriminatoria y adaptada a su VEUAU en la medida en la que la información disponible lo permita.

A modo ilustrativo, centrémonos en el caso de una entidad que gestiona derechos por comunicación pública y reproducción de fonogramas, y ha de establecer tarifas para emisoras de radio. Los usuarios pueden proporcionar la información sobre la intensidad de uso del repertorio a la entidad (proporción del tiempo de emisión de fonogramas sobre el tiempo de emisión total), o pueden abstenerse de hacerlo. Éste es un escenario propicio para el arbitraje por parte de los usuarios, ya que la entidad estaría obligada por la Orden a ofrecer una TUE y una TDP, por lo que ésta debería establecer una tarifa promediada que parta del tipo tarifario correspondiente a la intensidad media de cada categoría de usuarios, para luego aplicar correctores (estimadores de la intensidad, por ejemplo en función de la relevancia) que aproximen a cada usuario a la tarifa correspondiente a su nivel de intensidad.

Continuando con la entidad del ejemplo anterior, consideremos las tarifas aplicadas a establecimientos comerciales (supermercados e hipermercados) que emplean estos fonogramas en concepto de amenización. La entidad dispone de información sobre la superficie (m²) de cada uno de los locales, dato que se encuentra positivamente correlacionado con los ingresos de los mismos y constituiría un estimador razonable de los mismos. Siendo éstos los únicos datos de los que dispone la entidad, resulta claro que no es posible establecer una tarifa por uso efectivo, ya que la entidad no conoce ni el grado de uso efectivo real, ni la intensidad real ni los ingresos vinculados reales del usuario, por lo que habría de ofrecerle una tarifa promediada.

La tarifa promediada no impide el uso de estimadores de los criterios para el cálculo de las medias, por lo que la entidad partiría de la tarifa aplicable al establecimiento de tamaño medio. Sin embargo, al disponer de este estimador de los ingresos para todos los locales, la entidad se encuentra en disposición de calcular una tarifa que se ajuste de forma mucho más individualizada a cada uno de los usuarios, llevando a cabo un cálculo tarifario que se adapte así a los principios de equidad y no discriminación. Es en este punto en el que la entidad emplearía la información de la que dispone (los m² de cada local) para crear un esquema de coeficientes correctores aplicables a la tarifa, cuya inclusión en el cálculo tarifario permite el ya mencionado "al menos". Así, la tarifa para cada local se adaptaría en función de la posición que el mismo ocupe en la distribución del estimador del criterio correspondiente (en este caso los ingresos), y evitaría que aquéllos que se encuentran por encima de la media se vieran incentivados a arbitrar, y aquéllos por debajo pagasen más de lo que les correspondería según sus parámetros.

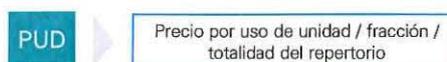
Por otra parte, dejando a un lado los posibles estimadores de los criterios de intensidad e ingresos, cabe señalar que en el caso de la TDP la Orden exige que al menos deberán tenerse en cuenta la relevancia del uso y la amplitud del repertorio. Por tanto, las entidades tienen además la posibilidad de acercar la tarifa de cada usuario a su VEUAU desde el criterio de la relevancia. Esto es posible incluso dentro de una misma categoría de usuarios. Es decir, aun cuando se trate de usuarios que compartan la misma actividad económica y desarrollen la misma modalidad de explotación de los derechos tarifados, cabría la segmentación de los mismos bajo distintos niveles de relevancia, dando lugar a una TDP con distintos tramos.

Cuadro 8.: Estructura de la TDP



Fuente: KPMG, elaboración propia.

Finalmente entendemos que el precio por el uso del derecho debería reflejar el precio a pagar por el uso de una unidad, fracción o totalidad del repertorio.



Adicionalmente, lo normal es que en este tipo de tarifas, dependiendo de cómo se haya definido el Hecho Tarifario, el PUD venga en su caso, multiplicado por el número de repeticiones del Hecho Tarifario, por ejemplo, número de aparatos de televisión, número de trabajadores, número vehículos en compañías de transporte, etc.

5. Tarifa de Uso Puntual (TUP)

5.1 Finalidad de la TUP y supuestos para su presentación

La tercera opción tarifaria que, según lo establecido por la Orden, deben contemplar las entidades de cara a conformar el menú de tarifas para cada categoría de usuarios, es la tarifa de uso puntual. A la hora de determinar cuál es la verdadera finalidad, realizamos las siguientes consideraciones:

- Se trata de un tipo de tarifa que solo tiene sentido y, como tal, debe presentarse, en ciertos supuestos. Tal y como refleja el Artículo 13.4 *'Las entidades de gestión no estarán obligadas a establecer tarifas de uso puntual respecto de aquellas modalidades de explotación ajenas a este tipo de uso.'* Existen, por tanto categorías de usuarios con modalidades de explotación para las cuales la Orden reconoce que no tiene sentido aplicar una tarifa de uso puntual, como sería el caso del uso de un repertorio de fonogramas por parte de emisoras de radio, o de las grabaciones audiovisuales en el caso de los operadores de televisión por cable.
- Si partimos del hecho de que la Tarifa por Uso Efectivo es la que mejor refleja la aproximación al VEUAU, la tarifa de Uso Puntual no vendría a proporcionar ninguna ventaja adicional en este sentido cuando se tuviese que presentar ambas de modo simultáneo. El criterio que determina la presentación de una Tarifa de Uso Puntual existiendo una Tarifa de Uso Efectivo o una Tarifa de Disponibilidad Promediada no puede consistir en ofrecer dos opciones tarifarias al usuario: una en modo de pago global y otra en modo de pago por cada repetición o uso. La razón es que la propia estructura de la Tarifa de Uso Efectivo o de Disponibilidad, en muchas ocasiones vendrá especificada en función del número de repeticiones de uso, pudiendo llegar a ser realmente una tarifa de uso puntual. Por ejemplo, las tarifas por utilización de obras plásticas en la edición de cada libro, o las que se aplican en concepto de reproducción y distribución de obras literarias o periodísticas en función de tiradas y ediciones.
- El criterio distintivo debe responder, en nuestra opinión, a la 'puntualidad' u 'ocasionalidad' con la que un determinado usuario pueda realizar la actividad tarifada dentro de lo que constituye su actividad principal. Es decir, dicho usuario no correspondería por naturaleza a la categoría de usuarios para los que una tarifa ha sido definida. Sin embargo, de manera **puntual u ocasional** puede realizar una actividad de forma transitoria en el tiempo, **ajena** a su actividad principal. En estos casos, si la tarifa de Uso Efectivo o la Promediada no permitiese la consideración de un uso individual o estuviese definida a partir de parámetros pensados para una categoría de usuarios ajena a la del usuario puntual, sí que sería apropiado establecer en estos casos una Tarifa de Uso Puntual.

Supongamos, por ejemplo, que una asociación cultural o una empresa industrial decide organizar una exposición temporal sobre un tema que conlleva la utilización de determinadas obras plásticas, audiovisuales y musicales. Si cualquiera de las tarifas que contemplan la modalidad de explotación de los derechos de los que tiene pensado hacer uso se han definido para categorías de usuarios ajenos a las asociaciones culturales o empresas industriales, empleando criterios ajenos a su actividad, tendría cabida acceder a una TUP.

En el marco de la TUP, consideramos relevante mencionar que este tipo de tarifas no aplicarían a modalidades de explotación en las que tiene lugar una puesta a disposición a terceros (como sería el caso de establecimientos de hostelería que disponen de televisiones y eligen si encenderlas o no para que sus clientes visualicen la programación). En estos casos de 'puesta a disposición', la 'ocasionalidad' con la que las obras acaben por utilizarse (la frecuencia con la que efectivamente se enciendan las televisiones y tenga lugar la comunicación pública de determinadas obras), estaría relacionada a nivel teórico, en su caso, con el concepto de intensidad de uso (el cual, como ya se ha mencionado, podría no ser posible incluirlo en el cálculo de la tarifa, dado el coste muy elevado que supondría la obtención de la información por la entidad o el usuario). Independientemente de que estos aparatos se enciendan de forma más o menos frecuente, el valor que le proporcionaría la puesta a disposición del repertorio al usuario (esto es, los establecimientos de hostelería) estaría vinculado a la posibilidad de poder encenderlas en cualquier momento a su elección y aportar así un valor añadido a sus propios clientes, por lo que entendemos que este tipo de usos serían efectivamente ajenos a la aplicación de una TUP.

Según nuestro conocimiento de las tarifas actuales, en muchos casos las que podrían ser definidas como TUP ya han sido planteadas por las entidades como tarifas independientes y especiales para determinados tipos de usuarios. Es decir, de cara a la presentación bajo el nuevo esquema, podrían ser reubicadas bajo una categoría de usuarios más amplia y presentadas como TUP de dicha categoría, cumpliendo de este modo la nueva estructura.

5.2 Estructura de la TUP y aplicación de los criterios

Realmente, el modo en el que la Orden ha estructurado el empleo de los criterios para la TUP permite comprobar que para muchos casos esta tarifa será una variante de las Tarifas de Uso Efectivo o de Disponibilidad Promediada para aquellas situaciones en las que el uso de los derechos se realiza de manera puntual u ocasional por parte de un usuario cuya actividad principal es ajena a la de aquella que corresponde a la categoría de usuarios para la que se definen las tarifas.

- En primer lugar, el artículo 16 de la Orden indica que, *"en todo caso se tendrán en cuenta la **relevancia** del uso y la **amplitud** del repertorio en relación con el carácter puntual de la utilización de éste por parte del usuario."* Así, a la hora de plantear la tarifa de uso puntual para una determinada modalidad de explotación definida para una categoría de usuarios, habría que evaluar, en primer lugar, si el uso de dicho repertorio tiene carácter principal, significativo o secundario **dentro de la actividad** que de manera ocasional va a realizar el usuario (con una actividad principal diferente), para el que se pretende ofrecer esta opción. El grado de relevancia para la actividad concreta guardará en este caso relación con la relevancia para los usuarios de la categoría para la que está definida la tarifa.

El hecho de tener que usar siempre los criterios de relevancia y amplitud apunta a que la TUP en su versión menos desarrollada se asemeja a una Tarifa por Disponibilidad Promediada. Al igual que ésta, lo más normal es que la tarifa venga expresada en términos absolutos, a modo de cuantía fija, sin establecer relación con ninguno de los criterios que afecten al usuario, más allá de una posible segmentación en función de la relevancia. Por ejemplo, si las tarifas por comunicación pública de obras audiovisuales para aquellos establecimientos abiertos al público que tengan habilitados receptores de TV estuvieran definidas a través de una tarifa por disponibilidad promediada expresada en términos de €/aparato/año, tendría cabida presentar una tarifa de uso puntual para aquellos usuarios que, sin disponer de manera habitual de establecimientos abiertos, realicen una actividad ocasional poniendo a disposición del público de manera transitoria aparatos de TV.

- En segundo lugar, el modo en el que la Orden da entrada al resto de criterios, va acercando este tipo de tarifa a una TUE, permitiendo una aproximación en mayor medida al VEUAU, aunque sea obtenido de forma puntual.

Así, un primer nivel de aproximación al VEUAU consistiría en determinar el valor del criterio de **intensidad**, que probablemente y dadas las circunstancias de transitoriedad de esta tarifa, se calcularía a través de algún estimador, para emplearse después como corrector del valor en función del nivel correspondiente. Por ejemplo, siguiendo con el ejemplo anterior de los aparatos de TV empleados de forma ocasional, se podría pensar en corregir un valor de uso atribuido a un uso determinado por el número de horas en el que estuvieran encendidos o en función del número de aparatos por visitante. Dada la naturaleza puntual del uso del repertorio que lleva a cabo el usuario dentro de su actividad, consideramos que la Orden trata de introducir cierta "flexibilidad" con esta definición del criterio de intensidad, estableciendo así un factor de corrección que sea factible de medir y aplicar, como podría ser el número de veces que se emplean las obras de un determinado repertorio.

Otro nivel ulterior de aproximación sería si esta tarifa puntual introdujese también el empleo del criterio de los **ingresos del usuario**. La Orden, acertadamente limita esta posibilidad a aquellos casos de uso puntual pero con una relevancia principal. Siguiendo con el ejemplo, si la modalidad tarifada fuera la comunicación pública de obras musicales en establecimientos abiertos al público en contextos en los que dicha obra sea imprescindible y existiera una serie de usuarios que solo realizan de manera ocasional dicha actividad (por ejemplo, audiciones), la tarifa de uso puntual podría contemplar corregir por los ingresos obtenidos a través de un estimador de los mismos o, incluso, usar los ingresos reales si fuera posible. En este último caso, la estructura de la tarifa sería análoga a la de Uso Efectivo, con un Tipo Tarifario y una Base.

- Entendemos que para este tipo de tarifas el criterio de **grado de uso efectivo del repertorio** sería análogo a su papel en el caso de la tarifa de uso efectivo. De hecho, la Orden apenas apunta información adicional en este sentido. Estableciendo un paralelismo, entendemos que el criterio del grado de uso efectivo no constituirá un “factor de corrección” dentro del cálculo de la cuantía del importe a abonar por el usuario, pero sí permitiría obtener información valiosa para la función de la entidad en términos de reparto de las tarifas recaudadas.

6. Precio del servicio prestado por la entidad para hacer efectiva la aplicación de las tarifas (PSP)

6.1 Finalidad del PSP

La vía a través de la cual la Orden incorpora el criterio relacionado con el valor económico que las entidades aportan mediante la gestión de los derechos consiste en hacer explícito en cada una de las tarifas una aproximación de 'regulación a costes' de los servicios prestados por la entidad de gestión para hacer efectiva la aplicación de tarifas.

Aunque, a modo meramente enunciativo a nuestro entender, el artículo 7.1 de la Orden establece una relación entre el valor económico del servicio que las entidades prestan con el ahorro de costes que para el usuario supone la utilización de dicho servicio, los siguientes párrafos del mencionado artículo 7, así como el resto de disposiciones que los desarrollan, evidencian que la finalidad atribuida a este criterio es que las entidades expliciten en cada tarifa determinados costes asociados a la misma y que cumplan ciertas condiciones: sean razonables, estén documentados y se establezcan de acuerdo con criterios objetivos. Además deben estar fundamentados en principios de eficiencia y buena gestión.

La Orden hace explícita la separación en cada tarifa de un componente que refleje el precio del servicio prestado por la entidad de gestión para hacer efectiva la aplicación de tarifa (PSP). Bajo esta perspectiva cabría atribuir a este mecanismo una doble intención por parte del regulador:

- Se podría pretender que los titulares de los derechos conocieran mejor qué parte de los ingresos provenientes de las tarifas se dedican a la gestión y qué parte correspondería a su remuneración.
- Podría existir la intención, asimismo, de que éste ejercicio de transparencia del precio que deberá pagar el usuario por el servicio prestado por la entidad de gestión, contribuya a incentivar a las entidades a ser más eficientes en el control de sus costes.

Desde una perspectiva conceptual, nuestra interpretación parte del hecho de que las tarifas generales son únicas y responden a una única prestación por parte de la entidad al usuario. Es decir, no se trata de dos prestaciones independientes, sino que la obligación de identificar el PSP es una cuestión de transparencia por parte de la entidad de gestión frente a los usuarios, lo cual incide a la vez en la transparencia que la entidad le ofrece a sus titulares.

6.2 Relación de costes a incluir en el PSP

Desde el punto de vista económico, la Orden sigue el método denominado "Precio de coste" que considera la agregación de todos los costes en los que incurre la entidad de gestión para hacer efectiva la aplicación de las tarifas.

La Orden deja claro que solo cabe atribuir a los costes a imputar bajo el PSP aquellos conceptos de costes relacionados con la gestión de la tarifa, quedando fuera aquéllos otros que correspondan a otras funciones de las entidades, como costes de promoción o costes relacionados con los posibles servicios a los titulares de derechos.

Así, los principales costes que cabe imputar son:

- **Costes de licencia.** Este primer grupo de costes se refiere a aquellos costes en los que las entidades deben incurrir para, por un lado, disponer del repertorio mediante la relación con los titulares de derechos (individuales u organizaciones extranjeras) y, por otro lado, a los costes en los que incurren para poner a disposición de los usuarios la concesión de las autorizaciones implícitas en las tarifas. Dentro de este concepto de costes encontramos a su vez:
 - **Costes de obtención del repertorio,** cuando aplique. Se trataría de los costes en los que incurre la entidad para disponer del repertorio y poder ponerlo a disposición de los usuarios. Fundamentalmente, aquellos costes asociados a la firma de los contratos de gestión con los titulares de los derechos.
 - **Costes de agregación del repertorio** a través de la concertación de acuerdos con organizaciones de gestión colectiva extranjera de igual o similar categoría.
 - **Costes de concesión de las autorizaciones para la utilización del repertorio.** Se trataría de todos los costes necesarios para poder poner en práctica las propias tarifas, es decir, los costes en los que se incurre para conceder las autorizaciones explícitas o implícitas en el pago de las tarifas. En este tipo de costes, entendemos que cabría incluir, por ejemplo, los costes comerciales y de gestión de la concesión de licencias.
- **Costes de establecimiento de la tarifa.** Este concepto resulta más sencillo y homogéneo puesto que se circunscribe a todos aquellos costes fijos y variables, directos e indirectos, en los que incurren las entidades para poder calcular las tarifas mediante la determinación de los diferentes componentes que las forman, esto es, la obtención o estimación de información sobre los criterios que hemos tratado en los apartados anteriores. Por ejemplo, si las entidades deciden emplear una técnica estadística para determinar el Tipo Tarifario del PUD o alguno de los correctores deberían incluir dichos costes en este componente. Asimismo, si necesitan implantar un sistema de contabilidad analítica que permita una mejor identificación de los costes del PSP, el coste del mismo se incluiría en este apartado.
- **Costes de control de la utilización efectiva.** Por último, la Orden prevé que las entidades puedan imputar al PSP los costes en los que incurren para poder obtener y verificar la información precisa o estimada de la utilización del repertorio por parte de los usuarios, y que dicha utilización se realice de acuerdo a los parámetros previstos en la tarifa seleccionada por el usuario. Entendemos que este concepto no incluiría los costes de gestión de los cobros, ya que el mismo entraría propiamente en los costes inherentes para hacer efectivas estas licencias, es decir, dentro de los costes de licencia.

Costes variables y fijos

Los costes totales de una empresa o actividad pueden segmentarse, desde el punto de vista económico, en costes variables y costes fijos. Los **costes variables (CV)** son aquellos costes relacionados con la mayor o menor actividad productiva de la empresa y varían directamente con la misma. A manera de ejemplo, los costes variables suelen incluir costes de personal o mano de obra directa y materias primas.

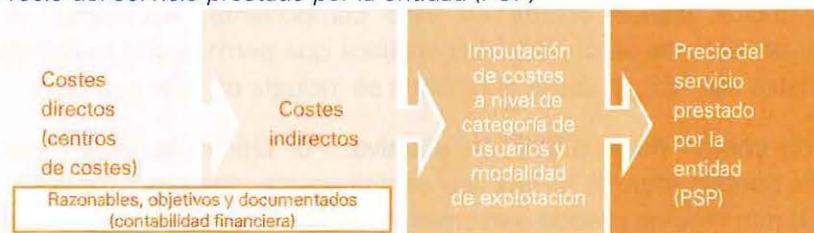
Los **costes fijos (CF)** son aquellos costes que son independientes o no guardan relación alguna con el nivel de producción y, generalmente, están referidos a unidades de tiempo. En este tipo de costes suele incluirse: alquileres; amortizaciones; costes de estructura (sueldos de personal directivo y costes de otras áreas de la compañía que influyen indirectamente sobre el producto; intereses financieros relacionados directamente con la actividad de la empresa; coste de servicios públicos (electricidad, agua, etc.); retorno sobre el capital invertido.

Asimismo, estos costes pueden diferenciarse a su vez entre costes directos e indirectos. Los **costes directos** son aquellos costes que pueden ser imputables exclusivamente a un producto, servicio o categoría de usuarios. Por su parte los **costes indirectos** están relacionados con varios productos, servicios o categorías de usuarios, como puede ser el caso de los costes indirectos fijos tales como costes de estructura (sueldos de personal directivo y costes de otras áreas de la compañía que influyen indirectamente sobre el producto; intereses financieros relacionados directamente con la actividad de la empresa; coste de servicios públicos (electricidad, agua, etc.).

6.3 Principios para la correcta imputación de los costes

El método que las entidades decidan emplear para la imputación de los costes a cada una de las tarifas generales deberá estar basado en principios de contabilidad analítica comúnmente aceptados. En términos generales, la contabilidad analítica realiza el siguiente proceso:

Cuadro 9.: Precio del servicio prestado por la entidad (PSP)



Fuente: KPMG, elaboración propia.

La imputación de los costes debe hacerse a nivel de cada tarifa general definida para cada categoría de usuarios. En caso contrario, se llegaría al absurdo que un usuario por haber sido elegido en el procedimiento aleatorio de control del uso efectivo soporte un PSP y, por tanto, una tarifa mayor que otro que no hubiese sido elegido. Como ya se ha explicado, es en este nivel en el que se concentran buena parte de las obligaciones regulatorias. Es cierto, que si una categoría de usuarios dispone de tres tipos de tarifas, alguno de dichos tipos no podrá soportar los costes de control, como se verá a continuación.

Una vez se cuenta con el coste de cada tarifa general, se debe llegar a un coste unitario, que tendrá en cuenta la demanda prevista. Es decir, el coste del PSP que debe soportar cada categoría de usuario será igual al coste total de dicha tarifa general partido por la demanda prevista. La previsión deberá basarse en criterios que puedan ser justificados, por ejemplo evolución histórica.

Criterios de imputación de costes

Teniendo en cuenta que las entidades están inmersas en la gestión de distintos derechos y modalidades de explotación para distintas categorías de usuarios, existirán costes compartidos o comunes (costes indirectos fijos y variables) asociados al cálculo del importe de sus tarifas generales.

En este caso que el proceso de gestión involucra más de una categoría de usuarios y modalidad de explotación y dado que existirían costes indirectos, debe existir un procedimiento para asignarlos en una proporción específica a cada modalidad de explotación y, dentro de éstas, para cada categoría de usuarios.

El reparto de los costes indirectos o comunes entre productos debe estar fundamentado en criterios de reparto objetivos de forma que, a cada categoría de usuario, le corresponda la parte o proporción de costes que realmente o que razonablemente ha incurrido la entidad de gestión, recurriendo a alguna variable inductora que pueda emplearse como referencia para la imputación de costes.

Los métodos de imputación de costes son diversos y dependen de la información disponible y desagregada que pudiese existir sobre los centros de costes y unidades empleadas. En general, los criterios de reparto que podrían utilizarse para distribuir los costes comunes proporcionalmente en las respectivas categoría de usuarios, podría tener en cuenta alguna o varias de las siguientes variables:

- *Al coste o tiempo de utilización de mano de obra empleada para cada categoría de usuarios;*
- *Según los costes de inversión realizados en cada categoría de usuarios;*
- *Según el número de derechos utilizados o intensidad de cada categoría de usuarios respecto al total;*
- *Según el volumen de ventas o cifra de negocios de cada categoría de usuarios respecto al total;*

El método de agregación costes se determina adicionando a cada categoría de usuarios los diversos conceptos de costes reconocidos, directos e indirectos, que conforman el componente de PSP.

6.4 Costes razonables, objetivos y documentados, bajo principios de eficiencia y buena gestión

El Artículo 7.2 señala que los costes para la determinación del valor económico del servicio prestado deberán ser "razonables y documentados, y establecerse de acuerdo con criterios objetivos. En la determinación del valor económico del servicio prestado se atenderá, en todo caso, a los principios de eficiencia y buena gestión".

En este sentido, la aplicación de dichos criterios y principios, aun cuando resulte algo impreciso, podría entenderse como el respeto a las siguientes reglas en el cálculo e imputación de los costes:

- Los costes **razonables** para la entidad de gestión corresponderían al hecho que es posible recuperarlo por la entidad a través del componente del 'precio del servicio prestado' (PSP) de las tarifas generales. En otras palabras, la entidad no incurre en pérdidas económicas con respecto a ese usuario por realizar la acción pretendida de delimitación, control y/o vigilancia del uso del derecho. Sin embargo, también deben ser razonables frente al usuario, de forma que no se le imponga al usuario un coste desproporcionado en relación con los ingresos que éste deriva de la explotación comercial del repertorio.
- Los costes deberán estar **documentados** en el sentido que la totalidad de los datos y referencias de costes deberán proceder de la contabilidad analítica de la entidad de gestión y que, en la medida de lo posible estén debidamente contrastados con las Cuentas Anuales Auditadas relativas a ejercicios terminados.
- Por costes **objetivos** se entendería imputar solo aquellos costes que respondan exclusivamente a los conceptos de costes establecidos por la orden (costes de licencia, costes de establecimiento y costes de control) para la consecución de los distintos fines para los que están previstos. Esta exigencia hace que sea necesario hacer un análisis exhaustivo de todos los costes de la entidad de gestión e incluir únicamente aquellos relacionados con dichos conceptos establecidos en la Orden.
- La inclusión de **nuevos costes** deberán estar justificados sobre la base de corresponder a uno de los conceptos establecidos en la Orden y a un mantenimiento o mejora en la finalidad que persiguen.
- El principio de **empresa eficiente y buena gestión** tiene como finalidad que los servicios prestados por la entidad de gestión se realicen con el menor coste posible para los usuarios. La aplicación práctica de estos principios se conseguiría con circunscribirse a los criterios previos de razonabilidad y objetividad de los costes, los cuales han de estar debidamente documentados. Asimismo, podrían establecerse por las entidades de gestión, sistemas internos de control y seguimiento de los distintos conceptos de costes que son trasladados en las tarifas a los usuarios, de forma que se identifiquen a tiempo desviaciones significativas de costes que puedan ser trasladadas en las revisiones futuras de tarifas, siempre y cuando se encuentren documentadas y justificadas tales desviaciones.

Concepto de 'empresa eficiente y buena gestión'

El concepto de 'empresa eficiente y buena gestión' ha sido desarrollado dentro de la doctrina de competencia por la Comisión Europea en el contexto de ayudas estatales²⁰, específicamente en los casos para analizar las compensaciones concedidas a empresas encargadas de ejecutar obligaciones de servicio público y cuyo encargo no se haya derivado dentro del marco de un procedimiento de contratación pública que permita seleccionar al licitador capaz de prestar estos servicios con el menor coste para la comunidad.

En esta situación, para calcular el nivel de la compensación necesaria a reconocer a la empresa, la Comisión se basa en un análisis de los costes en que una empresa media, bien gestionada y adecuadamente equipada con los medios necesarios, habría incurrido para ejecutar las obligaciones que se le han encomendado, teniendo en cuenta los ingresos correspondientes y un beneficio razonable por la ejecución de estas obligaciones. En otras palabras, la compensación que se le debe reconocer a la empresa es aquella que debe reconocerse a una empresa capaz de adjudicarse una licitación en un proceso de contratación pública competitivo y que, en consecuencia, represente el menor coste para la comunidad.

Estos conceptos y principios están relacionados igualmente con las posibilidades de establecer revisiones del componente de coste del PSP de la tarifa. En este sentido, se entiende que sí que cabría prever mecanismos de revisión que se basen en la evolución de conceptos tales como los costes de personal u otros costes asociados a la gestión de la tarifa (por ejemplo, costes de los sistemas informáticos de gestión o control si se trata de una licencia externa cuyo coste varía a lo largo del tiempo). Entendemos que en estos casos debería existir una explicación en la Memoria justificativa de la razón de la revisión y del método empleado. En cuanto a incrementos de costes generales, costes de administración de los activos o de costes asociados al beneficio industrial (que no aplicaría en este caso, al tratarse de entidades sin ánimo de lucro) podrían no incluirse en el proceso de revisión de tarifas, tal y como prevé la Ley de desindexación de la economía española (ver Apartado 2.8).

Asimismo, cabría establecer una revisión sobre la base de la actualización de los valores acerca de la demanda prevista, ya que ésta afectará a los valores de los costes unitarios.

6.5 Cálculo del PSP en los distintos tipos de tarifas

La existencia de distintos tipos de tarifas que pueden darse de forma simultánea para cada categoría de usuarios, conlleva tener que establecer determinadas pautas interpretativas. La necesidad de ofrecer en determinados casos hasta tres tarifas para cada categoría de usuarios, exige realizar ciertas consideraciones. En estos casos los distintos tipos de tarifas presentadas dentro de la categoría de usuario compartirán ciertos costes, pero no otros y debe preverse cómo se asignarán a cada tipo de tarifa y por qué.

²⁰ Tribunal de Justicia en el asunto Altmark, Asunto C-280/00, Altmark Trans GmbH y Regierungspräsidium Magdeburg/Nahverkehrsgesellschaft Altmark GmbH, Rec. 2003

- Así, comenzando con aquellos casos en los que no se pueda ofrecer una Tarifa por Uso Efectivo (TUE) ni tampoco quepa la Tarifa de Uso Puntual (TUP), resulta evidente que la Tarifa por Disponibilidad Promediada (TDP) no tendrá ciertos costes que sí se dan en el resto de casos, en concreto tal y como señala el Artículo 15.3 *'El precio que deberá pagar el usuario por el servicio prestado por la entidad de gestión tendrá en consideración que en este tipo de tarifa no es preciso controlar ni el grado de uso efectivo, ni la intensidad efectiva, ni verificar los ingresos económicos reales obtenidos por el usuario.'* Es decir, esta tarifa no debería incorporar un concepto de costes de control de la utilización efectiva. No obstante, existiría una excepción en este último caso, si se introducen correctores que implique tener en cuenta técnicas estimativas, permitiendo en este escenario incluir dichos costes.
- El segundo supuesto serían aquellos casos en los que una categoría de usuarios disponga simultáneamente de la Tarifa de Uso Efectivo y de una Tarifa de Disponibilidad Promediada. En estos casos, a diferencia del supuesto anterior, la entidad sí que tiene que montar un sistema de control de la utilización efectiva, que deberían recaer en la TUE, pero no en la TUP, sin perjuicio de que esta última sí deba soportar otro tipo de costes de control, por ejemplo de los niveles de intensidad estimada.
- Por último, nos encontraríamos con aquellos casos en los que están presentes las tres tarifas simultáneamente. Se trataría de aquellas ocasiones en las que existe la posibilidad de que determinados usuarios dentro de una categoría solo realicen el uso de los derechos de manera puntual u ocasional en relación a su actividad. Como ya hemos explicado, atendiendo a la relevancia que el derecho supone en la actividad del usuario, aun cuando exhibe una naturaleza ocasional, la Tarifa de Uso Puntual puede configurarse tanto en una tarifa que exija controlar el uso efectivo (si se utiliza el criterio de los ingresos económicos), como en una de tipo promediado, que no requeriría el mismo nivel de control, como ya hemos mencionado. Dado que en estos casos, la elección entre la Tarifa de Uso Efectivo y la Tarifa de Uso Puntual responde a la naturaleza de la actividad principal del usuario, pudiendo optar por la segunda cuando la actividad tarifada se realice sólo de manera puntual u ocasional, entendemos que la Tarifa de Uso Puntual sí que debería reflejar unos menores costes de control, tal y como explicita el Artículo 16.2 *'El precio que deberá pagar el usuario por el servicio prestado por la entidad de gestión para hacer efectiva la aplicación de las tarifas generales tendrá en consideración los menores costes de control del uso del repertorio y de los ingresos económicos obtenidos por el usuario por la explotación comercial fuera de los supuestos del apartado 1.d).'* (Subrayado propio).

En suma, entendemos que resulta necesario tener en cuenta estas particularidades a la hora de distribuir los costes entre los distintos tipos de tarifas dentro de una misma categoría de usuarios.

6.6 Usuarios para los que el precio de uso del derecho (PUD) resulte inferior al precio del servicio prestado por la entidad de gestión (PSP)

En ocasiones, la aplicación a una determinada categoría de usuarios de los parámetros previstos en cualquiera de los tres tipos de tarifas (TUE, TDP y TUP) podrá dar como resultado un valor del PUD muy pequeño e, incluso, inferior al valor del PSP correspondiente para dicha categoría de usuarios. En estos casos, estaremos ante la presencia en la práctica de la necesidad de establecer un PSP por debajo de su coste reconocido, aspecto que consideramos deberá argumentarse por la entidad de gestión en la Memoria Justificativa.

Puede surgir la duda de si el tenor literal del Artículo 13.2 cuando señala que: *'El precio que deberá pagar el usuario por el servicio prestado por la entidad de gestión para hacer efectiva la aplicación de las tarifas generales reflejará los costes a los que se refiere el artículo 7.2, sin que en ningún caso este precio pueda superar el precio por el uso de los derechos.'* podría interpretarse como si impusiese la necesidad de adaptar el PSP a cada usuario en particular. Sin embargo, ya hemos señalado anteriormente que el cálculo del PSP solo puede realizarse para cada **categoría de usuarios** y, en su caso, para cada tipo de tarifa que se ofrece dentro de dicha categoría. Por ello, la comparación entre el PUD y el PSP y la constatación de que el primero es mayor que el segundo se realizaría para cada categoría de usuarios. Así, en determinados supuestos, se podrían fijar unas tarifas mínimas, iguales al PSP de la tarifa correspondiente.

7. Tarifas equitativas y no discriminatorias

7.1 Planteamiento general

Como ya hemos venido señalando, entendemos que la búsqueda del establecimiento de tarifas equitativas y no discriminatorias es el elemento esencial de la propia metodología. En efecto, la consecución de una tarifa que aproxime de la forma más eficiente el pago de los usuarios al VEUAU de cada uno de ellos atendiendo a una serie de criterios (artículo 157.1b del TRLPI), tiene como objetivo en última instancia obtener tarifas equitativas y, a su vez, tarifas no discriminatorias, esto es, evitar que las tarifas establecidas confieran una ventaja económica que pudiera favorecer a la empresa beneficiaria frente a sus competidoras.

No resulta arriesgado pensar que uno de los motivos que han conducido a la aprobación de la Orden son, precisamente, los precedentes del análisis de tarifas por parte de la autoridad de competencia (CNMC, antigua CNC) que, supuestamente, no cumplían con esta virtud. La lectura del Artículo 8, especialmente de su párrafo primero, nos confirma esta interpretación:

“Las tarifas vigentes para los distintos usuarios serán equitativas y no discriminatorias, sin que puedan derivarse diferencias entre usuarios para prestaciones y usos equivalentes. Las tarifas son equitativas y no discriminatorias cuando las diferencias tarifarias entre usuarios responden a diferencias objetivas en el valor económico de la utilización de los derechos en aplicación de los criterios establecidos en esta orden y de otros posibles criterios adicionales tenidos en cuenta en el establecimiento de las tarifas, siempre que dichos criterios tengan como objeto la determinación del valor económico de la utilización de los derechos sobre la obra o prestación protegida en la actividad del usuario.” (Subrayado fuera de texto)

7.2 Tarifas equitativas

La CNMC ha señalado que la falta de una definición legal en el contexto del TRLPI del concepto de ‘equidad’ ha obligado a dicha entidad y a sus organismos predecesores a buscar una concreción del mismo a la luz de la Ley de Defensa de la Competencia (LDC)²¹.

²¹ Al respecto la CNMC señala que “De acuerdo con la RCNC de 2 de marzo de 2012 (Expte. S/0157/09) ‘Nada dice la LPI sobre el control de la “equidad” de dicha remuneración, pero los negocios jurídicos de los derechos de comunicación pública están sometidos a las normas de competencia, como por otra parte recuerda el artículo 20 de la LPI, y los legítimos objetivos y derechos protegidos por la LPI, no pueden llevar a que las entidades de gestión de los derechos protegidos, utilizando la posición de monopolio que les confiere la Ley, abusen de la misma, imponiendo a los usuarios de los repertorios condiciones restrictivas, inequitativas o discriminatorias, aspecto este que debe vigilar y en su caso sancionar la CNC’”. Ver: Informe de la CNMC de 8 de octubre de 2015, página 11, sobre el Borrador de Orden por la que se aprueba la Metodología para la determinación de las Tarifas Generales en relación con la remuneración exigible por la utilización del repertorio de las entidades de gestión de derechos de propiedad intelectual (IPN/CNMC/0020/15)

Las autoridades de competencia consideran que la fijación por parte de un monopolista de precios que no guarden relación, particularmente un carácter 'excesivo', con respecto al 'valor económico' que representa la prestación para el usuario, es previsiblemente un abuso de posición dominante bajo la consideración de imposición de precios 'no equitativos'.

Abuso de posición dominante

Como se desprende de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la UE, ha de suponerse la existencia de una imposición directa o indirecta de precios de venta u otras condiciones de transacción no equitativas, en particular, cuando la empresa en posición dominante exige una retribución o una remuneración sin relación razonable con el valor económico de la prestación realizada. Sentencias de 14 de febrero de 1978, United Brands y United Brands Continental/Comisión (27/76, Rec. p. 207), 248 a 252 y de 13 de noviembre de 1975, General Motors Continental/Comisión (26/75, Rec. p. 1367), apartados 11 y 12.

En el caso de las tarifas generales de las entidades de gestión, se consideran inequitativas las tarifas que no responden a diferencias objetivas en el valor económico de la utilización de los derechos por parte del usuario, para lo cual se ha considerado por parte de la autoridad, entre otros aspectos:

- La tarifa no se corresponde con lo que efectivamente pagan la mayoría de los usuarios por el uso de los derechos gestionados por la entidad de gestión;

Y aun correspondiéndose con lo que pagan efectivamente la mayoría de los usuarios:

- Se presenta una ausencia de relación de las tarifas con el grado de uso o amplitud del repertorio;
- Resultan excesivas al compararlas con tarifas que se exigen a otros usuarios que utilizan este mismo repertorio, aunque la modalidad de utilización no sea exactamente la misma. Cuando la modalidad de explotación sea la misma, se estaría en el terreno de análisis de tarifas "discriminatorias"²²;
- Resultan excesivas al compararlas con tarifas que se exigen en otros Estados Miembros.

²² Así lo hacía notar la CNMC en su Informe al Anteproyecto de Ley de modificación del Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual y de la Ley de Enjuiciamiento Civil (IPN 102/13). En particular la CNMC señalaba que: "Con la salvedad de que el APL ahora propuesto, al introducir el inciso 'para la misma modalidad de utilización' estaría restringiendo indebidamente el ámbito de aplicación del art 2 LDC, que se aplica incluso cuando los usos que se comparan no son enteramente coincidentes. (...)Realmente el ALP contiene una imprecisión técnica pues, si los usos fueran los mismos, ya no estaríamos en el ámbito de las tarifas no equitativas sino en el ámbito de las tarifas discriminatorias."

Precedentes de competencia

- La fijación de tarifas sin relación con el "grado de uso" ha sido considerada un abuso de posición dominante, tanto por la jurisprudencia del TJUE (Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 11 de diciembre de 2008 Kanal 5/ STIM (Asunto C-52/07 Rec., 2008, p. I-9275) como por la CNC (Resolución de 23 de julio de 2009 Artistas Intérpretes o Ejecutantes, Expediente 651/08).
- La exigencia de que las tarifas guarden relación con la amplitud del repertorio ha sido establecida por la CNC en su Resolución de 23 de marzo de 2011 AISGE (Expediente S/0156/09).
- La comparación de las tarifas con las que se exigen a "otros usuarios" ha sido empleada, por ejemplo, en las Resoluciones del TDC de 27 de julio de 2000 (Expediente 465/99 Propiedad Intelectual Audiovisual) y de la CNC de 2 de marzo de 2012, Egeda (Expediente S/0157/2009). En este último caso se afirmó el carácter excesivo de las tarifas, tomando como referencia las tarifas que EGEDA cobraba a los operadores de televisión por cable y satélite.
- La comparación con las tarifas que se exigen en otros Estados Miembros de la UE ha sido empleada por el TDC en su Resolución de 14 de diciembre de 1998 (Onda Ramblas/AGEDI, expediente 430/98) y por la CNC en su Resolución de 2 de marzo de 2012 (Expediente S/0157/2009).

7.3 Tarifas no discriminatorias

La Orden señala que las tarifas generales establecidas por las entidades de gestión no deben presentar *'diferencias entre usuarios para prestaciones y usos equivalentes'*, lo cual busca evitar que las entidades de gestión puedan aplicar, en las relaciones comerciales o de servicios, condiciones desiguales para prestaciones equivalentes que coloquen a unos usuarios en situación de desventaja económica frente a sus competidores²³.

A la luz de la teoría económica, existe discriminación cuando un mismo bien se vende a precios diferentes a distintos usuarios. Sin embargo, la discriminación no se prohíbe per se, lo que significa que un precio no es necesariamente abusivo por ser discriminatorio o diferente entre usuario, dado que pueden existir diferencias en las condiciones de oferta o demanda que justifiquen las mismas, como por ej., en los costes de producción, en los costes de distribución, en las condiciones específicas de demanda del usuario.

Esta situación también ha sido abordada desde el ámbito del abuso de posición dominante por las autoridades de defensa de la competencia a la luz del artículo 2 de la Ley de Defensa de la Competencia (LDC) y el artículo 102 Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. (TFUE). En cuanto al concepto de discriminación, la Ley de Defensa de la Competencia recoge en su artículo 6.2 d) la exigencia de cuatro condiciones para ser considerado como abuso prohibido: (i) Que se trate de prestaciones equivalentes; (ii) Que las partes reciban trato desigual por lo mismo; (iii) Que no haya justificación objetiva; y, (iv) Que suponga una desventaja competitiva.

²³ Las prácticas discriminatorias pueden introducir distorsiones competitivas en los mercados donde operan los usuarios, puesto que algunos usuarios se ven obligados a pagar por un insumo precios más altos que los que pagan sus competidores.

Precedentes de competencia

- *Resolución del TDC de 25 de enero de 2002, sobre el Expediente 511/01 Vale Music/SGAE. En esta resolución, el TDC sancionó a SGAE por abusar de su posición de dominio mediante la fijación de tarifas discriminatorias a Vale Music frente a otras productoras de discos integradas en una asociación. La conducta específica sancionada fue la fijación de una tarifa un 37% más elevada a Vale Music que al resto de radios integradas en la asociación.*
- *En la Resolución TDC del 13 de julio de 2006, sobre el Expediente 593/05, Televisión, la CNC sancionó a AGEDI por discriminar a A-3 y T-5 frente a TVE. En este caso, el TDC consideró acreditado que el peso del montante reclamado a A-3 y T-5 sobre los ingresos de publicidad era seis veces superior que el peso resultante de aplicar lo reclamado a TVE sobre los ingresos publicitarios de esta cadena.*
- *En la Resolución de la CNC, de 19 de diciembre de 2011, sobre el Expediente S/0208/09, AISGE podría haber establecido tarifas discriminatorias determinadas por un sistema de descuento utilizado en las negociaciones con algunas salas de cine*
- *En la Resolución de la CNC, de 14 de junio de 2012, sobre el Expediente S/0297/10 AGEDI/AIE se investigan entre otros, factores que contribuyen a la discriminación, basados en descuentos otorgados a CUATRO y LA SEXTA por inicio de actividad dados los supuestos mayores costes que esto conlleva, y de los que no se pudieron beneficiar TELECINCO y ANTENA3.*

Es importante resaltar la dificultad a la que se enfrenta la regulación a la hora de establecer los límites para la determinación de descuentos discriminatorios, inequitativos y poco transparentes, por lo que resulta importante acudir a la obligación de justificar un distinto trato, por cuanto *"la mera diferencia de trato no es en sí misma discriminatoria, debiéndose probar que la desigualdad de trato carece de fundamento alguno tanto legal como racional"*²⁴. Según lo ha expresado la CNMC, para evitar problemas de discriminación, se ha establecido la necesidad de que las condiciones tarifarias que las entidades de gestión hubieran pactado con los distintos usuarios debían hacerse públicas por parte del operador dominante para garantizar la inexistencia de discriminaciones²⁵.

Precedentes de competencia

- *La Resolución del Consejo de la CNMC de 9 de julio de 2015, por la que se resolvió la terminación convencional del expediente S/0466/13 SGAE AUTORES, afirmaba que "Los compromisos reseñados garantizan asimismo que los citados descuentos se encuentren justificados en base a unas circunstancias objetivas y que, en caso de que concurran circunstancias específicas que legitimen el establecimiento de otras condiciones especiales a un operador, éstas sean conocidas por el resto de operadores, de forma que, en su caso, puedan reclamar a la SGAE su aplicación. A través del mecanismo de salvaguarda que supone la previsión de un sistema para compensar a aquellos operadores que hayan podido resultar perjudicados por la aplicación inequitativa de los descuentos analizados en el presente expediente, se remedian los eventuales efectos que hasta la fecha hayan podido causar las conductas detectadas." (Subrayado fuera de texto)*

²⁴ Tribunal Constitucional en la aplicación del artículo 14 de la C.E.

²⁵ Ver: Informe de la CNMC de 8 de octubre de 2015, página 12.

En este sentido, la autoridad de competencia entiende que para obtener tarifas no-discriminatorias, la actuación de las entidades de gestión frente a los descuentos debe estar:

- justificada dentro de unos parámetros de razonabilidad;
- que sea transparente, recogiendo dentro de las tarifas generales las condiciones particulares acordadas con los usuarios;
- que permita que aquellos usuarios que se encuentren en situaciones similares puedan acogerse al mismo tratamiento, evitando así crear diferencias injustificadas entre usuarios.

Tener en cuenta esta finalidad es lo que justifica buena parte de nuestras interpretaciones expuestas a lo largo de todo el Informe, especialmente a la hora de determinar cuál es el sentido de poder disponer de varios tipos de tarifas para una misma categoría de usuarios. Si para una determinada categoría de usuarios es posible ofrecer una Tarifa de Uso Efectivo (TUE) que, por definición, es aquella que proporciona la mejor aproximación al VEUAU, el hecho de ofrecer a los usuarios de dicha categoría otro tipo de tarifas no puede resultar en un trato discriminatorio, sino, sobre todo, cumplir su función en situaciones para las que no es posible calcular el importe de la TUE basada en criterios reales o estimados para ciertos usuarios y se debe recurrir una Tarifa de Disponibilidad Promediada (TDP); o situaciones en las que no tiene cabida para algunos usuarios, dado el carácter ocasional del uso del derecho que están llevando a cabo, someterles a una Tarifa de Uso Efectivo y, por ello, se le ofrece a esos usuarios una Tarifa de Uso Puntual.

7.4 Los descuentos y especialidades tarifarias

La concesión de descuentos a las Tarifas por parte de las entidades no solo ha sido práctica habitual, sino que es una posibilidad contemplada en la propia Orden. Así, el Artículo 13.3 señala que *"las tarifas incluirán los descuentos que sobre éstas puedan aplicarse basados en criterios objetivos, transparentes y no discriminatorios"*.

Revisando el criterio empleado en los casos analizados por las autoridades de competencia, se puede realizar la siguiente interpretación de cómo tratar los descuentos:

- Lo más relevante es que los **descuentos sean objetivables**, es decir, que respondan a variables y consideraciones objetivas no sujetas a arbitrariedad, bien como justificación de un menor VEUAU del usuario, bien como compensación por una prestación o ahorro en costes que recibe la entidad. En el primero de los casos podrían incluirse descuentos por situación económica adversa, que reflejarían una reducción en el VEUAU obtenido por los usuarios; mientras que en el segundo tipo estarían, por ejemplo, los descuentos por pronto pago o por facilitar la información bajo un formato determinado que facilita la gestión por parte de las entidades.

No sería posible plantear descuentos para un conjunto de usuarios dentro de una categoría y modalidad de explotación sin objetivar porque éstos serían entendidos como un menor precio de uso del derecho (PUD) o precio del servicio prestado (PSP) sin que esté justificado. Uno de los casos más típicos han sido los descuentos por pertenencia a una asociación sin que ello este asociado a un ahorro de costes para la entidad de gestión o por la naturaleza jurídica del usuario (más adelante se aborda el tratamiento de las especialidades tarifarias)

- La Orden exige, a su vez, que los descuentos sean **transparentes**, puesto que su existencia y justificación debe explicitarse en la tarifa y en la memoria, respectivamente, tal y como prevé el Artículo 17.d) de la Orden y el propio Artículo 157.1.d).1º del TRLPI.
- Asimismo, el requisito de **no discriminación** exige que los descuentos concedidos a un usuario se ofrezcan a todos los usuarios dentro de una misma categoría y modalidad de explotación, bajo el cumplimiento de las mismas condiciones o requisitos objetivos para todos los usuarios relacionados con el valor económico de la utilización de los derechos. En este caso, aquellos usuarios que se encuentren en situaciones similares y cumplen las condiciones, puedan acogerse al mismo tratamiento y acceder a tales descuentos.

El artículo 8, aunque no dice nada explícitamente de los descuentos, sí que podría obligar, según los precedentes recientes en la materia, a extender los descuentos alcanzados y ofrecidos a una categoría de usuarios al resto de categorías, siempre y cuando para ambas categorías se cumplen los mismos criterios objetivos que los justifiquen²⁶.

- En relación con las **especialidades tarifarias**, podría producirse una cierta contradicción entre lo previsto por el Artículo 157.1.b) del TRLPI, que señala que las tarifas generales *'deberán prever reducciones para las entidades culturales que carezcan de finalidad lucrativa'*, y la interpretación del criterio de no discriminación en los descuentos ofrecidos a operadores económicos con obligaciones de servicio público, especialmente entidades públicas de radio y televisión. Sin embargo, desde nuestro punto de vista:
 - No se deben confundir ambas situaciones. Para las autoridades de competencia la clave reside en que, con independencia de la naturaleza jurídica, se esté ante la presencia de un operador en el mercado. Es decir, que provea bienes y servicios en competencia con otros operadores, públicos o privados. Es evidente que en este caso, los descuentos deben concederse bajo los mismos criterios objetivos a todos los operadores del mercado. El ejemplo más común²⁷ ha sido la deducción en el cómputo de los ingresos de la actividad de aquellas subvenciones recibidas para atender fines ajenos al uso del repertorio. La compatibilidad con el criterio

²⁶ Entendemos que esta obligación llevada al extremo puede limitar la capacidad negociadora de las entidades, sin embargo, estimamos que es la única interpretación válida, a la luz de la Orden y de las últimas resoluciones de la autoridad de competencia, en especial, la Resolución de la CNMC en el Expediente S/0466/13 SGAE AUTORES, de 9 de julio de 2015.

²⁷ Por ejemplo, Resolución de la CNMC, de 26 de noviembre de 2015, sobre el Expediente S/0500/13/AGEDI/AIE RADIO.

de no discriminación conlleva ofrecer dicha posibilidad también a operadores privados, siempre que reciban este tipo de subvenciones.

- Las reducciones o especialidades tarifarias estarían justificadas solo para aquellos casos en los que la entidad cultural no realiza una actividad en el mercado en competencia con otros usuarios que sí deben hacer frente al pago por el uso de los derechos.

7.5 Neutralidad Tecnológica

Bajo el epígrafe de *Nuevas modalidades de explotación*, la Disposición adicional única de la Orden viene a constatar que el tratamiento que las tarifas deben proporcionar a las nuevas formas o modalidades de explotación *en línea*, debe ser coherente con el principio de igualdad de trato y no discriminación, tal y como hemos explicado anteriormente.

De acuerdo al Artículo 8.2, la utilización de diferentes tecnologías para la explotación de los derechos no puede dar lugar, por sí sola, a diferencias en las tarifas generales, salvo que dichas tecnologías introduzcan un valor de explotación adicional a la obra para el usuario. Además, dicha diferencia debería justificarse en la memoria.

De esta forma, la Orden incide una vez más en la importancia de la correcta **justificación** de las posibles diferencias en las tarifas aplicadas a usuarios dentro de una misma modalidad de explotación.

8. Tarifas establecidas por entidades de gestión homólogas en otros Estados miembros

8.1 Finalidad de la comparativa internacional

Atendiendo al tenor literal del artículo 4.3 de la Orden, el papel de la comparativa internacional como criterio de determinación del valor económico que para la actividad del usuario conlleva el uso de los derechos (VEUAU) sería el de elemento de contraste o filtro que asegure que las tarifas aplicadas en España son equitativas y no discriminatorias. Este papel viene refrendado por el Artículo 9 que, además de proporcionar ciertas claves de cómo realizar la comparación, vendría a obligar a las entidades a justificar las diferencias entre las tarifas en España y las de otros Estados miembros, siempre que las primeras sean mayores. Es decir, el papel previsto de las tarifas comparables en otros Estados miembros sería el de actuar de "tope", de modo que si se supera, es necesaria una justificación²⁸.

Por otro lado, la Orden no aclara cuál debe ser el alcance con el que las entidades deben aplicar este criterio. Por una parte, podría argumentarse que las entidades siempre deberían pronunciarse sobre la comparativa, a juzgar por el tenor literal de algunos artículos de la Orden (por ejemplo, el Artículo 4.3 ó 13.3). Sin embargo, entendemos que la dificultad intrínseca al propio ejercicio de comparación y el hecho de que la Orden en otros artículos (por ejemplo, el Artículo 9 o el 17.d) limita la aplicación de este criterio a la existencia de tarifas comparables, llevaría a interpretar que el empleo del mismo no es siempre necesario y solo debe aplicarse en aquellos casos en los que no se puedan aplicar el resto de criterios o en los que la entidad conozca y entienda que, existiendo tarifas comparables, debe justificar las posibles diferencias al alza evidenciadas.

De este modo, esta Sección pretende responder a las siguientes preguntas:

- (1) ¿Qué se entiende por tarifas con bases homogéneas de comparación? Es decir, ¿Bajo qué circunstancias/condiciones las tarifas presentes en otras jurisdicciones son comparables con las tarifas generales establecidas por las entidades de gestión en España?
- (2) Contando con tarifas comparables y ante la eventual necesidad de determinar una tarifa de referencia, ¿qué técnicas pueden emplearse para construir la misma? Sobre esta pregunta la Orden no se pronuncia explícitamente, aunque existe jurisprudencia y elementos de interpretación que permiten proporcionar alguna pauta.
- (3) Por último, pero no necesariamente en último lugar, ¿qué razones pueden emplearse como justificativas de diferencias entre la tarifa a aplicar en España? ¿cómo asegurarse de que la tarifa en España es razonable y equitativa atendiendo a la comparación?

²⁸ Sin embargo, como se explica en el apartado 2.4 de este informe, entendemos que el propio objetivo de la Orden, de lograr una tarifa ajustada al VEUAU, no debería impedir usar este criterio para, en compañía de otros criterios, poder ajustar la tarifa al VEUAU observado en otros Estados miembros, con ciertas limitaciones.

Cuadro 10.: Resumen el proceso de comparación internacional



En principio, a la luz de la Orden (artículo 9), cabe decir que un conjunto de tarifas compartiría bases homogéneas y, por tanto, serían candidatas a emplearse en la comparación cuando:

- No existan divergencias objetivas entre la gestión de los derechos desarrollada por una entidad y la que se lleve a cabo en otros Estados miembros por entidades de igual o similar naturaleza;
- Se trate de tarifas relativas a un *“mismo derecho y modalidad de uso y para la misma o similar categoría de usuario”* ;
- *“La estructura del sector del mercado al que pertenece el usuario”* sea coincidente.

Es decir, se trata de los ‘elementos básicos’ de las tarifas que aseguran que el ejercicio de comparación se realiza entre tarifas de naturaleza análoga. Pero, como veremos más adelante, el concepto de ‘base homogénea’ de comparación para la Orden no engloba los mismos aspectos que cuando éste ha sido empleado por la doctrina o jurisprudencia, para las que el concepto de bases homogéneas incluiría un mayor número de aspectos relacionados no con los elementos esenciales, sino además con la propia ‘arquitectura o configuración’ de cada tarifa. Sin embargo, entendemos que aunque existan diferencias en la definición de los conceptos o fases, en realidad no se produciría un resultado diferente, puesto que la Orden reserva la consideración de estos aspectos relacionados con la estructura o configuración de la tarifa a un segundo paso, para la realización del contraste y, en su caso, la justificación de las posibles diferencias.

De este modo, la Orden señala que la justificación de las diferencias entre tarifas comparables debería estar basada en motivos objetivos relativos a los criterios que sustentan el VEUAU. Es decir, en presencia de bases homogéneas, las mayores tarifas generales españolas frente a las de otros Estados miembros, podrían ser explicadas por elementos relativos a la importancia del uso de los derechos, la amplitud del repertorio utilizado, los ingresos generados por el uso, o el servicio prestado por las entidades de gestión.

Un aspecto del proceso de comparación que entendemos resulta esencial es el que recoge la segunda pregunta planteada y sobre el que la Orden no se pronuncia. Es decir, una vez que tenemos identificadas distintas tarifas con bases homogéneas, cómo debemos considerarlas para su confrontación con las tarifas españolas. Como se verá, no se puede proporcionar una solución única a través de una fórmula aritmética concreta, sino que serán las particularidades específicas de cada caso las que determinen la procedencia de una u otra forma.

A continuación, se desarrolla en mayor detalle la respuesta a las preguntas (1), (2) y (3) enumeradas arriba. Posteriormente, se muestran algunos ejemplos ilustrativos.

8.2 ¿Cuándo cabría afirmar que existen bases homogéneas de comparación?

La Orden es explícita (Artículo 9.3) en definir una serie de elementos que permitirían determinar si un grupo de tarifas generales son comparables. Cabría referirse a estos elementos como los 'elementos esenciales' o relacionados con la naturaleza de las tarifas. En particular, la Orden establece que se considerará que las tarifas comparten bases homogéneas cuando exista coincidencia en los términos (i) a (v) descritos a continuación.

- (i) Derechos que retribuyen: las tarifas por derechos de propiedad intelectual establecidas en diferentes países serían comparables si retribuyesen un mismo derecho. El derecho que se le reconoce legalmente aun tipo de titulares (autores, productores, editores, artistas,...) está definido en términos de: la obra sobre la cual se genera este derecho y la utilización que el usuario lleva a cabo de dicha obra. En este sentido, no serían comparables dos tarifas referidas a derechos diferentes (como sería por ejemplo el caso de la comparación de una tarifa por derechos exclusivos y de remuneración versus una tarifa que corresponde únicamente a derechos de este último tipo). De la misma forma no estaría justificada la comparación de dos tarifas que se refieren al uso del mismo tipo de obra por parte de una misma categoría de usuarios, pero sin embargo correspondiesen a derechos reconocidos a tipos de titulares no coincidentes.
- (ii) Modalidad de explotación: las tarifas por derechos de propiedad intelectual establecidas en diferentes países serían comparables si se aplicasen, además de a un mismo derecho, a una misma modalidad de explotación, tales como un medio digital, un medio directo (como conciertos en vivo y obras de teatro), o medios de transmisión intermedios, como lo son la comunicación satelital, por cable, la transmisión en salas de cine, entre otras.
- (iii) Categoría de usuario: se refiere a la segmentación de los usuarios por categorías en línea con su actividad económica y modalidad de explotación de los derechos, tal y como se ha descrito anteriormente en el apartado 1.2 de este informe. Por ejemplo, tratándose de obras musicales, las emisoras de radio, los bares y los recintos para conciertos podrían constituir categorías diferentes.

Cabe resaltar que las distintas categorías de usuarios que defina la entidad de gestión en España pueden ser diferentes de aquéllas correspondientes a tarifas análogas en otros Estados miembros y que, por tanto, éstas podrían llegar a tener asociado un VEUAU particular, por lo que podrían no ser comparables. No obstante, consideramos importante tener en cuenta que, en cuanto a la categoría de usuario en el marco de la comparación internacional, la Orden parece ser más "flexible" que en el caso de los términos (i) y (ii), haciendo referencia a la necesidad de contar con "*misma o similar categoría de usuario*".

Adicionalmente, debe tenerse en consideración que la mayor o menor homogeneidad de los usuarios dentro de una determinada categoría incidiría en el cálculo de las tarifas promediadas (que se calculan a nivel de categoría de usuario).

- (iv) Estructura del mercado a la que pertenece el usuario: este concepto es el menos concreto de todos y entendemos que hace referencia a factores como el número y tamaño de los usuarios presentes en el mercado, lo cual determinaría la facilidad con la que las entidades de gestión podrían negociar las tarifas con los mismos e influiría en la manera en que se gestionan los pagos y el control del uso de los contenidos explotados. En particular, cuánto más concentrado sea el mercado al que pertenece el usuario, podrían esperarse tarifas más reducidas, no como resultado de un VEUAU más bajo, sino quizá del ejercicio de un mayor poder de negociación de los usuarios frente a las entidades de gestión.

También formarían parte de los factores de estructura de mercado la participación de los usuarios como miembros afiliados a asociaciones sectoriales, en tanto que esto les permite negociar tarifas de manera colectiva.

- (v) Naturaleza de la entidad de gestión: en cada Estado miembro las entidades de gestión pueden estar dotadas por vía legal de diferentes funciones. Según el marco legal vigente en cada país, éstas podrían representar a diferentes colectivos de titulares y ofrecer distintos servicios de gestión y/o recaudación de la remuneración en concepto de derechos de propiedad intelectual, lo cual derivaría en distintas tarifas.

En relación a la naturaleza de las entidades de gestión, cabe mencionar que la Orden indica de manera explícita que las posibles diferencias observadas en el grado de concentración de la oferta de derechos no constituyen una razón justificativa de la presencia de tarifas superiores en España. Por ende, no cabría justificar una tarifa más alta en España por el mero hecho de que existe un menor número de entidades que pudieran competir por la gestión del mismo derecho.

En síntesis, de acuerdo con los estándares de la Orden, la consideración de los anteriores elementos sería el primer paso para seleccionar aquellas tarifas de otros Estados miembros que conformarían un conjunto comparable. La importancia de seleccionar conjuntos homogéneos ha sido una pieza clave en la que se han apoyado distintos pronunciamientos a nivel comparado y se ha utilizado repetidas veces por parte de las autoridades de competencia para analizar las tarifas generales establecidas por las entidades de gestión, aunque no siempre con el mismo alcance que el previsto en la Orden.

La importancia de las bases homogéneas

Por lo que respecta a la doctrina nacional, en 2014 la CNMC²⁹ utilizó una comparación internacional de tarifas para analizar las tarifas cobradas por la SGAE en relación a la comunicación pública de las obras musicales protegidas por derechos de propiedad intelectual en conciertos¹. La CNMC propone una comparación a partir de bases homogéneas, donde seleccionó el conjunto de tarifas cobradas para remunerar los derechos de autor en el marco de la ejecución de obras musicales en conciertos, fijadas como porcentaje de los ingresos brutos de taquilla. La CNMC hace referencia expresa a la relevancia de tener en consideración la situación prevaleciente en cada Estado miembro. Tras esta comparación la CNMC concluyó que las tarifas por comunicación pública de obras musicales en conciertos realizados en España eran excesivas. Se hizo especial hincapié en el hecho de que las tarifas cobradas en España eran mayores a las tarifas comparables en el Reino Unido, país al que se destinan la mayor parte de los ingresos recaudados en España sobre los derechos de propiedad intelectual de titulares extranjeros.

La jurisprudencia internacional también ofrece otros ejemplos sobre la importancia de la elección de conjuntos homogéneos. En Irlanda, por ejemplo, el dictamen de la Corte Suprema³⁰ de este país aceptó que se establecieran tarifas por emisión de contenidos musicales en locales nocturnos apoyándose en un ejercicio de benchmarking con el Reino Unido. La Corte determinó que la realidad de los usuarios en cuestión (i.e. grandes discotecas) era similar en ambos Estados miembros, basándose en la existencia de un régimen legislativo semejante en ambos países, en circunstancias económicas y comerciales similares, y en un tipo de usuario que consideraban legítimamente comparable -discotecas en grandes ciudades.

Por otra parte, el caso de EE.UU. muestra que la ausencia de bases homogéneas ha sido la causa principal para desestimar la fijación de las tarifas relativas a obras musicales a partir de las tarifas vigentes de televisión por cable como base de comparación homogénea [véase (Copyright Royalty Board, 2006)]. Entre otras, las razones dadas por el Tribunal³¹ para desestimar la comparación de los mercados propuestos incluían:

- No se comparaban las tarifas relativas a un mismo conjunto de obras.
- Las características de los usuarios en ambos casos era diferente.
- Se trataba de estructuras de mercado diferentes, y
- Había diferencias en la modalidad de uso.

²⁹ SGAE Conciertos, Expediente 0460/13 (CNMC 2014).

³⁰ Carrickdale Hotel Ltd. v. Controller of Industrial and Commercial Property & Anor ", 2004

³¹ Federal Register, Vol 73, No.16, 2006. Rules and Regulations. Copyright Royalty Board: Determination of Rates and Terms for Preexisting Subscription Services and Satellite Digital Audio Radio Services. Pages 4080-4104

8.3 ¿Cómo determinar una referencia para la comparación de las tarifas homogéneas?

Hasta ahora hemos interpretado la Orden para establecer una definición del concepto de bases homogéneas en la comparación de tarifas. En esta sección proporcionamos nuestra interpretación de cómo realizar la comparación, aspecto sobre el que la Orden no se pronuncia. Básicamente, pretendemos responder a la pregunta de cómo, partiendo de un conjunto de tarifas homogéneas de diferentes Estados miembros, se debe determinar o calcular la tarifa a emplear como referencia en la comparación.

Partiendo de un conjunto de tarifas de Estados miembros con bases homogéneas, será necesario enfrentar dichas tarifas a la tarifa correspondiente en España, bien para evaluar la razonabilidad y equidad (papel de contraste previsto en el Artículo 4.3), bien para justificar las diferencias como prevé el Artículo 9. Entendemos que no resultaría proporcional que la comparación en ambos casos se realice frente a todas y cada una de las tarifas con bases homogéneas de las que se tenga información, ya que ello implicaría exigir que la tarifa en España sea, por definición, la más baja de cuantas se puedan encontrar.

Es necesario señalar en este punto que para la construcción de una referencia a partir de tarifas de diferentes países se hayan tenido primero que realizar ciertas consideraciones en relación a los elementos de configuración de cada tarifa para asegurarse que, además de comparar tarifas con bases homogéneas (apartado 8.2), se comparan para un VEUAU similar, tal y como se explica en el apartado 8.4.

En términos generales, más que una comparación de la tarifa en España frente a una media aritmética, la doctrina y jurisprudencia abogarían por quedarse con o asignar un mayor peso de ponderación a aquellas tarifas de Estados miembros con los que exista una similitud razonable, o entre los cuales existan vínculos relacionados con los propios derechos. Incluso tampoco sería necesario llegar a determinar una única referencia numérica a partir de una media, ponderada o no, sino que valdría con identificar aquellas tarifas más relevantes y realizar a partir de las mismas la correspondiente valoración. Por ejemplo:

- La decisión de la CNMC en relación a las tarifas cobradas por SGAE por los derechos de explotación para los conciertos³² resulta ilustrativa a este respecto. A juicio de la CNMC, las tarifas en cuestión deberían, en su caso, estar alineadas con aquellas cobradas en los países con los cuales la SGAE tiene establecidos acuerdos de representación recíproca, reflejando una mayor similitud con los países a los cuales se destine la mayor parte de los ingresos pertenecientes a artistas extranjeros. Este criterio puede ser una opción de difícil aplicación en determinados casos, además de presentar algunos problemas: 1) requiere que el conjunto de tarifas cumplan con los elementos esenciales de comparabilidad para configurar bases homogéneas; y 2) puede estar sometido a cierta variabilidad temporal en cuanto a las variables que determinan la ponderación, como las preferencias musicales, en el caso de los conciertos. En su caso y solucionadas las dificultades, la referencia de comparación podría construirse como el valor medio de los países comparables, ponderado según

³² Ver nota supra

la distribución de los ingresos recaudados en España por derechos de artistas extranjeros en cada uno de ellos.

- La construcción de una referencia como base de comparación debería, en nuestra opinión, tener en cuenta otras posibles diferencias entre Estados miembros, siguiendo la jurisprudencia del TJUE³³ mencionada anteriormente. Es decir, más que abogar por realizar un contraste frente a la media aritmética, entendemos que resulta razonable tener en cuenta otras diferencias entre Estados miembros que pueden afectar las tarifas, como por ejemplo, la renta per cápita de cada estado, la disponibilidad a pagar de los usuarios o sus patrones de consumo.

Pensemos por ejemplo en la retribución que han de recibir los autores o productores por la comunicación pública de fonogramas en establecimientos abiertos al público. Si dispusiéramos de datos sobre la estructura de cálculo de las tarifas aplicadas en distintos países y encontrásemos un conjunto para el cual existiesen bases homogéneas, resultaría más en línea con la jurisprudencia tomar como referencia para la comparación aquellos países con patrones de consumo similares y una renta per cápita que no diste en exceso.

- En último lugar, si no dispusiésemos de los datos necesarios o no fuese procedente ajustar por estos factores diferenciales de tipo cuantitativo, entonces cabría tener en cuenta otras diferencias atribuibles a factores de tipo cualitativo a la hora de determinar a qué tarifas se le asigna un mayor peso. Por ejemplo, comparar con aquellos casos en los que la aceptación histórica, los usos o la configuración de los mercados sea similar.

En suma, entendemos que aunque la Orden no aclara este aspecto, resulta imprescindible aplicar un criterio razonable y justificado para determinar o elegir la referencia de comparación.

8.4 ¿Cómo asegurarse que la tarifa en España es comparable y cómo justificar las diferencias?

Una vez que se dispone de una referencia o referencias a partir de las tarifas consideradas homogéneas, el paso siguiente es confrontar las mismas con la tarifa en España para: bien asegurarse que se cuenta con tarifas razonables y equitativas (Artículo 4.3) y, en caso contrario, justificar las diferencias (Artículo 9.1 y 9.2).

La Orden establece en su Artículo 9 que las posibles mayores tarifas observadas en España respecto de un conjunto de tarifas consideradas como homogéneas solo podrían ser justificadas a partir de motivos objetivos relacionados con el valor económico de la utilización en la actividad del usuario (VEUAU). Dicho de otro modo, la Orden reconoce que aun teniendo bases de comparación homogéneas pueden existir divergencias entre las tarifas, las cuales podrían ser explicadas por diferencias en el VEUAU.

³³Ochraný vs. Lècebné, C 351/12 (27 de Febrero de 2014); Luzcazeau y otros, 110/88, 241/88, 242/88 (13 de Julio de 1989); Tournier, 395/87 (13 de Julio de 1989).

Cuadro 11.: Resumen el proceso de comparación internacional



Las posibles diferencias observadas entre tarifas podrían ser explicadas por divergencias en los siguientes elementos:

- Importancia del uso de los derechos (determinada por la relevancia de uso, la intensidad de uso, y el grado de uso efectivo);
- Amplitud del repertorio de la entidad de gestión;
- Ingresos vinculados al uso del repertorio;
- Valor del servicio prestado por las entidades de gestión:

Las secciones 2 y siguientes de este informe realizan una descripción de estos conceptos. En realidad, la aplicación práctica de este requisito supone que a la hora de comparar tarifas homogéneas se tengan en cuenta que éstas pueden estar definidas y pensadas para distintos valores, cuantitativos o cualitativos, de los criterios del VEUAU. De modo que se podría justificar, por ejemplo, que se aplicasen tarifas más altas en España porque ésta se refiere a usuarios con una mayor intensidad de uso de los contenidos, o en aquellos casos en los que el uso tiene un impacto mayor sobre la generación de ingresos de los usuarios.

La teórica aplicación de los criterios del VEUAU en la tarifa homogénea de cada Estado miembro incidiría sobre factores determinantes de la configuración de las mismas, tales como: la estructura o tipo de tarifas, los tipos tarifarios, las bases gravables establecidas en cada Estado miembro (v.g. ingresos brutos versus publicitarios) y/o los descuentos ofrecidos a ciertos conjuntos de usuarios (como por ejemplo, descuentos por ser miembro de asociaciones sectoriales o por obligaciones de servicio público, entre otros), lo que implica que la comparación debe tenerlos en cuenta adecuadamente. Es decir, esto conlleva la necesidad de comparar tarifas efectivas o netas de descuentos y bonificaciones en todos los casos; y referidas a supuestos de intensidad y relevancia análogos.

El último de los criterios merece en este punto una mención específica. En concreto, este criterio se refiere, en teoría, al valor económico del servicio prestado por las entidades para hacer efectiva la aplicación de las tarifas, facilitando una negociación centralizada frente a los costes de otra de tipo descentralizado. Es cierto que la Orden apoya esta conceptualización teórica (Artículo 7.1), aunque, como ya explicamos en la Sección 6, su plasmación a la hora de construir la tarifa se asienta en el cómputo de determinados costes en los que deben incurrir las entidades y su explicitación a través de un componente de toda tarifa (Artículo 7.2). Pues bien, no encontramos argumentos que impidiesen aplicar este criterio para justificar una mayor tarifa en España sobre la base de un mayor o más amplio servicio prestado por las entidades a los usuarios.

Ahora bien, resulta importante tener en cuenta lo previsto por el artículo 9.2 de la Orden: *"El mayor coste incurrido por la entidad de gestión para hacer efectiva la aplicación de tarifas conforme al artículo 7.2 no se considerará un motivo objetivo para aplicar mayores tarifas."* Desde nuestro punto de vista, el significado de este añadido impediría justificar la mayor tarifa en España solo por los mayores costes en los que incurre la entidad y que se incluyen en el componente del PSP de cada tarifa.

Por último, la Orden establece que no serían criterios justificativos de mayores tarifas en España las diferencias observadas en el grado de concentración de la oferta de derechos. Entendemos que este último concepto se refiere al número y tamaño relativo de las entidades encargadas de gestionar una tipología de derechos, cuando por tamaño entendemos la amplitud de su repertorio. Es decir, no se considerarían justificadas diferencias sólo por el hecho de que en España la concentración del repertorio para un mismo tipo de derecho y modalidad de explotación fuese mayor, es decir, que dicho repertorio se encontrase repartido entre un menor número de entidades en comparación con otros Estados miembros.

Empleo de los elementos referidos al VEUAU para juzgar la idoneidad de la comparación

En precedentes de la CNMC se han utilizado las diferencias observadas entre Estados miembros en términos del uso de los contenidos protegidos y el valor económico que generan, como argumento para rebatir ciertas comparaciones internacionales. Por ejemplo, en 2015 la autoridad desestimó la comparación internacional presentada por AGEDI-AIE³⁴ para construir sus tarifas por comunicación pública de fonogramas, al considerar que ésta carecía de bases homogéneas³⁵. Entre otros aspectos, la resolución critica que: (i) la comparación presume que los ingresos de la industria de radio están directamente relacionados con la intensidad de uso de la música, (ii) los factores que determinan las tarifas aplicadas en cada país son diferentes – i.e. intensidad de uso, ingresos generados en actividad, entre otros-, (iii) se omiten las radios con financiación pública, dado que están sujetas a exenciones y tienen sistema tarifario distinto, y (iv) no es consistente en la selección de usuarios. Estos elementos apuntan a que existirían diferencias objetivas entre Estados miembros en el uso de los contenidos, las bases gravables establecidas y la tipología de usuarios gravada. En conclusión, la CNMC recurre a estos elementos relacionados con el VEUAU como elementos para justificar la no procedencia de la comparativa presentada por AGEDI-AIE.

³⁴ Resolución CNMC en el Expediente S0500/13 AGEDI-AIE RADIO, 26 noviembre de 2015

³⁵ En realidad la CNMC emplea estos criterios relacionados con distintos aspectos del VEUAU para señalar expresamente que no existen 'bases homogéneas'. Sin embargo, entendemos que en la terminología y definiciones creadas por la Orden, estos criterios se refieren más a aquellos que permitirían, en su caso, justificar diferencias entre tarifas homogéneas.

8.5 Algunos ejemplos

A pesar de la gran variedad que cabe observar en términos de las tarifas y derechos remunerados y la manera en que éstos son gestionados, se proporciona a continuación una serie de escenarios a título ejemplificativo, sin perjuicio de que en la práctica, éstas deban adaptarse a la casuística de cada entidad. Así, presentamos algunos ejemplos bajo los que, de cumplirse ciertos criterios, las tarifas sí serían homogéneas y, por tanto, comparables, pero donde suelen quedar consideraciones a tener en cuenta que podrían justificar las diferencias observadas en las cuantías cobradas en cada país.

Ejemplo: inexistencia, o no, de bases homogéneas por no coincidencia de los derechos que incluye cada tarifa

A título ejemplificativo, consideremos el caso de la remuneración por comunicación pública de obras audiovisuales. Si los tipos de titulares reconocidos en dos Estados miembros no es el mismo, en principio, no cabría hablar de bases homogéneas de comparación si las tarifas comparadas retribuyen a tipos de titulares diferentes en cada caso.

Ahora bien, refiriéndose las dos tarifas comparadas al mismo tipo de titulares (por ejemplo autores), habría que tener en cuenta que en uno de los países el pago del usuario solo retribuye a un tipo de titular, mientras que en el otro, el usuario debe pagar dos tarifas por un mismo uso o VEUAU. Por ello, la comparación debería tener en cuenta este aspecto.

Ejemplo: existencia de bases homogéneas y posibles diferencias basadas en criterios objetivos

En la comparación de las tarifas que corresponden a los autores en concepto de remuneración por la reproducción de obras impresas mediante fotocopias entre dos Estados miembros, supongamos que, efectivamente, se comprueba que existen bases homogéneas en ambos países, pero sin embargo, se observan diferencias en las tarifas finales (tarifas efectivas³⁶). Podría suceder que dichas diferencias fuesen atribuibles a divergencias en criterios objetivos relacionados VEUAU. Por ejemplo, esto podría deberse al hecho de que exista una intensidad de uso diferente de los contenidos en cada Estado. También pueden existir diferencias en la amplitud el repertorio gestionado por las entidades correspondientes.

Por el contrario, es probable que en muchos otros Estados miembros haya una ausencia de bases homogéneas por la imposibilidad de comparar el marco legal español con los existentes en otros Estados miembros, en cuyo caso no podría realizarse una comparación entre las tarifas generales españolas y las de dichos Estados.

³⁶ Por tarifas efectivas entendemos la cuantía final que efectivamente acaba por exigirse al usuario, neta de descuentos y bonificaciones.

Ejemplo: existencia de bases de homogéneas con diferencias en la estructura de cálculo de las tarifas.

En el caso de las tarifas que presentan homogeneidad en las bases de comparación, pueden existir especificaciones particulares a la estructura de las tarifas que generen diferencias entre ellas, tales como variaciones presentes a nivel de base imponible para algunos grupos de usuarios (ingresos brutos de explotación versus ingresos netos o ingresos publicitarios), utilización de sistemas progresivos o regresivos sobre los ingresos para el cálculo de la recaudación frente a una base imponible invariable, distintos niveles de descuento y distintas casuísticas para su aplicación, etc. Por ende, estas diferencias deberán ser tenidas en cuenta para calcular la tarifa efectiva en España y compararla con la tarifa efectiva en otros Estados miembros.

Ejemplo: existencia de bases homogéneas y la importancia de tener en cuenta otros factores a la hora de realizar una comparación.

Tomando como ejemplo las tarifas por reproducción de obras plásticas publicadas en medios impresos, aún en el caso de que existan bases homogéneas de comparación, sería importante tener en cuenta otros factores que podrían incidir en las tarifas. Por ejemplo, según la estructura de la tarifa en cuestión, serían relevantes el tipo de formato en el que se utiliza la obra (periódicos, revistas, libros de texto, etc.) y el número de copias realizadas (categorizadas por rangos).

En este orden de ideas, si comparamos tarifas a tanto alzado en función del medio en el cual se están utilizando los contenidos (i.e. €/ejemplar) -y no un tipo porcentual aplicado a una base- (i.e. % s/PVP), podrían observarse y explicarse las diferencias entre tarifas como consecuencia del diferente precio de los mismos en cada Estado (i.e. precio de periódicos, libros, etc.). Además, podría influir en las tarifas la duración de las licencias que se otorgan en cada Estado para el uso de las obras, así como el hecho de que las tarifas aplicables están posteriormente sujetas a descuentos que varían tanto en magnitud como en requisitos de aplicación.

Ejemplo: ausencia de bases homogéneas a causa de diferencias en el marco legal que inciden sobre la naturaleza de las entidades de gestión.

Una consecuencia relativa al marco legal bajo el cual operan las entidades de gestión en cada Estado miembro es la ausencia de un modelo único de funcionamiento. Por ejemplo, en algunos países una sola entidad puede gestionar los derechos de varios tipos de obras y repertorios, mientras que en otros se tiende a la especialización por obra o por titular. Destaca en este sentido la gestión de derechos audiovisuales de España, con respecto a la cual alguna de las entidades de otros Estados miembros gestionan derechos distintos a los gestionados en el caso español.

Según el marco legal establecido en cada caso, puede suceder que haya una detallada delineación de quiénes deben ser considerados, por ejemplo, autores de obras, y por tanto titulares de los derechos sobre las mismas, mientras que en otras legislaciones la cuestión de la titularidad se deja abierta. Como consecuencia, los derechos relativos a una misma obra pueden ser titularidad de diferentes individuos.

9. La presentación de las Tarifas: Catálogo de Tarifas y Memoria Justificativa

9.1 Finalidad de los elementos de transparencia previstos en la Orden

Como se señala en la Sección 1, uno de los principales objetivos de la Orden es que las entidades de gestión lleven a cabo un ejercicio de estructuración y ordenación de sus tarifas generales que ahonde en una mayor transparencia y claridad para los usuarios que utilizan el repertorio de la entidad. Teniendo en cuenta el resto de modificaciones legislativas e institucionales que se están desarrollando en paralelo a la entrada en vigor de la Orden³⁷, la mejora de la transparencia podría redundar igualmente en procesos de establecimiento y cobro de las tarifas más ágiles y se espera que bajo un escenario de menor conflictividad entre usuarios y entidades. Por otro lado, la transparencia beneficiará también a los titulares de los derechos, en la medida en que éstos dispondrán de más información sobre los costes de gestión de las tarifas, como se explica en la Sección 6.

Al mencionado ejercicio de transparencia contribuyen distintos artículos de la Orden, dentro de los cuales cabe destacar los siguientes tres elementos:

- Por un lado, el artículo 10 prevé que las entidades deben ordenar sus tarifas generales en torno a un catálogo de tarifas generales, siguiendo el esquema explicado en la Sección 1 de este informe.
- Las tarifas establecidas por las entidades de gestión y dispuestas en el Catálogo deberán igualmente atender a lo señalado en el artículo 11 ('Definiciones') y artículo 12 ('Objeto de las tarifas generales').
- Por otro lado y con carácter principal, las tarifas generales establecidas por las entidades de gestión deberán estar acompañadas de una 'memoria económica', cuyo contenido está delineado en el artículo 17 de la Orden, así como en diferentes menciones a lo largo del resto del articulado. Consideramos que el alcance previsto por la Orden para la memoria económica, exige que ésta reciba una importante atención a la hora de determinar y presentar las tarifas generales, constituyéndose así en el principal elemento para la realización del ejercicio de transparencia.

De forma simplificada, el catálogo debería permitir a los usuarios conocer cuánto deben pagar y en razón a qué conceptos, mientras que la memoria económica vendría a justificar el origen de los importes y de la estructura de las tarifas, así como la justificación de la razonabilidad de los mismos y adecuación a los criterios de la Orden.

³⁷ Como son el reforzamiento de la composición y funciones de la Comisión de Propiedad Intelectual y otras introducidas por la Ley 21/2014, de 4 de noviembre, por la que se modifica el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril.

9.2 El Catálogo de tarifas generales

La Orden no proporciona información precisa acerca del contenido del catálogo. No obstante, entendemos que éste debería ser un elemento que diese coherencia y proporcionase una especie de panorámica de las tarifas generales por la utilización del repertorio que gestiona cada entidad. En concreto, se trataría de explicar y justificar cómo, del conjunto de derechos que gestiona una entidad y para los que aplicarían tarifas generales, se llega a la delimitación escogida de categorías de usuarios, de la cual podrá deducirse los derechos y modalidad de explotación a los que responde cada tarifa.

Una vez que el artículo 10 ha establecido la obligación por parte de las entidades de ofrecer un catálogo de tarifas, el artículo 12 de la Orden establece cuál habría de ser la **estructura** de las unidades que componen dicho catálogo. En cada una de las tarifas establecidas habría que especificar de nuevo los derechos en concepto de los cuales se está aplicando la misma, la modalidad de explotación, el tipo de tarifa (tarifa de uso efectivo (TUE); tarifa de uso por disponibilidad promediada (TDP); y/o tarifa de uso puntual (TUP)) y el nivel de relevancia del repertorio dentro de la actividad de los usuarios que constituyen cada categoría. Como ya expusimos en la Sección 3 y de acuerdo a nuestra interpretación, este nivel de relevancia no tendría por qué ser único por categoría de usuario, dada la flexibilidad relativa que permite la Orden con respecto al establecimiento de las mismas. Si la entidad de gestión contempla la posibilidad de disponer de usuarios con distintos niveles de relevancia dentro de una misma categoría, entendemos que así debería especificarlo al comienzo de la tarifa, detallando bajo qué circunstancias se consideraría que aplican los distintos niveles.

Por otra parte, entendemos que el catálogo sería un lugar apropiado para introducir el 'listado de definiciones' que incorpore una relación de aquellos conceptos comunes a las diferentes tarifas generales establecidas por las entidades de gestión (artículo 11 de la Orden). La mención al hecho de que la terminología empleada en este listado debe de ser '*de uso comúnmente admitido o legalmente establecido*' refuerza la idea de que la Orden busca que el ejercicio de transparencia redunde en una interpretación simple y homogénea de las tarifas.

De este modo, el catálogo se convertiría en lo que hemos denominado 'mapa de tarifas', que permitiría conocer cuál es el alcance de la actividad de cada entidad y proporcionar una identificación de los elementos que incluye cada una de las tarifas generales, de forma que el que el usuario pueda:

- Identificar la categoría de usuario que le corresponde;
- Constatar que las obras o prestaciones de las cuales se pretende hacer uso, así como sus titulares, se encuentran representados por la entidad de gestión;
- Identificar la modalidad de explotación en la que se pretenda emplear el repertorio;
- Reconocer el menú de tarifas aplicable a esa categoría de usuario y modalidad de explotación (tarifa de uso efectivo (TUE); Tarifa de uso por disponibilidad promediada (TDP); y/o Tarifa de uso puntual (TUP));
- Distinguir los componentes que conforman la tarifa (precio por el uso de los derechos (PUD) y el precio por el servicio prestado por la entidad (PSP));
- Encontrar la definición de los conceptos utilizados para el establecimiento de tarifas.

Ejemplo

A mero título ejemplificativo, supongamos que quisiéramos elaborar el Catálogo de tarifas para una entidad que gestiona derechos de productores o autores de obras audiovisuales, de forma que éste se adaptase a las exigencias de la Orden. Dicho catálogo consistiría en la identificación de:

- Los **derechos** que corresponden a dichos productores o autores, y que se generan por el uso del repertorio por parte de los usuarios. Podrían tratarse de derechos exclusivos y/o de remuneración en concepto de los cuales se establecerían las tarifas;
- Asociados a los mencionados derechos, se identificarían, pudiendo mencionar su base legal, las distintas **modalidades de explotación** que se corresponden con las posibilidades de uso de tales derechos, por ej.: retransmisión por cable, comunicación pública mediante aparatos de televisión en lugares abiertos al público o en entornos privados tales como habitaciones de hotel, etc.;
- Partiendo de las diferentes **actividades económicas** que llevan a cabo los usuarios del repertorio por ej. hostelería, oferta de paquetes de canales por cable, programación ofertada en canales de televisión públicos y privados, etc.; se introducirían **otros parámetros** (por ej. relevancia de uso) que, en su caso, combinados con las actividades anteriores, dan lugar a la segmentación de las diferentes **categorías de usuario** (en nuestro ejemplo podrían ser bares, operadores de cable, cines, etc.) para las que se definen las tarifas.
- Los **tipos de tarifas** existentes para esa categoría de usuario y modalidad de explotación (tarifa de uso efectivo (TUE); Tarifa de uso por disponibilidad promediada (TDP); y/o Tarifa de uso puntual (TUP));
- El nivel o **niveles de relevancia** de uso del repertorio que aplicarían;
- El **listado de definiciones** que aplican a las tarifas generales de la entidad de gestión, el cual podría estar incorporado al principio o final del catálogo o en cada categoría de usuarios.

A continuación, se presenta de forma ilustrativa, una posible estructura de ordenación del catálogo de tarifas generales por la entidad de gestión, el cual se debe ajustar a las particularidades de cada entidad de gestión:

Cuadro 12. Posible estructura de ordenación del catálogo de tarifas generales

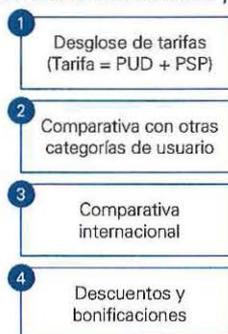
| <p>CATÁLOGO DE TARIFAS GENERALES DE LA ENTIDAD DE GESTION XYZ</p> <p>1. Objeto y repertorio de la entidad de gestión</p> <p><i>[Explicación del objeto de la entidad, repertorio que gestiona y titulares gestionados y sobre los cuales se aplican las tarifas generales]</i></p> <p>La entidad de gestión XYZ es la encargada de representar a los titulares de ____ y gestiona los derechos de ____ (...).</p> <p>En el Anexo ____ (o en la página Web www.entidaddegestionxyz.com/repertorio) se relaciona el repertorio completo, o sus fuentes, que la entidad de gestión XYZ gestiona.</p> <p>(...)</p> | <p>2. Listado de definiciones</p> <p><i>[Definición de conceptos empleados a lo largo del catálogo]</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Acto de comunicación pública: entiéndase... ➤ (...) ➤ Ingresos vinculados a la explotación del repertorio: corresponden a ➤ (...) ➤ Precio por el uso del derecho (PUD): según lo señalado por la Orden, corresponde a... ➤ (...) ➤ Ingresos Brutos de Explotación: se entiende por tal... | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|--|--------------------------|----------------------------------|---|---|-------|-------|-------|-------|-------|---|---------------------|---------|--------------------------|----------------------------------|---|-------|-------|-------|-------|-------|
| <p>3. Tarifas generales por categoría de usuario</p> <p><i>[Ordenación según los derechos, modalidades de explotación y categorías de usuarios según su actividad económica para los que dentro de cada modalidad se definen las tarifas]</i></p> <p>3.1 Derecho de _____</p> <p>3.1.1 Modalidad de explotación: _____</p> <p>a) Categoría de usuario: _____</p> <table border="1" data-bbox="295 1456 750 1590"> <thead> <tr> <th>Objeto de la tarifa</th> <th>Derecho</th> <th>Modalidad de explotación</th> <th>Tipo de tarifa (TUE / TDP / TUP)</th> <th>Relevancia (Principal/Significativa/Secundaria)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_TUE_</td> <td>_____</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> - Detalle de la TUE (si aplica*) (incluyendo tramos por nivel de relevancia, grado de uso efectivo, etc.); - Detalle de los descuentos (si aplican**): | Objeto de la tarifa | Derecho | Modalidad de explotación | Tipo de tarifa (TUE / TDP / TUP) | Relevancia (Principal/Significativa/Secundaria) | _____ | _____ | _____ | _TUE_ | _____ | <table border="1" data-bbox="829 1176 1284 1310"> <thead> <tr> <th>Objeto de la tarifa</th> <th>Derecho</th> <th>Modalidad de explotación</th> <th>Tipo de tarifa (TUE / TDP / TUP)</th> <th>Relevancia (Principal/Significativa/Secundaria)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_TDP_</td> <td>_____</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> - Detalle de la TDP: (...) - Detalle de la TUP (si aplica*); No aplica <p>b) Categoría de usuario: _____ (...)</p> <p>3.1.2 Modalidad de explotación: _____</p> <p>a) Categoría de usuario: _____ (...)</p> <p>3.2 Derecho de _____</p> <p>3.2.1 Modalidad de explotación: _____</p> <p>a) Categoría de usuario: _____ (...)</p> <p>...</p> | Objeto de la tarifa | Derecho | Modalidad de explotación | Tipo de tarifa (TUE / TDP / TUP) | Relevancia (Principal/Significativa/Secundaria) | _____ | _____ | _____ | _TDP_ | _____ |
| Objeto de la tarifa | Derecho | Modalidad de explotación | Tipo de tarifa (TUE / TDP / TUP) | Relevancia (Principal/Significativa/Secundaria) | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| _____ | _____ | _____ | _TUE_ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Objeto de la tarifa | Derecho | Modalidad de explotación | Tipo de tarifa (TUE / TDP / TUP) | Relevancia (Principal/Significativa/Secundaria) | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| _____ | _____ | _____ | _TDP_ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Fuente: KPMG, elaboración propia. Notas: * El artículo 13.4 de la Orden establece las condiciones que permitirían exceptuar a las entidades de gestión de la obligación de establecer TUE y/o TUP. ** Los descuentos no necesariamente aplican a todo tipo de tarifas.

9.3 La memoria económica justificativa

La ‘memoria económica justificativa’ debería partir o encajar en el marco dibujado por el catálogo. Tal y como precisa el primer párrafo del artículo 17, si bien cabría hablar de una única memoria económica, lo cierto es que el conjunto de explicaciones que la Orden requiere a continuación y a lo largo del articulado descienden al nivel de modalidad de explotación para cada categoría de usuario, configurando un contenido mínimo definido por cuatro unidades o capítulos, resumidas en el siguiente Cuadro. Es decir, si bien cabría hablar de una única memoria justificativa, lo cierto es que ésta tiene que realizar explicaciones a nivel de cada categoría de usuarios.

Cuadro 13. Contenido mínimo de la memoria económica para cada categoría de usuario.



Fuente: KPMG, elaboración propia

9.3.1 Capítulo I: desglose y explicación de los componentes de la tarifa.

El primer capítulo del contenido mínimo de la memoria económica señalado por el artículo 17 hace referencia al “desglose del precio por el uso de los derechos y del precio por el valor económico del servicio prestado, y justificación de la aplicación de los criterios empleados para la determinación de la tarifa”.

Entendemos, por tanto, este primer capítulo como una parte esencial consistente en la explicación del procedimiento y los criterios tenidos en cuenta para obtener el valor de la tarifa y su desglose en los dos componentes de la misma (precio por el uso de los derechos (PUD) y el precio por el servicio prestado por la entidad (PSP).

En primer lugar, las entidades tendrían que justificar el procedimiento para la obtención de la tarifa (importe total), a nivel de categoría de usuario. Por ejemplo, si ésta es el resultado de tarifas preexistentes acordadas con los usuarios hasta la fecha con las oportunas adaptaciones a la nueva estructura prevista por la Orden o el resultado de un ejercicio de estimación a partir del empleo de distintas técnicas disponibles, como el ‘choice modelling’, el método ‘willing buyer / willing seller’, etc.; así como los criterios tenidos en cuenta según lo establecido por la Orden en su artículo 4 y que están directamente relacionados con el VEUAU. Sobre este último aspecto serán de especial importancia en la justificación del método de cálculo tarifario y la cuantía bruta correspondiente a cada usuario los distintos criterios tenidos en cuenta en la determinación del importe de la tarifa:

- **La intensidad de uso** del repertorio: en principio, se espera que las tarifas sean crecientes en este parámetro, de tal forma que a mayor intensidad de uso, mayor sería la cuantía final a pagar para un mismo nivel del resto de los componentes del cálculo tarifario (por ej. para un mismo nivel de relevancia y grado de uso efectivo). La memoria debería justificar qué papel juega este criterio en el cálculo de la tarifa para cada usuario.

No obstante, como ya expusimos en los apartados 2.2.1 y 3.3, en determinadas ocasiones resulta imposible o en un coste desproporcionado para la entidad o el usuario calcular y aplicar el criterio de intensidad de uso, como sería el caso de aquellas modalidades de explotación en las que el uso del repertorio para un determinado usuario consiste en la puesta a disposición del mismo (como es el caso de las grabaciones audiovisuales cuya comunicación pública tiene lugar en las habitaciones de un hotel, o la puesta a disposición de los trabajadores de resúmenes de prensa por parte de una empresa).

- **Los ingresos vinculados al uso del repertorio (IV):** las entidades deben incluir detalle de los aspectos a considerar para la determinación de los ingresos económicos obtenidos por el usuario vinculados a la explotación del repertorio (IV) que, de acuerdo con la interpretación realizada de la Orden, deberían constituir la base de la tarifa de uso efectivo (TUE) cuando la misma sea establecida³⁸ o cuyos valores medios deban ser tenidos en cuenta para el cálculo de la tarifa de disponibilidad promediada (TDP). Los ingresos vinculados también se tendrán en cuenta en las categorías de usuarios que hagan un uso principal del repertorio en las tarifas de uso puntual (TUP). Este criterio podría corresponder a valores 'reales' declarados por el usuario y/o verificados por la entidad de gestión o a valores 'estimados' a partir de variables que guarden relación directa con tales ingresos (ver apartado 3.3.3).

La Orden establece una relación directa entre el porcentaje de ingresos vinculados respecto del total de ingresos de explotación y el nivel de relevancia, de forma que a mayor relevancia de uso, cabría esperar, en teoría, un mayor porcentaje de los ingresos vinculados respecto del total de ingresos. Sin embargo, en ocasiones esta relación no se cumplirá o será muy difícil de determinar, como ya se explica en la apartado 3.3.3.

En efecto, como mencionábamos en dicho apartado 3.3.3, *"[l]a determinación de los ingresos que están directamente vinculados al uso del repertorio no siempre será evidente, materialmente posible o económicamente proporcional. En cada caso particular, la entidad de gestión deberá tener en cuenta las especificidades de cada categoría de usuarios y adaptar la tarifa a las mismas, ofreciendo una solución equitativa y justificando su aproximación en la Memoria Justificativa"*.

³⁸ Cabe señalar que el artículo 13.4 de la Orden establece las condiciones que permitirían exceptuar a las entidades de gestión de la obligación de establecer tarifa general de uso efectivo (TUE).

Ejemplo

Un ejemplo en el que el cálculo o estimación de los ingresos vinculados resultan de difícil determinación es el de un bar que comunica públicamente obras audiovisuales a través de un aparato de televisión en concepto de 'amenización', actividad que es complementaria a su actividad principal. De esta forma, tanto si se emplean estimadores para aproximar los ingresos vinculados como si se decide no incluir este criterio en el cálculo tarifario por la dificultad y coste de delimitar estos, la memoria económica deberá incluir una referencia a este parámetro en la que se justifique el procedimiento para su cálculo o la ausencia del mismo.

- La **relevancia** del uso del repertorio: este criterio es de carácter cualitativo y de acuerdo con la Orden está relacionado con la mayor o menor importancia del uso del repertorio de las entidades de gestión en el conjunto de la actividad del usuario, como ya expusimos en el apartado 2.2.1.

Este criterio juega un papel especial en la comparativa con otros usuarios de la entidad que comparten la misma modalidad de explotación, por lo que con frecuencia formará parte del argumento justificativo que ha de constituir el Capítulo II de la Memoria, tratado en la siguiente subsección.

- **El grado de uso efectivo:** en caso de que la entidad disponga de información sobre el grado de uso efectivo que los usuarios realizan de su repertorio, entendemos que deberían incluir en la memoria económica el procedimiento para la obtención de dicha información. Por ejemplo, si es a través de la información suministrada por los usuarios o a través de un sistema de monitorización que emplean los usuarios o las entidades de gestión para obtener estos datos³⁹.
- **La amplitud del repertorio:** de acuerdo a nuestra interpretación económica de la Orden, la amplitud incidiría en la determinación cuantitativa de la tarifa cuando existan dos entidades que gestionen repertorios complementarios (en nombre del mismo tipo de titulares) y ambas apliquen tarifas correspondientes a la oferta de todo su repertorio, que entendemos no es una situación frecuente en el caso español. Esto sucedería así en modalidades de puesta a disposición del repertorio, no en aquéllas en los que se pueda identificar el grado de uso efectivo o la intensidad de uso de las obras que lo componen. No obstante, si éste fuera el caso, nuestra interpretación es que la gestión de un repertorio más amplio por parte de una de las entidades implicaría, para un mismo nivel del resto de los componentes del cálculo tarifario (por ej. para un mismo nivel de relevancia y grado de uso efectivo), un mayor VEUAU para el usuario.

Una vez justificado el importe total bruto de la tarifa, resulta necesario desglosar los dos componentes: precio por el uso de los derechos (PUD) y precio por el servicio prestado (PSP). Para ello, es necesario que de la cuantía resultante de la tarifa total se deduzca el precio por el servicio prestado por la entidad (PSP), obteniendo como diferencia el PUD. Como ya expusimos en el Sección 6 de este informe, consideramos que el regulador pretende establecer a través del PSP una suerte de 'regulación de costes' de los servicios prestados por la entidad de gestión para hacer efectiva la aplicación de tarifas,

³⁹ Es posible que estos sistemas de monitorización sean empleados también para realizar el reparto de la recaudación entre titulares.

sin constituir el PSP un elemento adicional que añadir a la cuantía a pagar por el usuario con respecto a las tarifas generales preexistentes hasta la fecha. De esta forma, la Orden pretende que cada entidad presente una justificación sencilla y explicativa de dichos costes, mostrando que éstos corresponden a criterios objetivos desde el punto de vista económico, de manera que la actividad de la entidad se encuentre en línea con los principios de eficiencia y buena gestión. Tras el análisis del importe de la tarifa, el primer capítulo de esta memoria justificativa habría de contener un desglose de todos aquellos costes (de entre los permitidos por la Orden) que efectivamente formen parte de la tarifa, de manera que se justifique así la parte de la cuantía exigida que no se reparta entre los titulares de los derechos. Tal y como mencionamos en la Sección 6, estos costes deben imputarse a nivel de categoría de usuario. Así, la entidad tendría que calcular y justificar, si aplicasen:

- **Costes de obtención y agregación del repertorio:** tales como los costes de mediación con los titulares de los derechos, elaboración y firma de los contratos o concertación de acuerdos con organizaciones de gestión colectiva extranjera de igual o similar categoría.
- **Costes de concesión de las autorizaciones** para la utilización del repertorio: como los costes comerciales y de gestión de la concesión de licencias.
- **Costes de establecimiento de la tarifa:** cálculo de los elementos de la TUE, la TDP y la TUP, identificación de los costes que forman parte del PSP, etc.
- **Costes de control de la utilización efectiva** del repertorio por parte del usuario.

9.3.2 Capítulo II: comparativa con otras categorías de usuarios

De acuerdo con la Orden, el siguiente elemento a incluir en la memoria justificativa sería la *'Comparativa de las tarifas fijadas con las establecidas para el resto de categorías de usuarios respecto al mismo derecho y modalidad de explotación, siempre que lleven a cabo un uso equivalente del repertorio.'* (Subrayado fuera de texto). De esta forma, en caso de que tengamos distintas categorías de usuario para el mismo derecho y modalidad de explotación, sería necesario aplicar este criterio de "comprobación" o "racionalidad" introducido por el artículo 8 de la Orden, realizando una comparación entre las categorías de usuario correspondientes. Tal y como apuntamos en el apartado 7.3, entendemos que el citado artículo 8 tiene una finalidad regulatoria en la búsqueda del cumplimiento del principio de no discriminación en línea con el artículo 6.2 d) de la Ley de Defensa de la Competencia.

Como establece el artículo 8.1 de la Orden, *'las tarifas vigentes para los distintos usuarios serán equitativas y no discriminatorias, sin que puedan derivarse diferencias entre usuarios para prestaciones y usos equivalentes.'* (Subrayado fuera de texto) Por otra parte, en el artículo 8.3, la Orden dice que *'en el supuesto de que de la comparativa prevista en este artículo se deduzca que se aplican tarifas diferentes a distintas categorías de usuarios para el mismo derecho y modalidad de explotación, que utilicen el repertorio de un modo equivalente, se deberá fijar para ambas categorías de usuarios la tarifa más baja'* (Subrayado fuera de texto).

Consideramos necesario brindar especial atención a esta cláusula, también conocida como 'cláusula de nación más favorecida' que la Orden está introduciendo, ya que dada la ambigüedad de las definiciones de conceptos tales como la modalidad de explotación o incluso el derecho tarifado, dicha cláusula podría suponer una fuente potencial de controversias, ya que los usuarios podrían tener incentivos a mostrarse en desacuerdo con la segmentación por categorías de usuario llevada cabo por la entidad dentro del catálogo de tarifas, y tratar de equipararse así a otras categorías de usuarios con tarifas más reducidas.

A nuestro parecer, la entidad de gestión podría limitar dichas controversias si realiza una justificación detallada en la que explique la ausencia de un 'uso' o 'prestación' equivalente de una categoría de usuarios frente a otra con modalidad de explotación similar, de forma que quede patente y lo suficientemente claro que el VEUAU es distinto para los usuarios comparados, lo cual justificaría las potenciales diferencias en las tarifas aplicadas a ellos.

Ejemplo

Podemos tomar como ejemplo hipotético el de una entidad que gestiona derechos de remuneración por comunicación pública de fonogramas. Supongamos que ésta presenta una segmentación pormenorizada de sus categorías de usuario dentro del conjunto de establecimientos abiertos al público, de tal forma que dentro del catálogo tarifario presenta dos unidades independientes para bares 'no musicales' y pubs. Desde una perspectiva generalista, dada la falta de indicaciones en la Orden a cerca de la definición del concepto de 'actividad económica', podría argumentarse que ambos tipos de negocio comparten actividad económica, modalidad de explotación y derechos, de forma que deberían englobarse bajo una única categoría de usuario, y por tanto les correspondería una única tarifa. En este caso, la Orden exige que se justifique cualquier diferencia en la estructura tarifaria para ambos tipos de usuario, en base a criterios relacionados con el VEUAU⁴⁰. De esta forma, si nos centramos en el ejemplo planteado, las diferencias al alza que puedan presentar las tarifas de los pubs con respecto a las de los bares no musicales podrían estar justificadas, por ejemplo, por diferencias en el nivel de relevancia de uso del repertorio para ambas categorías de usuarios.

9.3.3 Capítulo III: Comparativa internacional

El artículo 17.c) de la Orden, presenta un elemento más a introducir en la memoria económica: "Comparativa con las tarifas establecidas por entidades de gestión de igual o similar categoría en otros Estados miembros de la Unión Europea, aplicadas a igual categoría de usuario para el mismo derecho y modalidad de explotación, cuando existan bases homogéneas de comparación. Se justificarán las diferencias tarifarias para el mismo derecho y modalidad de uso y para la misma categoría de usuario que conlleven la aplicación de mayores tarifas en España respecto de las existentes en otros Estados miembros en los términos del artículo 9."

⁴⁰ 'Las tarifas son equitativas y no discriminatorias cuando las diferencias tarifarias entre usuarios responden a diferencias objetivas en el valor económico de la utilización de los derechos en aplicación de los criterios establecidos en esta orden y de otros posibles criterios adicionales tenidos en cuenta en el establecimiento de las tarifas, siempre que dichos criterios tengan como objeto la determinación del valor económico de la utilización de los derechos sobre la obra o prestación protegida en la actividad del usuario'. Ver: artículo 8.1 de la Orden Ministerial ECD/2574/2015.

En relación con el ejercicio de comparativa internacional expuesto en el artículo 9 de la Orden, la Sección 8 de este informe proporciona una descripción detallada. Por ello esta sección se limita a introducir los elementos esenciales de esta comparativa, que se configuraría como el tercer capítulo de la memoria económica:

- Entendemos que el papel previsto de las tarifas comparables en otros Estados miembros sería el de actuar de “techo”, de modo que si la tarifa de España supera dicho límite, de forma significativa, sería recomendable aportar una justificación que explique las razones por las cuales tales tarifas son relativamente más altas en España.
- La aplicación de este criterio de comparativa internacional se limita a la existencia de tarifas comparables en otros Estados miembros, es decir, a la presencia de bases homogéneas de comparación. Un conjunto de tarifas presenta bases homogéneas si:
 - no existen divergencias objetivas en la gestión de derechos realizada por las entidades comparadas;
 - las tarifas se aplican para un mismo derecho, modalidad de uso y categoría de usuario; o,
 - coincide la estructura del sector del mercado a la que pertenece los usuarios comparados.
- No resultaría proporcional que la comparación de la tarifa española se realizase frente a todas y cada una de las tarifas con bases homogéneas de las que se tenga información, por lo que podría ser conveniente construir una tarifa de referencia para la comparación, teniendo en cuenta que se está considerando un valor económico para la actividad del usuario que conlleva el uso de los derechos (VEUAU) similar.
- La Orden reconoce que aun teniendo bases de comparación homogéneas, podrían existir diferencias razonables de las tarifas en España frente a las tarifas comparadas, siempre que tales diferencias estuvieran justificadas por divergencias en el VEUAU.

El siguiente cuadro presenta de forma esquemática, los pasos propuestos en la Sección 8 para llevar a cabo la comparativa internacional de acuerdo a los principios establecidos por la Orden y la jurisprudencia relevante.

Cuadro 14. Resumen el proceso de comparativa internacional



Fuente: KPMG, elaboración propia.

9.3.4 Capítulo IV: Justificación de descuentos y bonificaciones

El último elemento del contenido mínimo de la memoria económica señalado por el artículo 17 de la Orden, corresponde a la "d) Justificación basada en criterios objetivos, transparentes y no discriminatorios de los descuentos o bonificaciones aplicables."

La aplicación de descuentos y bonificaciones a las tarifas no sólo ha sido práctica habitual por parte de las entidades de gestión, sino que además es una posibilidad contemplada por la propia Orden. Así, el artículo 13.3 de la misma señala que "las tarifas incluirán los descuentos que sobre éstas puedan aplicarse basados en criterios objetivos, transparentes y no discriminatorios".⁴¹

Cabe apreciar en el párrafo anterior que las principales exigencias de la Orden con respecto a los descuentos son que éstos estén basados en criterios que se encuentran en línea con los que han venido exigiendo las autoridades de competencia:

- **objetivos**, particularmente relacionados con un ahorro en los costes en los que incurre la entidad (menor PSP) o un menor valor del uso del repertorio en la actividad del usuario (menor PUD);
- **transparentes**, de forma que tanto la existencia de los mismos como los requisitos necesarios para acceder a ellos sean conocidos y resulten claros para todos los usuarios; y,
- **no discriminatorios**, de manera que los descuentos deben ofrecerse a todos los usuarios dentro de una misma modalidad de explotación⁴², sujetos al cumplimiento de las mismas condiciones objetivas (relacionadas con el valor económico de la utilización de los derechos).

⁴¹ Para un análisis de los principios en los que debe basarse la justificación de los descuentos, véase apartado 7.4 de este Informe.

⁴² Interpretación realizada en línea con lo expuesto por la Orden y las últimas resoluciones de la autoridad de competencia, particularmente la Resolución de la CNMC en el Expediente S/0466/13 SGAE AUTORES, de 9 de julio de 2015, en la que se consensua con la autoridad una serie de características de los descuentos y bonificaciones para que éstos sean compatibles.

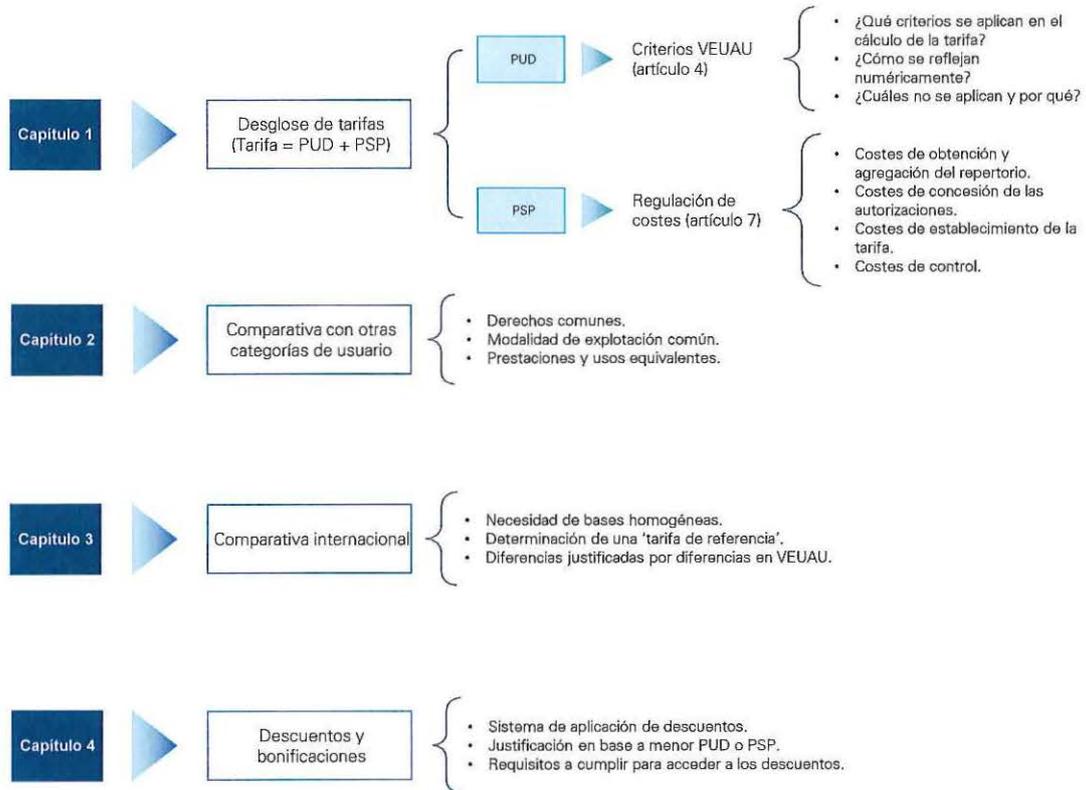
De esta forma, en la memoria justificativa deberían exponerse, a nivel de tarifa (esto es, a nivel de categoría de usuario), las bases que sustenten cualquier tipo de descuento ofrecido, incluyendo al menos los siguientes puntos:

- Detalle de la mecánica de aplicación del descuento, de manera que se especifiquen y justifiquen los elementos siguientes:
 - Si se trata de un descuento porcentual o de un descuento a tanto alzado;
 - Si se aplica sobre la base gravable (o una fracción de la misma), sobre el tipo tarifario o sobre la cuantía final;
 - Si se trata de un descuento fijo, mínimo o máximo, y en los dos últimos casos, bajo qué criterios se aplicarán distintos niveles de descuento.
- Justificación de los descuentos en base a la existencia de un menor PUD, PSP o ambos: los descuentos han de responder a variables y parámetros objetivos, bien como justificación de un menor VEUAU percibido por el usuario (por ejemplo, descuentos por situación económica adversa, que conllevaría una reducción del valor económico derivado del uso del repertorio), o bien como compensación por un ahorro en los costes en los que incurre la entidad (tales como los descuentos por pronto pago o por brindar información a la entidad de gestión o por brindar información y, además, suministrar los mecanismos para verificar tal información por la entidad de gestión, acciones que a priori facilitarían la gestión por parte de la entidad, reduciendo por tanto los costes de la misma). No obstante, en lo referente a los descuentos aplicados por una reducción del PSP, sería necesario justificar debidamente el ahorro que este tipo de acciones supone para la entidad, dado los precedentes de competencia existentes⁴³.
- Exposición explícita y detallada de los requisitos bajo los cuales, cualquier usuario para la misma modalidad de explotación, puede tener acceso a dicho descuento, y mención de situaciones comunes en las que determinados usuarios no podrán acceder a este descuento por razones objetivas. Este aspecto puede ser relevante si se plantean descuentos atendiendo a la disposición adicional segunda de la Ley 21/2014, ya que, entendemos que, atendiendo a la reciente doctrina de la CNMC⁴⁴, deben estar basados siempre en criterios objetivos y estar disponibles para todos los operadores que compiten en un mismo mercado, con independencia de su forma jurídica.

⁴³Tales como la negativa por parte de la CNMC a aceptar los 'descuentos por pertenencia a asociación' en la Resolución de la CNMC sobre el Expediente S/0500/13/AGEDI/AIE RADIO, por considerar que la simple pertenencia a una asociación no implicaba una reducción en los costes de la entidad, y que este descuento no podría vincularse al pronto pago, dado que las tarifas ya preveían un descuento paralelo por este concepto.

⁴⁴ Expediente S/0466/13 SGAE AUTORES, de 9 de julio de 2015

Cuadro 15. Esquema de la estructura propuesta para la elaboración de la memoria justificativa.



Fuente: KPMG, elaboración propia.

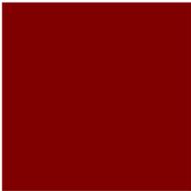
La información aquí contenida es de carácter general y no va dirigida a facilitar los datos o circunstancias concretas de personas o entidades. Si bien procuramos que la información que ofrecemos sea exacta y actual, no podemos garantizar que siga siéndolo en el futuro o en el momento en que se tenga acceso a la misma. Por tal motivo, cualquier iniciativa que pueda tomarse utilizando tal información como referencia, debe ir precedida de una exhaustiva verificación de su realidad y exactitud, así como del pertinente asesoramiento profesional.

© 2016 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG y el logotipo de KPMG son marcas registradas de KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza.

Anexo G

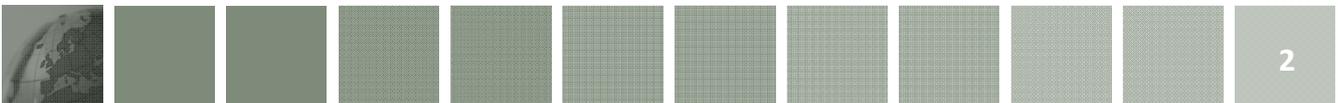
Fair remuneration for the transmission
of TV signals in a hotel room:
Estimation of the relevant benchmark
in 11 European countries, de junio de
2010. LECG



Fair remuneration for the transmission
of TV signals in a hotel room:
Estimation of the relevant benchmark
in 11 European countries
Results

June 2010

LECG



Contents

- Introduction and conclusions
- Methodology
 - Phase 1: Economic value
 - Phase 2: Costs analysis
- Results of phase 1: Economic value
 - Survey design
 - Descriptive analysis
 - Willingness to pay for the TV contents
- Results of phase 2: Cost analysis
- Estimated relevant benchmark in 11 European countries
- Annexes
- References

LECG

Introduction

Context

- According to Directive 2001/29/CE and to the European Court of Justice of 7th December 2006 (C-306/05), the act of transmitting TV signals that include audiovisual works and recordings into the rooms of a hotel constitutes an act of communication to the public.
- Therefore, the authorization for such activity has to be licensed by the corresponding collecting society. In particular, producers of audiovisual works and recordings should obtain a remuneration for the transmission of TV signals in a hotel room.
- This remuneration cannot be “unfair” or “excessive”. Collecting societies may need to explain antitrust authorities the methodology used to calculate this remuneration.

Question

- Which is the right methodology to calculate the equitable level of that remuneration? Which should be the level of that remuneration?

LECG

Introduction

Purpose of this presentation

- LECG has been asked to propose a methodology to calculate the right level of the remuneration for the transmission of TV signals in a hotel room.
- In order to determine an “equitable remuneration” for the communication to the public in a hotel room it is necessary to:
 - estimate the economic value of a TV set in a hotel room, that is, consumers’ willingness to pay (“WTP”) for the TV contents in a hotel room;
 - deduct from this value those components which do not belong to holders of intellectual property rights (TV set infrastructure, installation and maintenance costs, etc.).
- In particular, (i) we have estimated the economic value of a TV set in a hotel room using a choice modelling approach (in 11 European countries) and (ii) we have estimated the costs incurred by a hotel in order to provide TV services and the required return on this investment.
- In this presentation we show the results of these analysis.

LECG

Conclusions

Our main conclusions are the following (1/2):

1. Estimation of the economic value of a TV set in a hotel room:

- We find that respondents are willing to pay for having a TV when staying overnight at a hotel.
 - Basic channels have the highest value in most of the countries.
 - Premium channels are also valued in some countries but their value is much lower than basic channels.
 - The value of Pay per view and other services (e.g. billing services) is very small in all countries.
 - We find that the willingness to pay increases with the hotel category.
 - The willingness to pay is higher when staying in a hotel in their country of residence than when travelling to other European countries.
- There exist differences across countries:
 - in the amount that people is willing to pay for the TV;
 - in the type of contents they value;
 - For some countries (e.g. Austria, Turkey) the proportion of non-residents not included in the survey is very high and, therefore, the estimated WTP per available room is lower than in other countries: For example, in Austria nights spent by non-residents is 73% of total number of nights and more than 80% of non-residents are not included in our survey (like Germans). For those non-residents not included in our survey we assume that the WTP for TV contents is equal to zero.

LECG

Conclusions

Our main conclusions are the following (2/2):

2. Cost analysis:

- In 2001, EGEDA asked NERA to estimate (i) the costs in Spain of each of the elements which make possible to watch the TV in the hotel rooms, establishing a difference according to the television services offered; and (ii) the required return on this investment.
- In this second phase, we have reviewed the cost analysis undertaken by NERA and update their results to 2010.

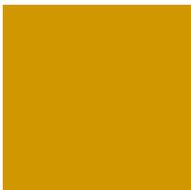
LECG

Structure of the report

This presentation is structured as follows:

- First, we describe the methodology applied to estimate the willingness to pay for the transmission of the TV signal in a hotel room. This comprises the estimation of consumers willingness to pay using a choice modelling exercise and the estimation of the costs incurred by the hotel in order to provide TV services.
- Second, we describe the results of the estimation of consumers willingness to pay including (i) the survey design, (ii) main descriptive statistics of the survey results and (iii) the willingness to pay for the TV contents in a hotel room.
- Third, we describe the results of the costs analysis.
- Fourth, we present the estimated relevant benchmark to set the remuneration for the transmission of TV signals in a hotel room.
- Finally, we include annexes and references to the relevant literature.

LECG



Methodology

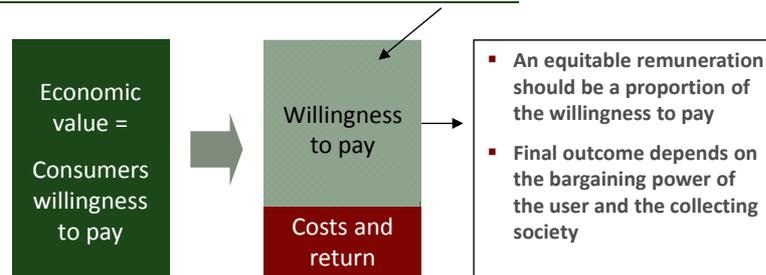
LECG

Methodology (1/3)

In order to determine an “equitable remuneration” for the communication to the public in a hotel room it is necessary to:

- estimate the economic value of a TV set in a hotel room, that is, the incremental value of the room due to the TV set;
- deduct from this value those components which do not belong to holders of intellectual property rights (TV set infrastructure, installation and maintenance costs, required return on the investment, etc.).

The resulting amount (i.e. the willingness to pay) would constitute **the relevant benchmark to set the equitable remuneration or to assess the actual level of tariffs.**



LECG

Methodology (2/3)

In order to assess the tariffs for the communication to the public in a hotel room, we have used the following approach:

Phase 1:
Economic value

- Estimation of the economic value of a TV set in a hotel room using a choice modelling approach.
- Choice modelling (also known as discrete-choice models or conjoint analysis) is a survey-research methodology that has become very popular in the economic and marketing literature.
- This methodology allows to estimate individuals’ willingness to pay for the presence of a TV set in a hotel room.
- This methodology uses survey data:
 - ✓ respondents are shown several alternatives (i.e. hotel rooms);
 - ✓ each alternative (hotel room) is described by multiple attributes;
 - ✓ respondents are asked to choose their most preferred alternative.
- Using the information on respondents choices collected through the survey and applying mixed logit models, we estimate respondents’ willingness to pay for the TV contents in a hotel room.

LECG

Methodology (3/3)

In order to assess the tariffs for the communication to the public in a hotel room, we have used the following approach: (cont.)

Phase 2: Cost analysis

- Estimation of costs incurred by a hotel in order to provide TV services, that is, all the costs which do not belong to holders of intellectual property rights (TV set infrastructure, installation, maintenance costs, etc.).
- Cost estimation comprises:
 - ✓ Identification of all the costs incurred by the hotel to offer the TV set
 - ✓ Estimation of the required return on hotel's investment
 - ✓ Calculation of the equivalent annual revenue that the hotel must obtain (i) to recover the costs and (ii) to get the required return on investment

LECG

Results of phase 1: Economic value

Survey design

LECG

Survey design

- Lieberman Research undertook an online survey by the end of 2009 and beginning of 2010 in eleven European countries: Austria, Belgium, Cyprus, France, Greece, Italy, Malta, Portugal, Turkey, Spain and UK.
- Respondents were asked about the features that are important when choosing a hotel both in its country of residence and when travelling to other European countries.
- Target population included individuals above 18 years old who have spent at least one night in a hotel in its own country over the past 12 months.
- In this survey, gender and age representativeness was required. (See Annex 1 for a description of the sample representativeness)
- The survey consists of two elements:
 - Initial questionnaire on respondent's socio-demographic characteristics and previous experience when staying overnight in hotels, and
 - choice modelling exercise.

LECG

Sample description

Sample size and type of interview by country:

| Country | Type of survey | Population | Choice exercise | | Number of interviews |
|----------|----------------|------------|-----------------|--------|----------------------|
| | | | National | Abroad | |
| Austria | Online | Residents | √ | √ | 500 |
| Belgium | Online | Residents | √ | √ | 500 |
| Cyprus | Online | Residents | √ | √ | 100 |
| France | Online | Residents | √ | √ | 500 |
| Greece | Online | Residents | √ | √ | 500 |
| Italy | Online | Residents | √ | √ | 500 |
| Malta | Online | Residents | √ | √ | 100 |
| Portugal | Online | Residents | √ | √ | 500 |
| Turkey | Online | Residents | √ | √ | 400 |
| | Face to Face | Residents | √ | √ | 100 |
| Spain | Online | Residents | √ | √ | 500 |
| UK | Online | Residents | √ | √ | 500 |

In general, the survey has consisted of an online survey including 500 interviews per country. However, for some countries this approach was modified. In particular:

- 100 interviews in small countries. This is the case of Malta and Cyprus.
- In countries with low Internet penetration, we have completed the online survey with face to face interviews. This is the case of Turkey. (See Annex 2)

The survey was undertaken in two phases:

- **Phase 1 – France:** The fieldwork took place between 23rd November and 15th December 2009.
- **Phase 2 – Remaining countries:** The fieldwork took place between 5th February and 3rd March 2010.

LECG

Survey structure

The survey was structured in two parts:

1- Initial questionnaire

- ✓ An initial questionnaire on respondent’s socio-demographic characteristics and their previous and current experience when staying at hotels.
- ✓ The main purpose of the initial questionnaire is to collect information on the following areas:
 1. Screening questions: residence location, age, staying at hotels over the past 12 months
 2. Previous experience when staying at hotels. In particular:
 - ✓ Purpose of the overnight,
 - ✓ Hotel category,
 - ✓ Location,
 - ✓ Number of overnights,
 - ✓ Presence of TV and contents available,
 - ✓ TV usage,
 - ✓ Etc.
 3. Demographic and socio-economic characteristics
- ✓ The questionnaire is included in Annex 3

2- Choice exercise

- ✓ In the second part of the interview, each respondent was asked to choose their most preferred hotel room among several alternatives presented in a card.
- ✓ Each alternative represented a combination of (a) TV contents and (b) a price per night.
- ✓ In particular, we asked them to:
 - ✓ Assume that they were staying overnight at a hotel in their country of residence and choose the most preferred option over the alternatives shown.
 - ✓ Assume that they were staying overnight at a hotel in other European country and choose the most preferred option over the alternatives shown.
- ✓ The cards shown to each respondent correspond to the hotel category they most frequently stayed overnight during the previous 12 months.

Choice exercise (1/5)

- ✓ We showed to each respondents 10 different cards (5 for the case in which they were asked to assume to stay overnight at a local hotel and 5 for the case in which they were asked to assume to stay overnight in other European countries).
- ✓ Each card contained 3 hotel rooms and respondents were asked to choose their most preferred option. The cards also included the option of “I would not choose any of these rooms”. The rooms described in the card were the only ones available at the hotel, so choosing the option “I would not choose any of these rooms” implies that respondents have to look for another hotel.
- ✓ Each hotel room was characterized by the following features and levels:

| FEATURES & LEVELS | | | | | | |
|-------------------|-----|----|----|----|----|----|
| Basic Channels | YES | NO | | | | |
| Premium Channels | YES | NO | | | | |
| PPV | YES | NO | | | | |
| Other services | YES | NO | | | | |
| Room Price | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P6 |

Choice exercise (2/5)

In the instructions for the choice exercise we provided an explanation of the different attributes included in each alternative. Below we reproduce the description included for the survey in the UK. Tailored examples of the relevant channels were provided for each country (See Annex 4).

| | |
|-------------------------------|--|
| Basic channels | <ul style="list-style-type: none"> Indicates whether basic TV channels are broadcasted through the TV set. Basic channels include national and regional channels and also some of the main international channels. When staying in a UK hotel, basic channels would be BBC1, BBC2, ITV1, Channel 4, FIVE, etc.. When staying abroad think about similar channels but in the national language of the country of destination (e.g. Spanish channels and some general international channels like BBC when staying in Spain or German channels and some general international channels like BBC when staying in Germany). |
| Premium channels | <ul style="list-style-type: none"> Indicates whether premium TV channels are broadcasted through the TV set. Premium channels include a bundle of general and thematic channels usually provided by a satellite, cable or ADSL provider. Examples of premium channels would be Sky1, Sky movies, Sky sports, TCM, National Geographic, Disney Cinemagic, etc. When staying abroad think about similar channels. The premium channels when available are provided for free, that is, no extra cost would be charged. |
| Pay TV or Pay Per View | <ul style="list-style-type: none"> Indicates whether pay-per-view contents are available. Within the pay-per-view library you could select among films (including adult films), sports or music content. This service is often called "Pay TV". Notice that this service has an extra cost per "view" or per 24 hours (about 9 £ per football match or film). This cost is not included in the price of the room |
| Other services | <ul style="list-style-type: none"> Indicates whether you have access to other services through the TV set. For example, you would have access to information on the hotel services (restaurant timetable or menu), billing information, etc. |

Choice exercise (3/5)

In the instructions for the choice exercise we provide an explanation of what the room price refers to.

| | |
|-------------------|--|
| Room price | <ul style="list-style-type: none"> The price that you pay for the overnight in the double room. The prices shown in the cards correspond to the hotel category that you have identified as the most frequently chosen when staying overnight at hotels. The price of the room is not an indicator of the quality of the room. |
|-------------------|--|

Tailored room prices were provided for each country. In particular, for each country and hotel category we define six price levels that range between a 30% discount on the average price of a particular hotel category and a 30% increase over this price.

| | | | | | | |
|------------------------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|
| ROOM PRICE | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P6 |
| | 30% discount | 20% discount | 10% discount | Average price | 15% increase | 30% increase |
| EXAMPLE UK – 3* Hotel | 55 £ | 60 £ | 70 £ | 80 £ | 90 £ | 100 £ |

The average price per hotel category and country was computed using information on the prices provided by the "The hotel price index", a regular survey of hotel prices in major city destinations across the world, combined with bookings information collected through several web pages (See Annex 5 for a detailed explanation).

Choice exercise (4/5)

EXAMPLE OF THE CARDS (UK – 3* Hotel)

| 3 star European Hotel (Abroad) | | <i>Remember:</i> | | |
|--|---------------|--|---------------|--|
| | | <ul style="list-style-type: none"> If none of the TV contents are available this means that you have NO TV set in the room. The three rooms are the only ones available to you in the hotel so choosing the option "I would not choose any of these rooms", implies that you have to look for another hotel. | | |
| Services | Alternative 1 | Alternative 2 | Alternative 3 | Alternative 4 |
| Basic channels (national channels, BBC, etc.) | Basic | Basic | - | I would not choose any of these rooms |
| Premium channels (similar to Sky1, Sky sports, TCM, etc.) | - | Premium | - | |
| Pay per View or Pay TV | PPV | PPV | - | |
| Other services available through the TV (room billing, etc.) | Other | - | - | |
| Price room / night | 70 £ | 90 £ | 80 £ | |
| Which of these rooms would you choose? | | | | |

LECG

Choice exercise (5/5)

- ✓ In almost all of the countries included in our sample hotel establishments are classified into five different categories: 1 *, 2*, 3*, 4* and 5*.
- ✓ In order to obtain a minimum number of respondents we have grouped some of the hotel categories. We have grouped the hotel categories according to the distribution of overnights across hotel categories.

Distribution of overnights across hotel categories

| Country | Year | 5 * | 4 * | 3 * | 2 * | 1 * |
|---------|------|-----|-----|-----|-------|-----|
| France | 2007 | 8% | | 28% | 56% | 7% |
| Austria | 2008 | | 27% | 33% | | 13% |
| Cyprus | 2008 | 25% | 33% | 31% | | 11% |
| Greece | 2008 | 13% | 23% | 29% | | 34% |
| Italy | 2006 | 14% | 14% | 57% | | 15% |
| Spain | 2008 | 4% | 43% | 37% | | 16% |
| Malta | 2008 | 41% | 50% | 8% | 0.40% | - |

Source: LECG based on Statistics Austria, Cyprus Tourism Organisation, Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE), General Secretariat of the National Statistical service of Greece, L'Istituto nazionale di statistica (Istat), National Statistics Office of Malta, Instituto Nacional Estatística Portugal, Turkish Statistical Institute, Instituto Nacional Estadística (Spain). Information corresponding to the most recent period available.

France:

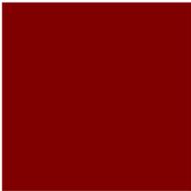
- Exercise 1: Hotels 1*
- Exercise 2: Hotels 2*
- Exercise 3: Hotels 3*
- Exercise 4: Hotels 4* & 5*

Austria, Cyprus, Greece, Italy, Spain, Malta:

- Exercise 1: Hotels 1* & 2*
- Exercise 2: Hotels 3*
- Exercise 3: Hotels 4*
- Exercise 4: Hotels 5*

For Portugal, Belgium, Turkey and UK for which we have no information about the distribution of overnights by hotel category we use the same classification.

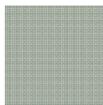
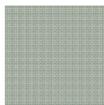
LECG



Results of phase 1: Economic value

Descriptive analysis

LECG



Descriptive analysis (1/7)

In the following slides we present a descriptive analysis of the main results of the survey in relation to:

- ✓ Respondents recent experience when staying overnight at a hotel in its country of residence. In particular, we focus on the TV contents available in a hotel room.
- ✓ The TV contents of the most preferred alternative in the choice modelling exercise.

We have aggregated all hotel categories in the results shown below. Similar results are found by hotel category.

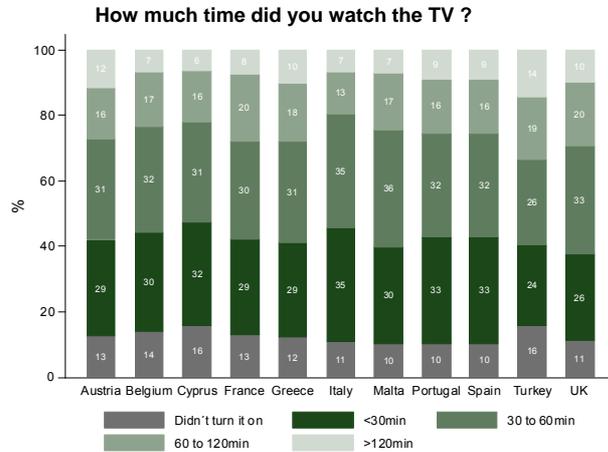
A full description of the results from the initial questionnaire and the choice exercises for each country is provided in a separate document.

LECG

Descriptive analysis (2/7)

The last time you stayed overnight at a hotel in your country:

| Did you have TV in the room? | | |
|------------------------------|----|-----|
| | No | Yes |
| Austria | 2% | 98% |
| Belgium | 4% | 96% |
| Cyprus | 5% | 95% |
| France | 4% | 96% |
| Greece | 2% | 98% |
| Italy | 7% | 93% |
| Malta | 4% | 96% |
| Portugal | 2% | 98% |
| Spain | 2% | 98% |
| Turkey | 3% | 97% |
| UK | 1% | 99% |

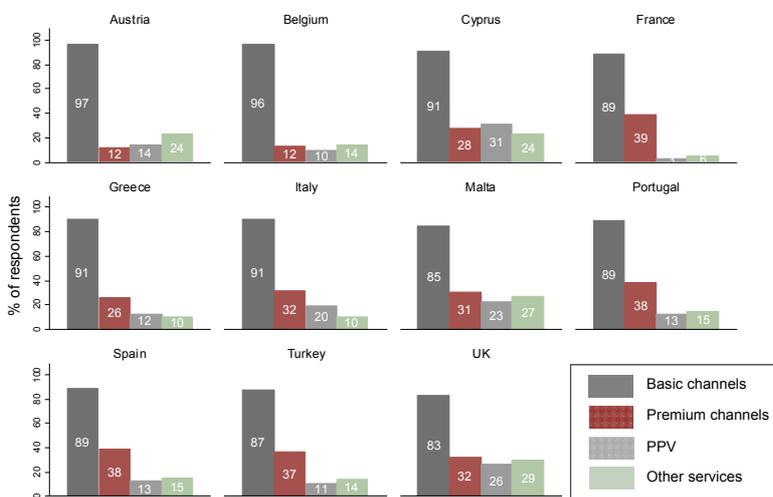


- More than 93% of respondents indicated that there was a TV set in the room the last time they stayed overnight at a hotel in its country of residence. Moreover, more than 84% of these respondents turned it on.

Descriptive analysis (3/7)

The last time you stayed overnight at a hotel in your country:

Which contents or services were available through the TV set?

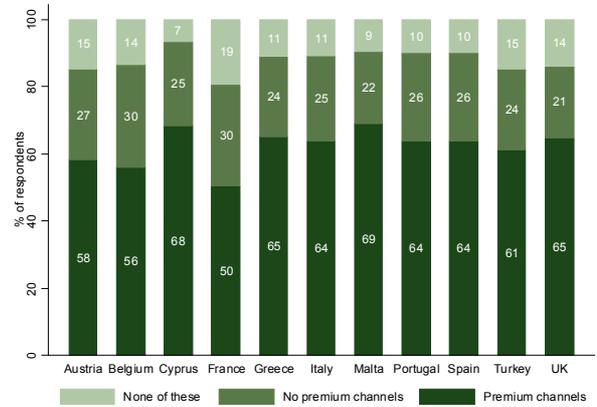
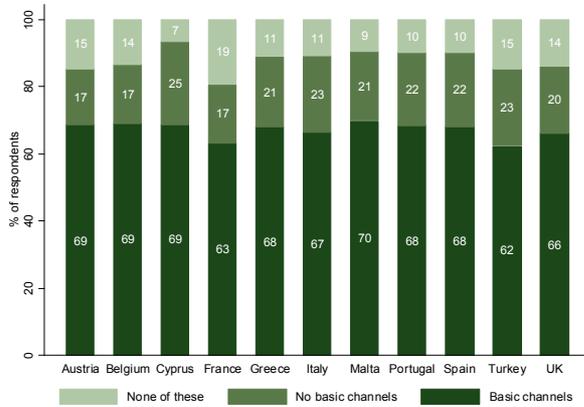


3999 respondents that have a TV in the room and switched it on

- We find that "Basic channels" are the most frequent contents available in all countries. In particular, these channels were available in more than 83% of the hotels and in Austria, Belgium, Cyprus, Greece and Italy in more than 91% of hotels.
- The remaining contents and services were available in a much less proportion and differ across countries:
 - "Premium channels" are more frequently available in France, Portugal, Spain and Turkey where almost 40% of hotels offer them.
 - Except for the case of Cyprus, Italy, Malta and UK "PPV" were available in less than 15% of the cases.
 - "Other services" were most frequently available in Austria, Cyprus, Malta and UK.

Descriptive analysis (4/7)

In each choice exercise respondents were asked to choose their most preferred hotel room. The following figures show the TV contents of the selected room:



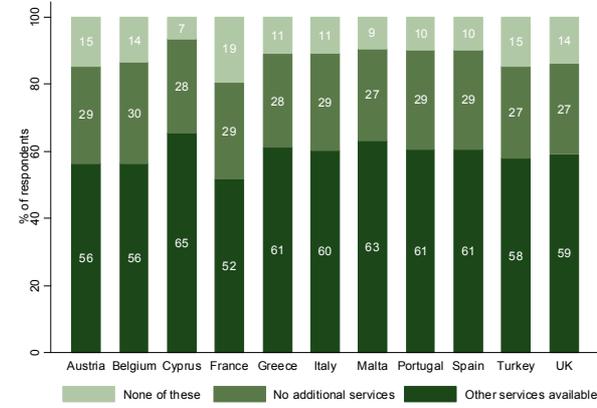
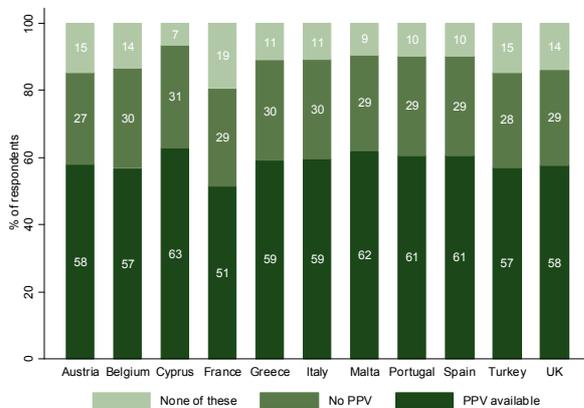
Note: "None of these" refers to the selection of the alternative "I would not choose any of these rooms".

Between 62% and 70% of the hotel rooms selected by respondents included "Basic channels".

Between 50% and 69% of the hotel rooms selected by respondents included "Premium channels".

Descriptive analysis (5/7)

In each choice exercise respondents were asked to choose their most preferred hotel room. The following figures show the TV contents of the selected room:



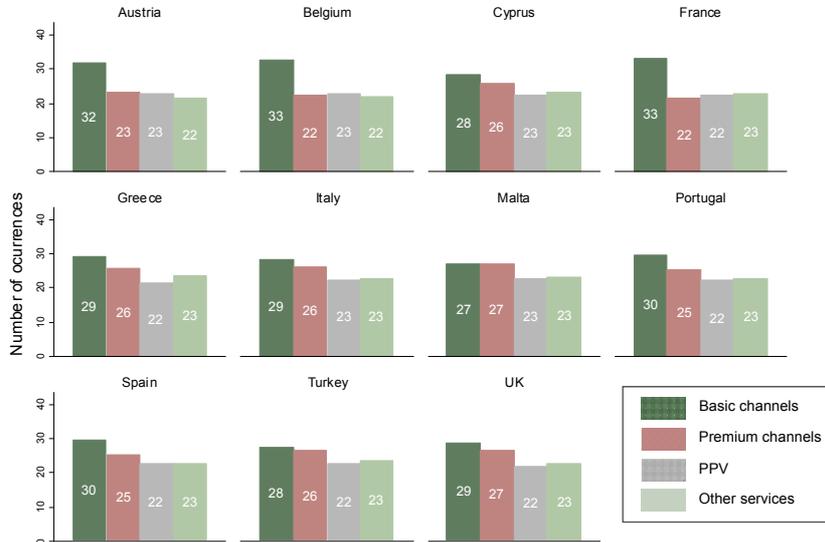
Note: "None of these" refers to the selection of the alternative "I would not choose any of these rooms".

Between 51% and 63% of the hotel rooms selected by respondents included PPV services.

Between 52% and 65% of the hotel rooms selected by respondents included "Other services" through the TV.

Descriptive analysis (6/7)

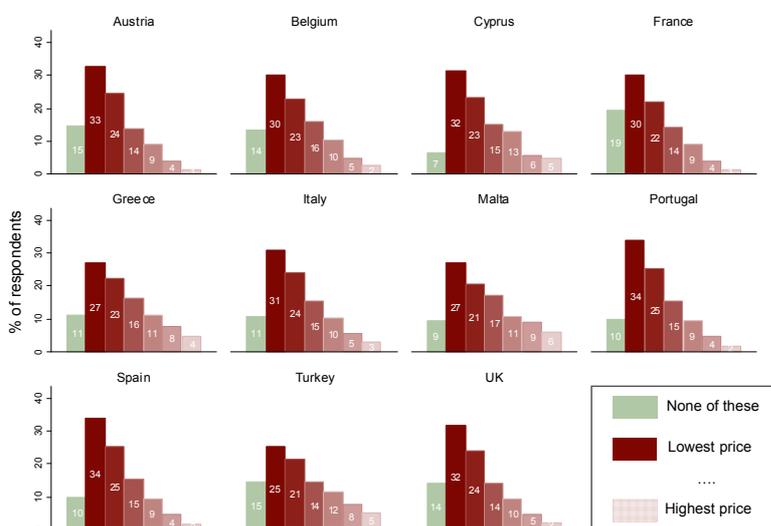
In each choice exercise respondents were asked to choose their most preferred hotel room. The following figures show the TV contents of the selected room:



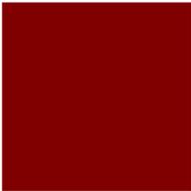
- This graph shows the distribution of TV contents in the selected rooms.
- Austria, Belgium and France are the countries where respondents show higher preference for “Basic channels” relative to other contents and services.
- For the remaining countries, we find that “Basic channels” were the contents more frequently selected but in a more similar proportion to “Premium channels.”

Descriptive analysis (7/7)

In each choice exercise respondents were asked to choose their most preferred hotel room. The following figure show the distribution of the price of the selected room:



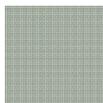
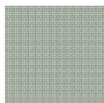
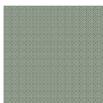
- Respondents are price sensitive: the lower the price, the higher the proportion of respondents that select a room as their most preferred option.
- Between 25% and 34% of the respondents chose the hotel room with the lowest price.
- On the contrary, less than 6% of respondents chose the most expensive hotel room.
- Similar results are found across hotel categories.



Results of phase 1: Economic value

Willingness to pay (“WTP”) for the TV contents

LECG



WTP for the TV contents

- Using respondents’ choices collected through the choice exercise we have estimated consumers willingness to pay for the TV contents in a hotel room.
- We have used mixed logit models to estimate respondents’ preferences for each level of each attribute. These models provide a flexible specification to represent the distribution of preferences in the population and the choices of each customer (Goett, Hudson and Train,2000).
- Unlike the more standard conditional logit, that provides an estimate of the average valuation in the population, mixed logit methodology allows preferences to vary over decision-makers and, thus, to take into account the heterogeneity among respondents’ tastes (Train, 2003).
- In particular, we have estimated respondents willingness to pay for each TV contents in two situations:
 - Respondents stay overnight at a hotel in its own country (local hotel).
 - Respondents stay overnight at a hotel in other European country (abroad).
- Choice modelling techniques are described in detail in Annex 6.
- A full description of the estimated models and the results are provided in a separate document.

LECG

WTP for the TV contents

The Willingness To Pay is interpreted as the increase in the room price that keeps consumer utility constant given that one additional type of contents is supplied through the TV.

| | | |
|------------------|---|--|
| Basic channels | ➔ | <ul style="list-style-type: none"> ▪ WTP for “Basic channels” is the quantity that individuals are willing to pay for selecting a hotel room having “Basic channels” available through the TV in addition to the quantity they would pay for the <u>same hotel room without these channels</u>. |
| Premium channels | ➔ | <ul style="list-style-type: none"> ▪ WTP for “Premium channels” is the quantity that individuals are willing to pay for selecting a hotel room having “Premium channels” available through the TV in addition to the quantity they would pay for the <u>same hotel room without these channels</u>. |
| Pay Per View | ➔ | <ul style="list-style-type: none"> ▪ WTP for “Pay Per View” is the quantity that individuals are willing to pay for selecting a hotel room having “Pay Per View” available through the TV in addition to the quantity they would pay for the <u>same hotel room without this service</u>. |
| Other services | ➔ | <ul style="list-style-type: none"> ▪ WTP for “Other services” is the quantity that individuals are willing to pay for selecting a hotel room providing “Other services” through the TV in addition to the quantity they would pay for the <u>same hotel room without these services</u>. |

In all cases the WTP refers to the room price per night

WTP for the TV contents

EXAMPLE: Willingness To Pay for the Basic channels

| | Room 1 | Room 2 |
|------------------|--------|--------|
| Basic channels | YES | NO |
| Premium channels | NO | NO |
| Pay Per View | ... | ... |
| Other services | ... | ... |
| Room price | €50 | €40 |



- This respondent would be willing to pay €10 for a hotel room in which Basic channels are provided through the TV (Room 1) in addition to the quantity he would pay for the same room but without these contents (Room 2).
- Using results of several exercises and individuals we are able to estimate the average willingness to pay for the attributes included in the cards.



WTP for the TV contents

The willingness to pay for the presence of a TV set in the hotel room has been estimated in the following way:



Using the results of the choice exercises we estimate the willingness to pay for the TV contents in two situations:

- ✓ Hotel at the country of residence (local).
- ✓ Hotel in other European countries (abroad).

Estimated willingness to pay when staying abroad is used as the WTP of tourists or non-residents when visiting other European countries.

✓ Willingness to pay for the TV contents per occupied room and night is the weighted average of WTP for residents and non-residents.

✓ Weights are calculated using the number of overnights at hotels and similar establishments by country of origin. This information is provided by Eurostat .

✓ Willingness to pay for the TV contents per available room is computed taken into account the hotel occupancy rates by country.

✓ Occupancy rates are provided by Eurostat and the Turkish Ministry of Culture and Tourism.

In Annex 7 we provide an example of how WTP per available room and night is computed.

LECG

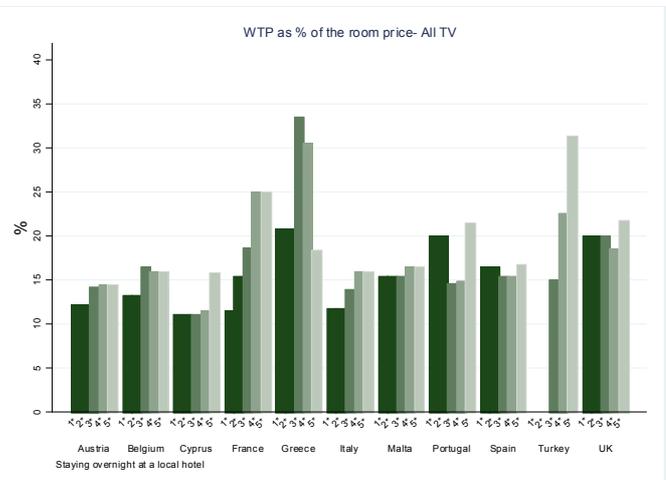
WTP for the TV contents

Local



Willingness to pay for the presence of a TV set in the hotel room when staying overnight at a local hotel:

| WTP all TV contents - €/occupied room/night | 1 Star | 2 Star | 3 Star | 4 Star | 5 Star |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|
| Austria | 8.4 | 8.4 | 11.0 | 13.3 | 24.0 |
| Belgium | 13.2 | 13.2 | 17.7 | 21.7 | 29.7 |
| Cyprus | 4.6 | 4.6 | 8.4 | 10.5 | 20.8 |
| France | 6.8 | 12.4 | 19.8 | 68.1 | 68.1 |
| Greece | 8.2 | 8.2 | 20.1 | 25.6 | 22.9 |
| Italy | 9.1 | 9.1 | 13.6 | 19.2 | 34.8 |
| Malta | 5.7 | 5.7 | 6.6 | 14.0 | 17.8 |
| Portugal | 9.4 | 9.4 | 8.1 | 12.4 | 25.1 |
| Spain | 9.4 | 9.4 | 12.4 | 14.7 | 27.3 |
| Turkey | 0.0 | 0.0 | 7.8 | 20.4 | 41.4 |
| UK | 13.9 | 13.9 | 17.7 | 25.0 | 52.1 |



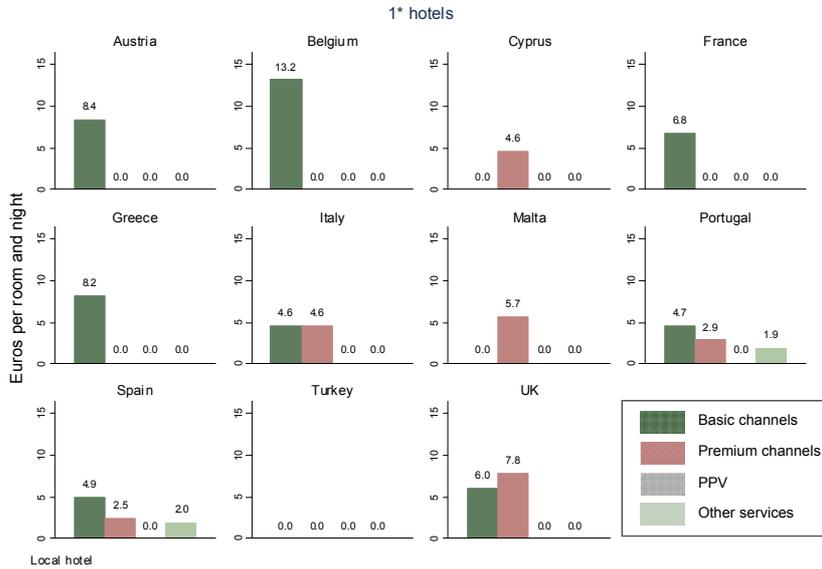
- Except for some specific hotel categories in Turkey (1*, 2*) consumers are willing to pay for having a TV in the hotel room when staying overnight at a local hotel. We also find that, in general, willingness to pay increases with the hotel category.
- Willingness to pay for the presence of a TV set at a local hotel represents generally less than 20% of the average hotel price.

WTP for the TV contents

Local



Willingness to pay for the different TV contents or services when staying overnight at a 1* local hotel:



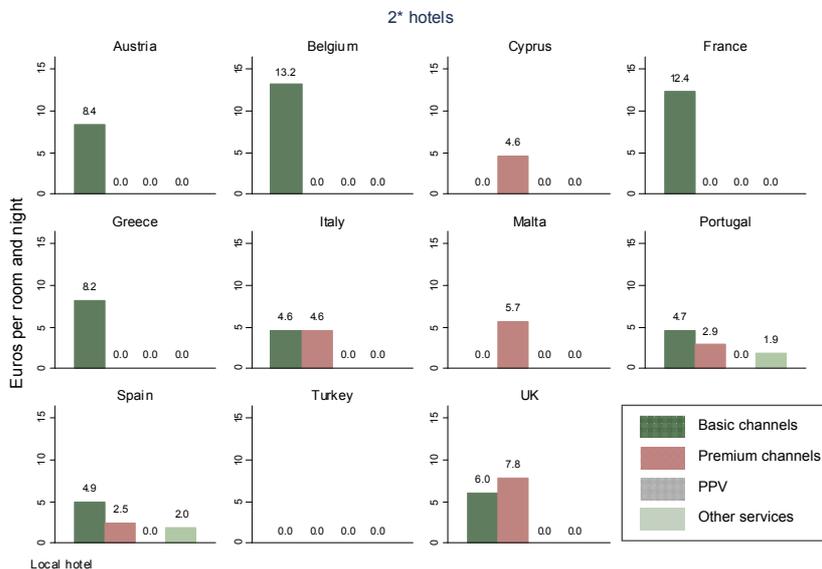
- Local preferences when staying overnight at a 1* hotel shows that "Basic channels" are the content s with the highest willingness to pay in all countries except Cyprus, Malta and UK . In those countries hotel attendants are willing to pay a larger amount for "Premium channels".
- Also Italian, Portuguese and Spanish people are willing to pay for the provision of "Premium channels" through the TV.
- 1* hotel users are willing to pay for the provision of "Other services" only in Portugal and Spain.

WTP for the TV contents

Local



Willingness to pay for the different TV contents or services when staying overnight at a 2* local hotel



- Local preferences when staying overnight at a 2* hotel shows that "Basic channels" are the contents with the highest willingness to pay in all countries except Cyprus, Malta and UK . In those countries hotel attendants are willing to pay a larger amount for "Premium channels".
- Also Italian, Portuguese and Spanish people are willing to pay for the provision of "Premium channels" through the TV.
- 2* hotel users are willing to pay for the provision of "Other services" only in Portugal and Spain.

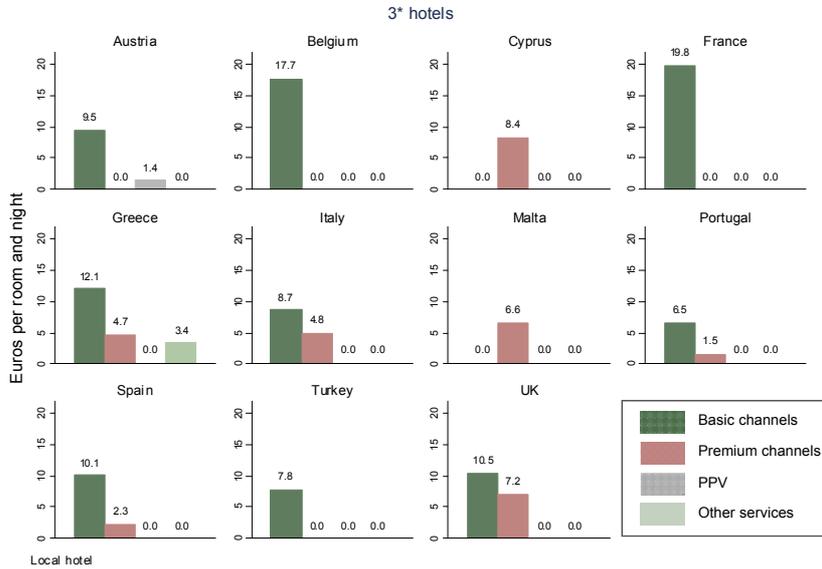
Note: For all countries except France, estimated willingness to pay 1* and 2* hotel users is the same.

WTP for the TV contents

Local



Willingness to pay for the different TV contents or services when staying overnight at a 3* local hotel:



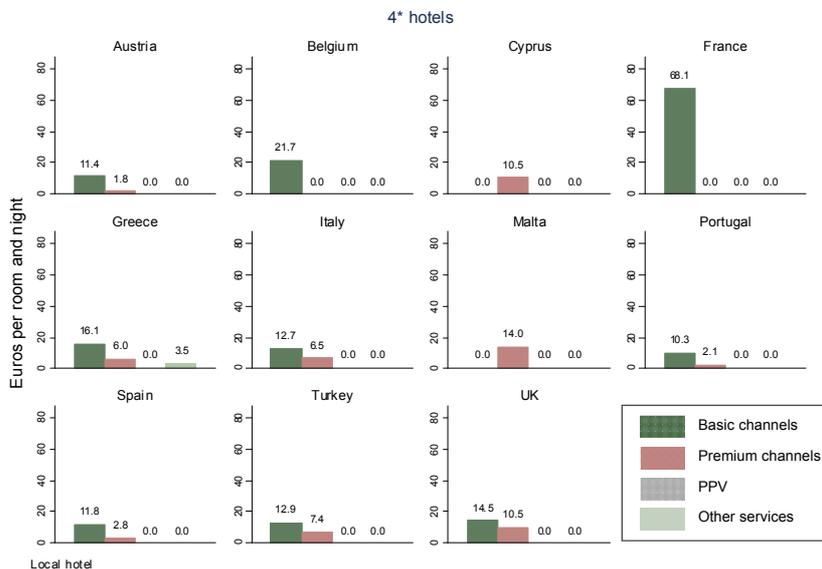
- Local preferences when staying overnight at a 3* hotel shows that "Basic channels" are the content with the highest willingness to pay in all countries except Cyprus and Malta.
- Hotel users of 3* hotels are willing to pay for "Premium channels" in Cyprus, Greece, Italy, Malta, Portugal, Spain and UK and for "PPV" in Austria.
- Only Greeks are willing to pay for the provision of "Other services" through the TV when staying at 3* hotels.

WTP for the TV contents

Local



Willingness to pay for the different TV contents or services when staying overnight at a 4* local hotel



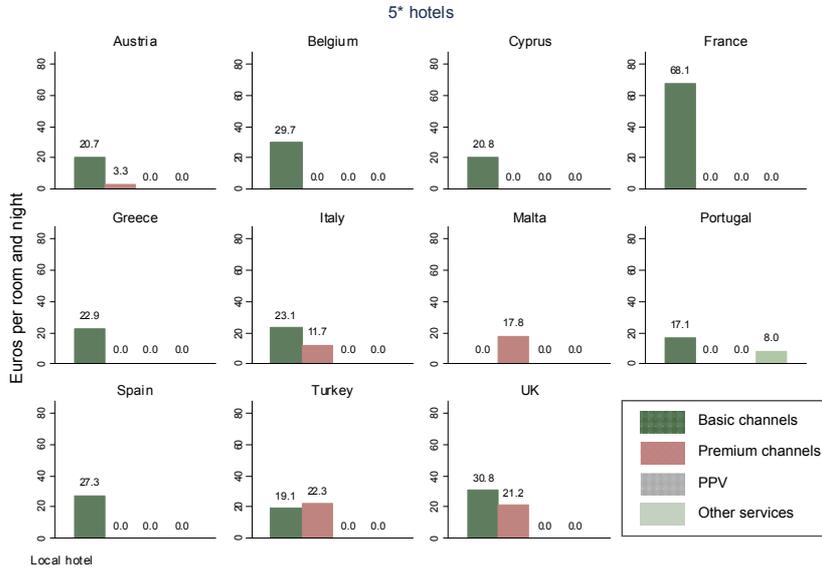
- Local preferences when staying overnight at a 4* hotel shows that "Basic channels" are the contents with the highest willingness to pay in all countries except Cyprus and Malta.
- Hotel users of 4* hotels are willing to pay for "Premium channels" in Austria, Cyprus, Greece, Italy, Malta, Portugal, Spain, Turkey and UK.
- Only Greeks are willing to pay for the provision of "Other services" through the TV when staying at 4* hotels.

WTP for the TV contents

Local



Willingness to pay for the different TV contents or services when staying overnight at a 5* local hotel



- Local preferences when staying overnight at a 5* hotel shows that “Basic channels” are the content with the highest willingness to pay in all countries except Turkey.
- Austrian, Italian, Maltese, Turkish and UK residents are willing to for the provision of “Premium channels” when staying at 5* hotels.
- Only Portuguese users of 5* hotels are willing to pay for the provision of “Other services” through the TV.

Note: For France estimated willingness to pay 4* and 5* hotel users is the same.

WTP for the TV contents

Abroad



Willingness to pay for the presence of a TV set in the hotel room when staying overnight at a hotel abroad:

| WTP all TV contents - €/occupied room/night | 1 Star | 2 Star | 3 Star | 4 Star | 5 Star |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|
| Austria | 4.8 | 4.8 | 8.3 | 9.9 | 17.9 |
| Belgium | 12.4 | 12.4 | 17.4 | 20.9 | 28.6 |
| Cyprus | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 17.4 |
| France | 5.5 | 11.3 | 8.8 | 63.7 | 63.7 |
| Greece | 5.2 | 5.2 | 8.9 | 11.3 | 16.8 |
| Italy | 0.0 | 0.0 | 8.6 | 10.9 | 19.9 |
| Malta | 3.8 | 3.8 | 4.5 | 7 | 8.9 |
| Portugal | 3.4 | 3.4 | 8.5 | 12.4 | 19.8 |
| Spain | 3.6 | 3.6 | 12.5 | 10.6 | 31.3 |
| Turkey | 0.0 | 0.0 | 5.6 | 14.0 | 8.5 |
| UK | 6.2 | 6.2 | 14.9 | 20.6 | 35.6 |

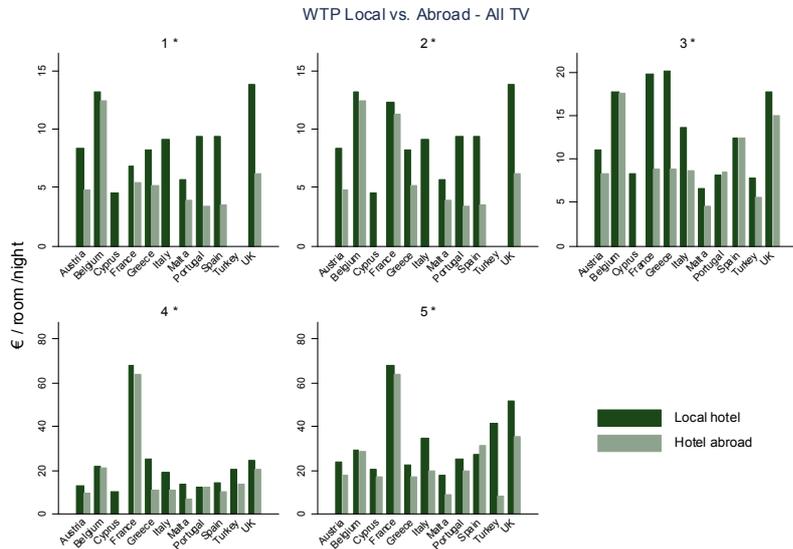
- In general, respondents are also willing to pay for the presence of a TV in the hotel room when they travel abroad. We also find that the willingness to pay increases with the hotel category.
- We find that some that Italians and Turkish residents are not willing to pay for the TV when they stay overnight abroad at 1* or 2* hotels. Cypriots are only willing to pay for the TV when they stay overnight at 5* hotels.

WTP for the TV contents

Local vs. Abroad



Willingness to pay for the presence of a TV set in the hotel room: local vs. abroad



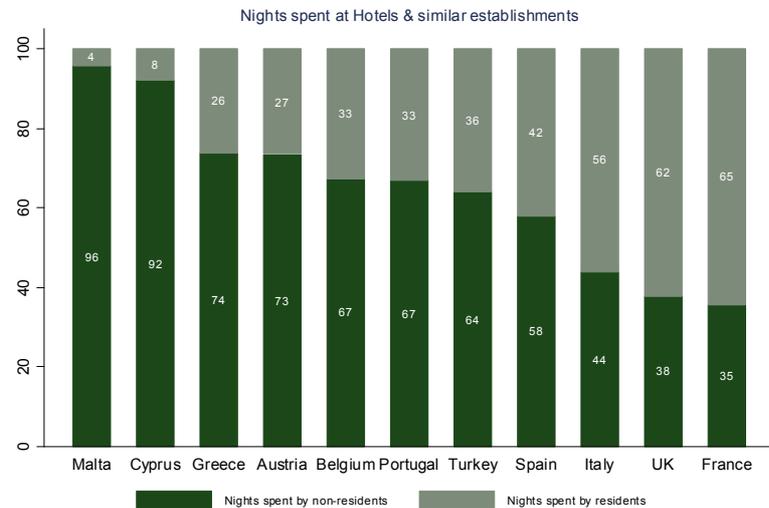
- The graph shows the willingness to pay for the presence of a TV in the hotel room when staying at a local hotel and at a hotel abroad by category.
- Regardless of the hotel category, we find that the willingness to pay is higher when staying at a local hotel than when staying overnight abroad.

WTP for the TV contents

Residents / Non residents



Distribution of overnights between residents and non-residents by country:



- The distribution of the hotel overnights between residents and non-residents differs across countries.
- Cyprus and Malta are the countries with a higher proportion of non-residents, 96% and 92% respectively.
- In Greece, Austria, Belgium, Portugal, Turkey and Spain non-residents overnights ranges between 50% and 75%.
- In France, Italy and UK more than 50% of hotel attendants are country residents.

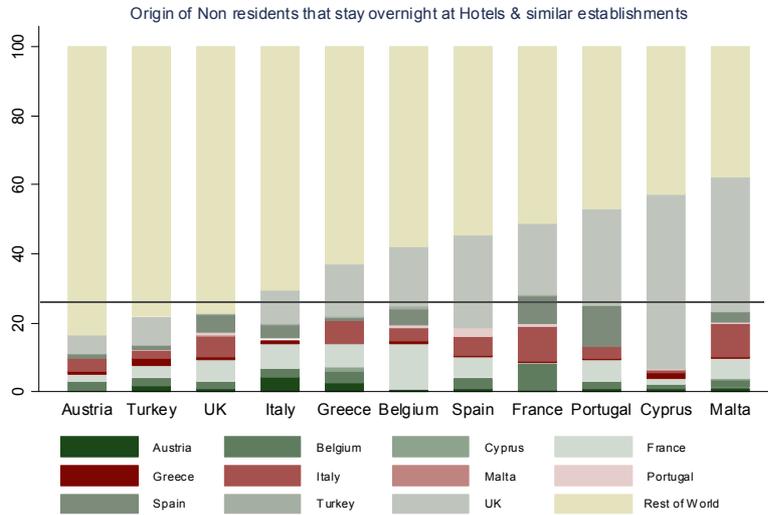
Note: Based on the nights spent at Hotels and similar establishments provided by Eurostat. Information relative to 2008 except for Turkey and UK (2007).

WTP for the TV contents

Tourists' country of origin (1/2)



Distribution of non-residents overnights by country of origin:



- The graph shows the distribution of non-residents by country of origin. All the countries not included in our sample are grouped into the category "Rest of World".
- For the non-residents belonging to this group we assume that the willingness to pay for the TV at the hotel room is zero. This assumption will have a particular impact in those countries where the majority of non-residents come from countries not included in our sample. This is the case of Austria, Turkey and UK.
- On the contrary, in Malta, Cyprus and Portugal the proportion of non-residents overnights included in our sample is larger than 50%.

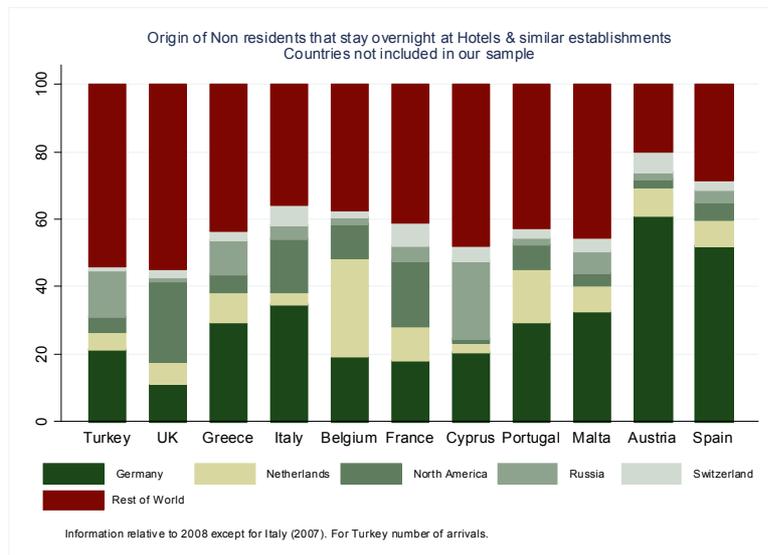
Note: Based on the nights spent at Hotels and similar establishments provided by Eurostat. Information relative to 2008 except for Italy (2007).

WTP for the TV contents

Tourists' country of origin (2/2)



Distribution of non-residents overnights by country of origin:



- This graph shows the distribution of non-residents by country of origin for those countries not included in our sample.
- A large proportion of non residents not included in our sample are Germans. This is particularly important in Austria, Spain, Italy, Malta, Greece and Turkey.

Information relative to 2008 except for Italy (2007). For Turkey number of arrivals.

WTP for the TV contents

Per occupied room



The willingness to pay per occupied room is computed using the following formula:

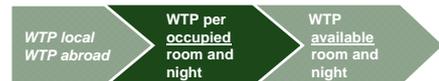
$$WTP_{chi} / \text{occupied room} = WTP_{chi}^{RESIDENTS} * w_c + \sum_{j \neq c} [(WTP_{jhi}^{NON RESIDENTS}) * w_j]$$

c indicates the country
h indicates the hotel category
i indicates the TV content or service

Proportion of hotel users from the country of origin

Proportion of hotel users from country j

WTP for the TV contents



Weighted average willingness to pay for all TV contents, per occupied room and night:

| WTP all TV contents - €/occupied room/night | 1 Star | 2 Star | 3 Star | 4 Star | 5 Star |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|
| Austria | 2.9 | 3 | 4.44 | 6.38 | 10.43 |
| Belgium | 5.7 | 6.22 | 9.09 | 16.05 | 21.39 |
| Cyprus | 3.62 | 3.71 | 8.21 | 12.04 | 20.16 |
| France | 5.3 | 8.91 | 15.06 | 46.84 | 49.09 |
| Greece | 3.55 | 3.84 | 8.48 | 13.53 | 15.55 |
| Italy | 5.87 | 6.04 | 9.14 | 14.28 | 24.33 |
| Malta | 3.36 | 3.69 | 8.04 | 13.88 | 21.38 |
| Portugal | 5.02 | 5.26 | 7.32 | 12.02 | 21.04 |
| Spain | 5.43 | 5.64 | 8.6 | 12.67 | 20.88 |
| Turkey | 0.79 | 0.92 | 4.52 | 10.63 | 19.59 |
| UK | 8.96 | 9.1 | 11.87 | 17.79 | 35.32 |

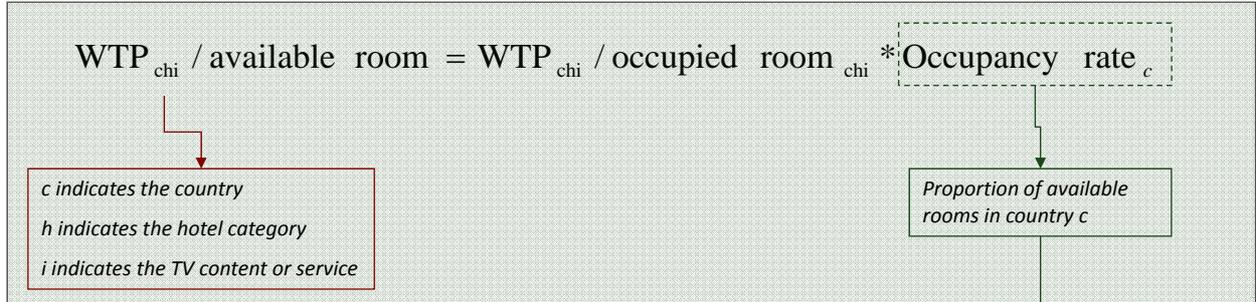
- The table shows the weighted average willingness to pay per room and night for the presence of a TV in the hotel room by country and hotel category.
- The average willingness to pay for the TV increases with the hotel category.
- UK and France show the highest willingness to pay for the presence of a TV in a hotel room. Both are countries where residents represent a high proportion of hotel users.
- Turkey and Austria show the lowest willingness to pay for the presence of a TV in a hotel room. This is mainly related to the fact that non-residents represent 73% and 64% of hotel users respectively and more that 80% of non-residents come from countries not included in our sample.

WTP for the TV contents

Per available room



The willingness to pay per available room is computed using the following formula:

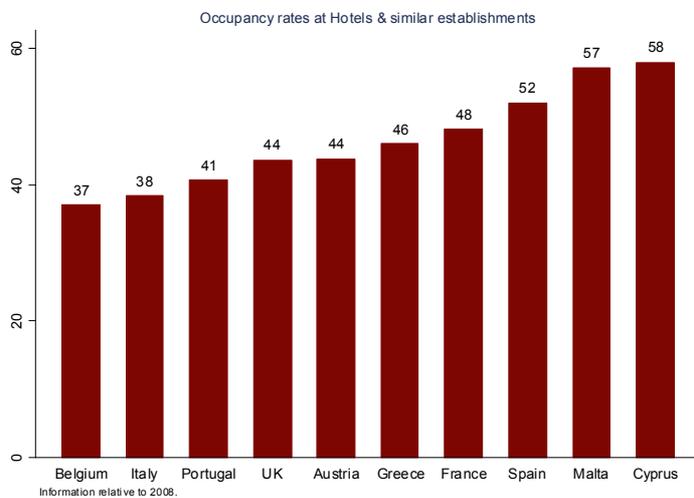


Note: for each country in the sample, Eurostat only provides information on the average occupancy rate across hotel categories. The estimated WTP per available room could reflect a different occupancy rate by hotel category if that information was available for all countries in the sample.

WTP for the TV contents



Occupancy rates in hotels and similar establishments:



- The graph shows the average occupancy rates in hotels and similar establishments by country.
- Hotels in Belgium and Italy present the lower occupancy rates (37% and 38%, respectively).
- Spain, Malta and Cyprus are the countries with higher occupancy rates all above 50%

Note: Based on the net occupancy rates at Hotels and similar establishments provided by Eurostat. Information relative to 2008.

WTP for the TV contents



Weighted average willingness to pay for all TV contents, per available room and night:

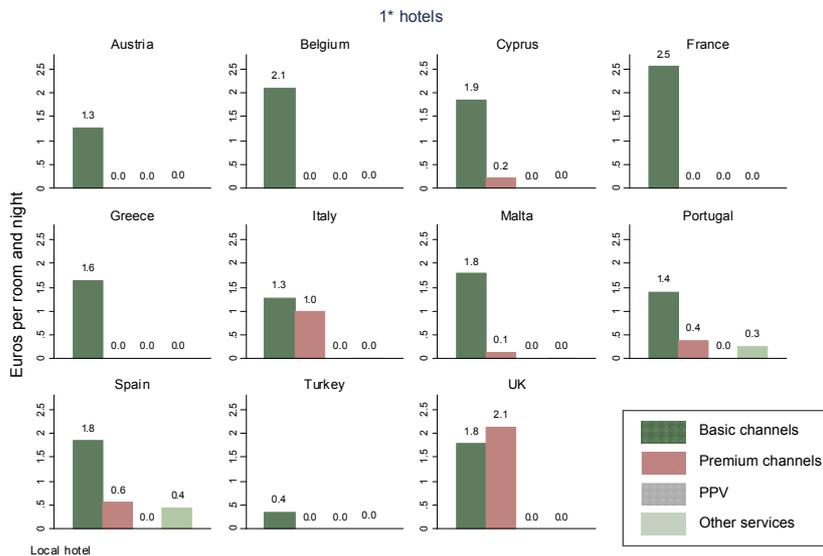
| WTP all TV contents -€/available room/night | 1 Star | 2 Star | 3 Star | 4 Star | 5 Star |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|
| Austria | 1.27 | 1.32 | 1.94 | 2.8 | 4.57 |
| Belgium | 2.11 | 2.3 | 3.36 | 5.94 | 7.91 |
| Cyprus | 2.1 | 2.15 | 4.76 | 6.98 | 11.69 |
| France | 2.55 | 4.28 | 7.24 | 22.5 | 23.59 |
| Greece | 1.63 | 1.77 | 3.91 | 6.24 | 7.16 |
| Italy | 2.25 | 2.32 | 3.51 | 5.48 | 9.33 |
| Malta | 1.92 | 2.11 | 4.6 | 7.94 | 12.24 |
| Portugal | 2.04 | 2.14 | 2.97 | 4.88 | 8.55 |
| Spain | 2.82 | 2.93 | 4.47 | 6.58 | 10.86 |
| Turkey | 0.37 | 0.43 | 2.11 | 4.98 | 9.18 |
| UK | 3.91 | 3.97 | 5.17 | 7.75 | 15.4 |
| Minimum | 0.37 | 0.43 | 1.94 | 2.80 | 4.57 |
| Maximum | 3.91 | 4.28 | 7.24 | 22.50 | 23.59 |
| Average | 2.09 | 2.34 | 4.00 | 7.46 | 10.95 |

- The table shows the weighted average willingness to pay for the presence of a TV in the hotel per available room and night.
- UK and France show the highest willingness to pay for the presence of a TV in a hotel room while Turkey and Austria show the lowest one:
 - Within the 1* hotel category the willingness to pay ranges between €0.37 in Turkey and €3.91 in UK with an average of €2.09 per room and night.
 - In the 2* hotel category the willingness to pay ranges between €0.43 in Turkey and €4.28 in France with an average of €2.34 per room and night.
 - In the 3* hotel category the willingness to pay ranges between €1.94 in Austria and €7.24 in France with an average of €4 per room and night.
 - In the 4* hotel category the willingness to pay ranges between €2.8 in Austria and €22.5 in France with an average of €7.5 per room and night.
 - In the 5* hotel category the willingness to pay ranges between €4.57 in Austria and €23.59 in France with an average of €10.95 per room and night.

WTP for the TV contents



Weighted average willingness to pay for individual TV contents or services when staying overnight at a 1* hotel, per available room and night:

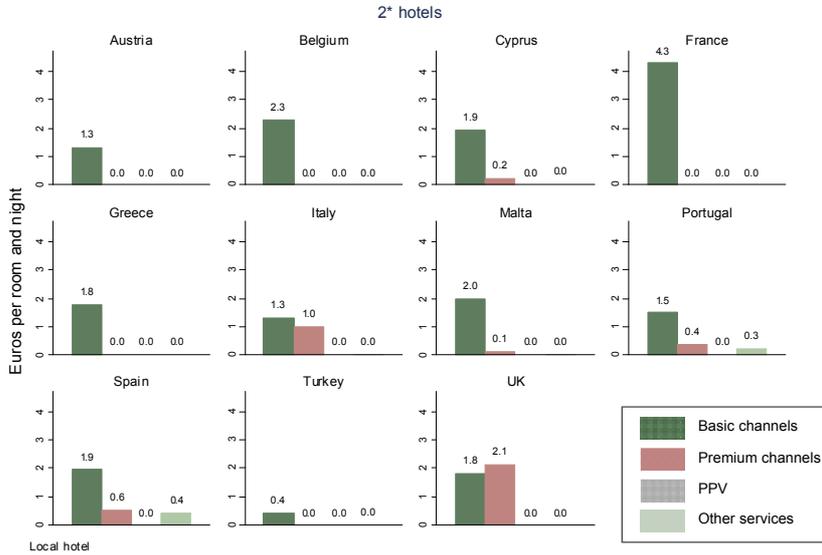


- The contents with the highest willingness to pay are “Basic channels” except in UK where hotel attendants are willing to pay more on average for “Premium channels”.
- Cyprus, Italy, Malta, Portugal and Spain hotel attendants are willing to pay for the provision of “Premium channels” through the TV.
- Only in Portugal and Spain 1* hotel users are willing to pay for the provision of “PPV”.

WTP for the TV contents



Weighted average willingness to pay for individual TV contents or services when staying overnight at a 2* hotel, per available room and night:

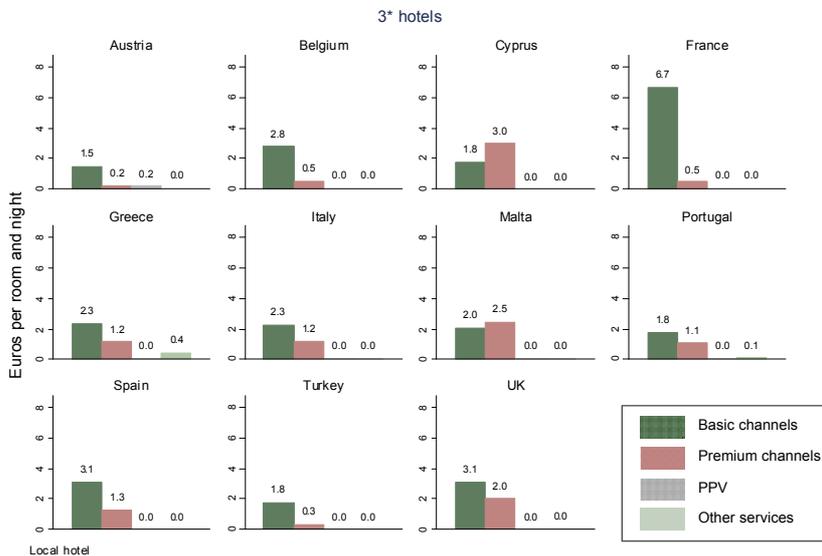


- The contents with the highest willingness to pay are “Basic channels” except in UK.
- In Cyprus, Italy, Malta, Portugal, Spain and UK 2* hotel attendants are willing to pay for the provision of “Premium channels” through the TV.
- Only in Portugal and Spain 2* hotel users of are willing to pay for the provision of “PPV”.

WTP for the TV contents



Weighted average willingness to pay for individual TV contents or services when staying overnight at a 3* hotel, per available room and night:

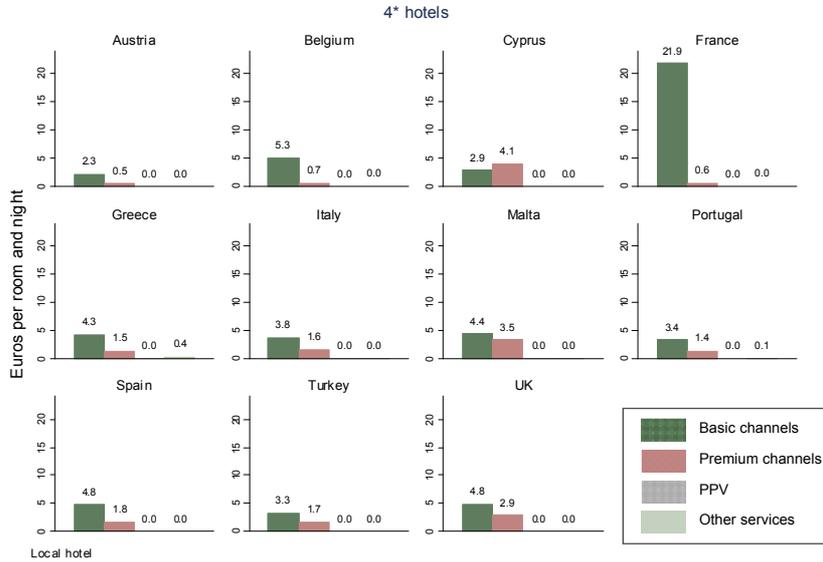


- “Basic channels” are the contents with the highest willingness to pay in all countries except in Cyprus and Malta where 3* hotel attendants are willing to pay more on average for “Premium channels”.
- We find that 3* hotel attendants are willing to pay for the provision of “Premium channels” through the TV in all countries.
- 3* hotel users are willing to pay for “PPV” in Austria and for the provision “Other services” through the TV in Greece and Portugal.

WTP for the TV contents



Weighted average willingness to pay for individual TV contents or services when staying overnight at a 4* hotel, per available room and night:

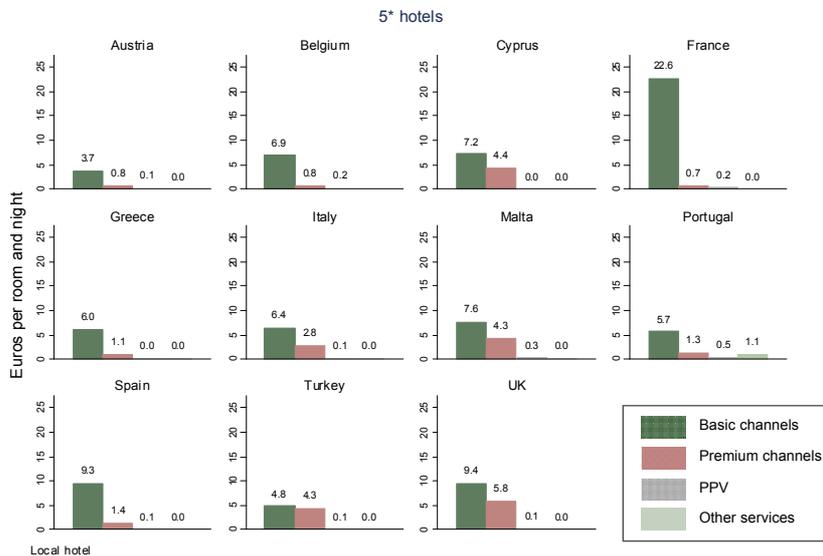


- “Basic channels” are the content swith the highest willingness to pay in all countries except in Cyprus where 4* hotel attendants are willing to pay more on average for “Premium channels”.
- We find that 4* hotel attendants are willing to pay for the provision of “Premium channels” through the TV in all countries.
- Only in Greece 4* hotel users of are willing to pay for the provision of “Other services” through the TV.

WTP for the TV contents



Weighted average willingness to pay for individual TV contents or services when staying overnight at a 5* hotel, per available room and night:



- “Basic channels” are the contents with the highest willingness to pay in all countries.
- We find that 5* hotel attendants are willing to pay for the provision of “Premium channels” through the TV in all countries but less than for “Basic channels”.
- 5* hotel users of are willing to pay for “PPV” in France, Malta, Portugal, Spain and UK and for the provision of “Other services” through the TV in Portugal.

WTP for the TV contents

WTP local
WTP abroad

WTP per
occupied
room and
night

WTP
available
room and
night

Average willingness to pay for the presence of a TV set by country and hotel category – Available room

| | Basic channels | Premium channels | PPV or Pay TV | Other services | TV set | | Basic channels | Premium channels | PPV or Pay TV | Other services | TV set |
|----------------|----------------|------------------|---------------|----------------|--------|---------------|----------------|------------------|---------------|----------------|--------|
| Austria | | | | | | Cyprus | | | | | |
| 1 | 1.27 | . | . | 0.00 | 1.27 | 1 | 1.86 | 0.21 | . | 0.02 | 2.10 |
| 2 | 1.31 | . | . | 0.00 | 1.32 | 2 | 1.92 | 0.21 | . | 0.02 | 2.15 |
| 3 | 1.52 | 0.24 | 0.17 | 0.01 | 1.95 | 3 | 1.78 | 2.97 | 0.002 | 0.003 | 4.76 |
| 4 | 2.26 | 0.52 | 0.0004 | 0.02 | 2.80 | 4 | 2.86 | 4.12 | 0.001 | 0.01 | 6.98 |
| 5 | 3.71 | 0.79 | 0.05 | 0.02 | 4.57 | 5 | 7.24 | 4.42 | 0.02 | 0.01 | 11.69 |
| Belgium | | | | | | France | | | | | |
| 1 | 2.11 | . | . | 0.004 | 2.11 | 1 | 2.55 | . | . | 0.002 | 2.55 |
| 2 | 2.30 | . | . | 0.004 | 2.30 | 2 | 4.28 | . | . | 0.002 | 4.28 |
| 3 | 2.81 | 0.50 | 0.02 | 0.04 | 3.36 | 3 | 6.71 | 0.47 | 0.02 | 0.04 | 7.24 |
| 4 | 5.25 | 0.66 | 0.002 | 0.03 | 5.94 | 4 | 21.88 | 0.58 | 0.002 | 0.04 | 22.50 |
| 5 | 6.93 | 0.79 | 0.19 | . | 7.91 | 5 | 22.64 | 0.72 | 0.21 | 0.02 | 23.59 |

LECG

WTP for the TV contents

WTP local
WTP abroad

WTP per
occupied
room and
night

WTP
available
room and
night

Average willingness to pay for the presence of a TV set by country and hotel category – Available room

| | Basic channels | Premium channels | PPV or Pay TV | Other services | TV set | | Basic channels | Premium channels | PPV or Pay TV | Other services | TV set |
|---------------|----------------|------------------|---------------|----------------|--------|-----------------|----------------|------------------|---------------|----------------|--------|
| Greece | | | | | | Malta | | | | | |
| 1 | 1.63 | . | . | . | 1.63 | 1 | 1.78 | 0.14 | . | 0.01 | 1.92 |
| 2 | 1.77 | . | . | . | 1.77 | 2 | 1.97 | 0.14 | . | 0.01 | 2.11 |
| 3 | 2.32 | 1.17 | 0.004 | 0.42 | 3.91 | 3 | 2.04 | 2.49 | 0.03 | 0.05 | 4.60 |
| 4 | 4.27 | 1.52 | 0.001 | 0.44 | 6.24 | 4 | 4.43 | 3.46 | 0.003 | 0.05 | 7.94 |
| 5 | 6.02 | 1.08 | 0.04 | 0.02 | 7.16 | 5 | 7.60 | 4.34 | 0.27 | 0.02 | 12.24 |
| Italy | | | | | | Portugal | | | | | |
| 1 | 1.27 | 0.98 | . | 0.003 | 2.25 | 1 | 1.40 | 0.39 | . | 0.26 | 2.04 |
| 2 | 1.34 | 0.98 | . | 0.003 | 2.32 | 2 | 1.50 | 0.39 | . | 0.26 | 2.14 |
| 3 | 2.26 | 1.22 | 0.01 | 0.02 | 3.51 | 3 | 1.78 | 1.07 | 0.04 | 0.09 | 2.97 |
| 4 | 3.83 | 1.63 | 0.001 | 0.02 | 5.48 | 4 | 3.43 | 1.40 | . | 0.06 | 4.88 |
| 5 | 6.42 | 2.79 | 0.11 | 0.01 | 9.33 | 5 | 5.70 | 1.30 | 0.47 | 1.08 | 8.55 |

LECG

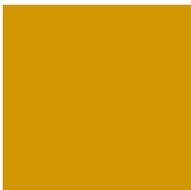
WTP for the TV contents



Average willingness to pay for the presence of a TV set by country and hotel category – Available room

| | Basic channels | Premium channels | PPV or Pay TV | Other services | TV set | | Basic channels | Premium channels | PPV or Pay TV | Other services | TV set |
|---------------|----------------|------------------|---------------|----------------|--------|-----------|----------------|------------------|---------------|----------------|--------|
| Spain | | | | | | UK | | | | | |
| 1 | 1.84 | 0.55 | . | 0.43 | 2.82 | 1 | 1.78 | 2.12 | . | 0.003 | 3.91 |
| 2 | 1.95 | 0.55 | . | 0.43 | 2.93 | 2 | 1.84 | 2.12 | . | 0.003 | 3.97 |
| 3 | 3.11 | 1.34 | 0.01 | 0.01 | 4.47 | 3 | 3.11 | 2.03 | 0.01 | 0.03 | 5.18 |
| 4 | 4.76 | 1.78 | 0.01 | 0.03 | 6.58 | 4 | 4.82 | 2.91 | 0.002 | 0.02 | 7.75 |
| 5 | 9.35 | 1.43 | 0.06 | 0.02 | 10.86 | 5 | 9.41 | 5.84 | 0.13 | 0.01 | 15.40 |
| Turkey | | | | | | | | | | | |
| 1 | 0.36 | 0.01 | . | 0.01 | 0.37 | | | | | | |
| 2 | 0.42 | 0.01 | . | 0.01 | 0.43 | | | | | | |
| 3 | 1.80 | 0.30 | 0.01 | 0.01 | 2.12 | | | | | | |
| 4 | 3.31 | 1.66 | 0.0004 | 0.02 | 4.98 | | | | | | |
| 5 | 4.84 | 4.26 | 0.06 | 0.01 | 9.18 | | | | | | |

LECG



Results of phase 2: Cost analysis

Survey design

LECG

Estimation of costs incurred by the hotel

As explained above, having a TV set in the hotel rooms is an act of public communication which must be authorized and remunerated. In that way, the holders of the intellectual property rights affected are able to draw an equitable remuneration for the public communication of audiovisual content.

The investment carried out by the hotel entrepreneurs in order to offer TV services in the rooms should be remunerated, so it is necessary to fulfill a profitability analysis of the hotel sector and of the economy as a whole.

The investment should be analyzed in economic terms, so the revenues and relevant costs would be those that the hotel would incur additionally for installing, maintaining, and supplying contents to the room TV sets.

In 2001, EGEDA asked NERA to estimate the costs in Spain of each of the elements which make possible to watch the TV in the hotel rooms, establishing a difference according to the television services offered.

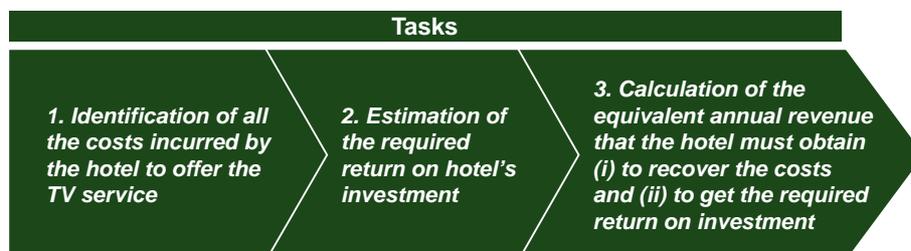
In this second phase, we review the cost analysis undertaken by NERA and update their results to 2010 and to the sample of European countries included in our survey.

LECG

Estimation of costs incurred by the hotel

The presence of TV sets in the rooms implies some costs for the hotels. It is necessary to assess the amount of those costs and to estimate their equitable remuneration in order to pay them for the investment made.

The estimation of these costs involve three tasks:



LECG

Task 1: identification of costs

The costs incurred by hotels to provide TV services in rooms include:

| Network-related costs | TV set-related costs | Contents-related costs |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> Costs of the cable network Costs of the signal sensor and boom set Maintenance costs | <ul style="list-style-type: none"> Cost of the TV sets Maintenance costs Electricity consumption | <ul style="list-style-type: none"> Channels on foreign language Pay-TV Pay per view |

LECG

Task 1: identification of costs

In 2001 costs estimated by NERA were the following:

| € per room and year (*) | Shelf life | Type | Spain (2001) |
|--|------------|------------|-----------------|
| Network-related costs | | | |
| Signal sensors | 15 | Investment | 2.55 € |
| Boom sets | 15 | Investment | 8.02 € |
| Distribution network | 19 | Investment | 6.24 € |
| User network | 19 | Investment | 15.06 € |
| Channeling | 19 | Investment | 12.35 € |
| Electric consumption | | Expense | 1.02 € |
| TV set-related costs | | | |
| Television sets | 5 | Investment | 187.46 € |
| Maintenance costs | 5 | Investment | 72.12 € |
| Electric consumption | | Expense | 2.30 € |
| Contents-related costs | | | |
| International channels: signal sensors | 15 | Investment | 0.51 € |
| International channels: boom sets | 15 | Investment | 13.17 € |
| International channels: electric consumption | | Expense | 1.02 € |
| Subscription channels | | Expense | 68.65 € |
| PPV installation (Fixed costs) | | Investment | 0.00 € |
| PPV installation (Variable costs) | | Investment | 0.00 € |
| Content cost (PPV) | | Expense | 0.00 € |
| Total | | | 390.47 € |

Notes: (*) for investments, € per room in the year the investment is undertaken.

- Some costs are investments with a particular shelf life and other costs are yearly expenses.
- NERA requested a surveyor the estimation of the network costs (see in Annex 8 the quote provided by the surveyor).
- NERA asked some wholesalers and dealers about the TV set-related costs.
- NERA estimated the contents-related costs from the price of the subscription to Pay-TV services. The surveyor's report also contained information on the required infrastructure to provide channels on foreign language (satellite dishes, etc.).
- PPV infrastructure and content management are carried out by an independent company in exchange of sharing its revenue with the hotel. The hotel entrepreneur does not have to face any additional costs and only obtains revenues.

LECG

Task 1: identification of costs

We undertook the following methodology to estimate costs:

- **STEP 1** → We updated 2001 costs to 2010 costs using the Spanish inflation rate for the period 2001-2009. For those variables related to electric consumption we applied the change in the consumer price index for electricity.
- **STEP 2** → For each country, we applied its price level index (provided by Eurostat) to the estimated cost in Spain in 2010 :
 - The price level index (PLI) is the ratio between Purchasing Power Parities (PPPs) and market exchange rate for each country. PPPs are currency conversion rates that convert economic indicators expressed in national currencies to a common currency, called Purchasing Power Standard (PPS), which equalizes the purchasing power of different national currencies and thus allows meaningful comparison.
 - The ratio is shown in relation to the EU average (EU27 = 100). If the index of the comparative price levels shown for a country is higher/ lower than 100, the country concerned is relatively expensive/cheap as compared with the EU average.
- **STEP 3** → We update the network-related costs using recent information on the cost of installing an integrated reception system (IRS).
 - IRS provides the option of receiving digital TV through an aerial or through a satellite dish.
 - IRS delivers TV signals (either through the aerial or satellite dish) to the receivers (hotel rooms) exactly as if they were connected directly to their own aerial or dish.
 - Source: www.digitaluk.co.uk/propertymanagers/costs_and_options/communal_aerial_systems.

LECG

Task 1: identification of costs

STEP 1 → We apply the Spanish inflation rate of electricity for variables related to electric consumption and the Spanish inflation rate for the remaining variables:

| € per room and year (*) | Shelf life | Type | Spain (2001) | Spain (2010) | Change (%) |
|--|------------|------------|-----------------|-----------------|---------------|
| Network-related costs | | | | | |
| Signal sensors | 15 | Investment | 2.55 € | 3.21 € | 25.87% |
| Boom sets | 15 | Investment | 8.02 € | 10.09 € | 25.87% |
| Distribution network | 19 | Investment | 6.24 € | 7.86 € | 25.87% |
| User network | 19 | Investment | 15.06 € | 18.95 € | 25.87% |
| Channeling | 19 | Investment | 12.35 € | 15.55 € | 25.87% |
| Electric consumption | | Expense | 1.02 € | 1.33 € | 30.55% |
| TV set-related costs | | | | | |
| Television sets | 5 | Investment | 187.46 € | 235.96 € | 25.87% |
| Maintenance costs | 5 | Investment | 72.12 € | 90.78 € | 25.87% |
| Electric consumption | | Expense | 2.30 € | 3.01 € | 30.55% |
| Contents-related costs | | | | | |
| International channels: signal sensors | 15 | Investment | 0.51 € | 0.64 € | 25.87% |
| International channels: boom sets | 15 | Investment | 13.17 € | 16.58 € | 25.87% |
| International channels: electric consumption | | Expense | 1.02 € | 1.33 € | 30.55% |
| Subscription channels | | Expense | 68.65 € | 86.41 € | 25.87% |
| PPV installation (Fixed costs) | | Investment | 0.00 € | 0.00 € | 0.00% |
| PPV installation (Variable costs) | | Investment | 0.00 € | 0.00 € | 0.00% |
| Content cost (PPV) | | Expense | 0.00 € | 0.00 € | 0.00% |
| Total | | | 390.47 € | 491.69 € | 25.92% |

Notes: (*) for investments, € per room in the year the investment is undertaken.

- According to the International Monetary Fund (IMF) the Spanish inflation rate in the period 2001-2009 was equal to 25.87%.
- According to Eurostat, the change of the consumer price index for electricity in the period 2001-2009 was equal to 30.55%.

LECG

Task 1: identification of costs

STEP 2 → We apply the price level index to calculate the cost in each country in 2010:

| € per room and year (*) | Spain (2001) | Spain (2010) | Austria (2010) | Belgium (2010) | Cyprus (2010) | France (2010) | Greece (2010) | Italy (2010) | Malta (2010) | Portugal (2010) | Turkey (2010) | UK (2010) |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Price level index (2008) | | 92.8 | 109.2 | 111.5 | 90.5 | 112.3 | 90 | 102.7 | 72.3 | 82.3 | 61.4 | 101.7 |
| Network-related costs | | | | | | | | | | | | |
| Signal sensors | 2.55 € | 3.21 € | 3.77 € | 3.85 € | 3.13 € | 3.88 € | 3.11 € | 3.55 € | 2.50 € | 2.84 € | 2.12 € | 3.52 € |
| Boom sets | 8.02 € | 10.09 € | 11.88 € | 12.13 € | 9.84 € | 12.21 € | 9.79 € | 11.17 € | 7.86 € | 8.95 € | 6.68 € | 11.06 € |
| Distribution network | 6.24 € | 7.86 € | 9.25 € | 9.44 € | 7.67 € | 9.51 € | 7.62 € | 8.70 € | 6.12 € | 6.97 € | 5.20 € | 8.61 € |
| User network | 15.06 € | 18.95 € | 22.30 € | 22.77 € | 18.48 € | 22.93 € | 18.38 € | 20.97 € | 14.76 € | 16.81 € | 12.54 € | 20.77 € |
| Channeling | 12.35 € | 15.55 € | 18.29 € | 18.68 € | 15.16 € | 18.81 € | 15.08 € | 17.20 € | 12.11 € | 13.79 € | 10.29 € | 17.04 € |
| Electric consumption | 1.02 € | 1.33 € | 1.57 € | 1.60 € | 1.30 € | 1.61 € | 1.29 € | 1.48 € | 1.04 € | 1.18 € | 0.88 € | 1.46 € |
| TV set-related costs | | | | | | | | | | | | |
| Television sets | 187.46 € | 235.96 € | 277.66 € | 283.50 € | 230.11 € | 285.54 € | 228.84 € | 261.13 € | 183.83 € | 209.26 € | 156.12 € | 258.59 € |
| Maintenance costs | 72.12 € | 90.78 € | 106.82 € | 109.07 € | 88.53 € | 109.86 € | 88.04 € | 100.47 € | 70.73 € | 80.51 € | 60.06 € | 99.49 € |
| Electric consumption | 2.30 € | 3.01 € | 3.54 € | 3.61 € | 2.93 € | 3.64 € | 2.91 € | 3.33 € | 2.34 € | 2.67 € | 1.99 € | 3.29 € |
| Contents-related costs | | | | | | | | | | | | |
| International channels: signal sensors | 0.51 € | 0.64 € | 0.76 € | 0.77 € | 0.63 € | 0.78 € | 0.62 € | 0.71 € | 0.50 € | 0.57 € | 0.43 € | 0.70 € |
| International channels: boom sets | 13.17 € | 16.58 € | 19.50 € | 19.92 € | 16.16 € | 20.06 € | 16.08 € | 18.34 € | 12.91 € | 14.70 € | 10.97 € | 18.16 € |
| International channels: electric consumption | 1.02 € | 1.33 € | 1.57 € | 1.60 € | 1.30 € | 1.61 € | 1.29 € | 1.48 € | 1.04 € | 1.18 € | 0.88 € | 1.46 € |
| Subscription channels | 68.65 € | 86.41 € | 101.68 € | 103.82 € | 84.27 € | 104.57 € | 83.80 € | 95.63 € | 67.32 € | 76.63 € | 57.17 € | 94.70 € |
| PPV installation (Fixed costs) | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| PPV installation (Variable costs) | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Content cost (PPV) | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Total | 390.47 € | 491.69 € | 578.59 € | 590.77 € | 479.51 € | 595.01 € | 476.86 € | 544.15 € | 383.08 € | 436.06 € | 325.32 € | 538.85 € |

Notes: (*) for investments, € per room in the year the investment is undertaken.

- We use the last price level index provided by Eurostat (2008). This index shows that Turkey is the country with the lowest price level and France is the country with the highest price level.

LECG

Task 1: identification of costs

STEP 3 → We update the network-related costs using recent information on the cost of installing an integrated reception system (IRS).

| System | System Description | System Cost |
|----------------------|--|--|
| A MATV Upgrade | Replacing the head-end (aerials, amplifiers, filters) but reusing the existing distribution cabling and outlet sockets. | From £40 per outlet |
| A new MATV system | Installing new head-end, distribution cabling and outlet sockets | From £130 per outlet An additional £10 per outlet if the old system is to be taken out and disposed of. |
| Basic IRS | 5 wire system uses a single feed to provide digital television through an aerial or satellite. This system does not support Sky+ and Freesat+. | From £200 per outlet |
| Enhanced IRS 5 wire | Enhanced IRS uses a dual feed to support the use of Sky+ and Freesat+ | From £220 per outlet |
| Enhanced IRS 9 wire | Enhanced IRS with dual feed to support Sky+ and Freesat+ and an additional satellite for foreign language services | From £245 per outlet |
| Enhanced 13 wire IRS | Enhanced IRS with dual feed to support Sky+ and Freesat+ and two additional satellite for foreign language services. | From £275 per outlet |

Source: http://www.digitaluk.co.uk/propertymanagers/costs_and_options/managing_costs

- According to "Digital UK" (the independent, not-for-profit organisation leading the process of digital TV switchover in the UK) most communal TV aerial systems will need upgrading for switchover.
- Digital UK provides some cost estimates for budgetary purposes.
- We will use the cost of an enhanced 13 wire IRS (£275 = 244.75 €) as an estimate of the network-related cost per room. We will apply the price level index to calculate the equivalent cost in each country.
- Note that this estimate is higher than the one we get when updating the estimation of the cost in Spain in 2001 (€244.75 > 60.99 €). So this assumption is conservative because it gives the hotel entrepreneur a larger proportion of the consumers' willingness to pay.

LECG

Task 1: identification of costs

STEP 3 → We update the network-related costs using recent information on the cost of installing an integrated reception system (IRS).

| € per room and year (*) | Spain (2010) | Austria (2010) | Belgium (2010) | Cyprus (2010) | France (2010) | Greece (2010) | Italy (2010) | Malta (2010) | Portugal (2010) | Turkey (2010) | UK (2010) |
|--|-----------------|-------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|-----------------|-----------------|--------------------|------------------|-----------------|
| Price level index (2008) | 92.8 | 109.2 | 111.5 | 90.5 | 112.3 | 90 | 102.7 | 72.3 | 82.3 | 61.4 | 101.7 |
| Network-related costs | | | | | | | | | | | |
| Enhanced 13 wire IRS | 223.33 € | 262.80 € | 268.33 € | 217.80 € | 270.26 € | 216.59 € | 247.16 € | 174.00 € | 198.06 € | 147.76 € | 244.75 € |
| Electric consumption | 1.33 € | 1.57 € | 1.60 € | 1.30 € | 1.61 € | 1.29 € | 1.48 € | 1.04 € | 1.18 € | 0.88 € | 1.46 € |
| TV set-related costs | | | | | | | | | | | |
| Television sets | 235.96 € | 277.66 € | 283.50 € | 230.11 € | 285.54 € | 228.84 € | 261.13 € | 183.83 € | 209.26 € | 156.12 € | 258.59 € |
| Maintenance costs | 90.78 € | 106.82 € | 109.07 € | 88.53 € | 109.86 € | 88.04 € | 100.47 € | 70.73 € | 80.51 € | 60.06 € | 99.49 € |
| Electric consumption | 3.01 € | 3.54 € | 3.61 € | 2.93 € | 3.64 € | 2.91 € | 3.33 € | 2.34 € | 2.67 € | 1.99 € | 3.29 € |
| Contents-related costs | | | | | | | | | | | |
| International channels: signal sensors | 0.64 € | 0.76 € | 0.77 € | 0.63 € | 0.78 € | 0.62 € | 0.71 € | 0.50 € | 0.57 € | 0.43 € | 0.70 € |
| International channels: boom sets | 16.58 € | 19.50 € | 19.92 € | 16.16 € | 20.06 € | 16.08 € | 18.34 € | 12.91 € | 14.70 € | 10.97 € | 18.16 € |
| International channels: electric consumption | 1.33 € | 1.57 € | 1.60 € | 1.30 € | 1.61 € | 1.29 € | 1.48 € | 1.04 € | 1.18 € | 0.88 € | 1.46 € |
| Subscription channels | 86.41 € | 101.68 € | 103.82 € | 84.27 € | 104.57 € | 83.80 € | 95.63 € | 67.32 € | 76.63 € | 57.17 € | 94.70 € |
| PPV installation (Fixed costs) | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| PPV installation (Variable costs) | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Content cost (PPV) | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Total | 659.37 € | 775.89 € | 792.24 € | 643.03 € | 797.92 € | 639.47 € | 729.71 € | 513.71 € | 584.76 € | 436.26 € | 722.61 € |

Notes: (*) for investments, € per room in the year the investment is undertaken.

- The new assumption on the network-related costs increases total costs by 34%.

LECG

Task 2: required return on investment

Hotels will decide to undertake an investment project (in this case, to install TV sets in the rooms) whenever their expected return is marginally higher than the market return of the alternative assets corrected by the hotel activity risk.

We assess the market rate of return through the weighted average cost of capital (WACC):

- The weighted average cost of capital is the weighted average of the cost of the equity capital (capital and reserves) and the liabilities (debt).
- The weighted average cost of capital is also the return required from an investment project that allows to pay back the debt interests and give a market return to the capital.

The formula to calculate WACC is the following:

$$r = WACC \equiv r_E \frac{E}{E + D} + r_D (1 - t) \frac{D}{E + D}$$

r_E = Required return from the shares
 r_D = Required return from the debt
 E = market value of the shares
 D = market value of the debt
 t = Rate of the corporation tax

LECG

Task 2: required return on investment

The estimated real WACC of the hotel sector in 2001 was equal to 5.9%.

We have calculated the real WACC in 2010 for a group of public European companies operating in the hotel sector. In this Table we show the results of this analysis:

| Country | SPAIN | UNITED KINGDOM | FRANCE | GERMANY | ITALY | TURKEY | GLOBAL |
|-----------------------------|--------------|------------------|--------|-----------|---------------|----------|--------|
| Company | Sol Meliá | Intercontinental | Accor | Ifa Hotel | Grandi Viaggi | Marmaris | Hyatt |
| Year | 2008 | 2009 | 2009 | 2008 | 2009 | 2009 | 2009 |
| Nominal WACC | 8.59% | 11.45% | 10.67% | 12.05% | 6.59% | 8.24% | 11.27% |
| Average nominal WACC | 9.84% | | | | | | |
| Inflation Expectations | 1.63% | 1.63% | 1.63% | 1.63% | 1.63% | 1.63% | 2.00% |
| Real WACC | 6.96% | 9.82% | 9.04% | 10.42% | 4.96% | 6.61% | 9.27% |
| Average real WACC | 8.15% | | | | | | |

Note: see Annex 9 for a detailed description of the data used to calculate the real WACC:

We will assume a **real WACC of 10%** for all countries included in our survey. Note that this assumption is conservative because the larger the WACC used in our calculations, the larger the annual revenue that the hotel must obtain to recover the costs and to get the required return on investment.

LECG

Task 3: equivalent annual revenue

We use the net present value rule to assess the equivalent annual revenue that hotels must achieve in order to recoup their investment and to get the required return on investment.

According to the net present value rule, an investor will decide to carry out the investment if the net present value of the cash flows of the investment is larger or equal to zero:

$$NPV(r) = \sum_{i=0}^T \frac{I - Cost_i}{(1+r)^i} = 0$$

Where:

- Cost_i is the cost at period i (this is the outcome of Task 1)
- r is the required return on investment (this is the outcome of Task 2)
- I denotes the equivalent annual revenue, that is, I is the amount to be deducted from the economic value of the presence of a TV in an hotel room.
- We assume that T=19 years.

LECG

Task 3: equivalent annual revenue

Estimated equivalent daily revenue per available room that hotels must achieve in order to recoup their investment and to get the required return on investment:

| Country | Total | Estimated equivalent daily revenue to provide: | | | | |
|---|---------|--|---------|------------------------|-----------------------|---------|
| | | Network | TV set | International channels | Subscription channels | PPV |
| Austria | 0.679 € | 0.101 € | 0.288 € | 0.012 € | 0.279 € | 0.000 € |
| Belgium | 0.694 € | 0.103 € | 0.294 € | 0.012 € | 0.284 € | 0.000 € |
| Cyprus | 0.563 € | 0.083 € | 0.239 € | 0.010 € | 0.231 € | 0.000 € |
| France | 0.699 € | 0.104 € | 0.297 € | 0.012 € | 0.286 € | 0.000 € |
| Greece | 0.560 € | 0.083 € | 0.238 € | 0.010 € | 0.230 € | 0.000 € |
| Italy | 0.639 € | 0.095 € | 0.271 € | 0.011 € | 0.262 € | 0.000 € |
| Malta | 0.450 € | 0.067 € | 0.191 € | 0.008 € | 0.184 € | 0.000 € |
| Portugal | 0.512 € | 0.076 € | 0.217 € | 0.009 € | 0.210 € | 0.000 € |
| Spain | 0.577 € | 0.086 € | 0.245 € | 0.010 € | 0.237 € | 0.000 € |
| Turkey | 0.382 € | 0.057 € | 0.162 € | 0.007 € | 0.157 € | 0.000 € |
| UK | 0.633 € | 0.094 € | 0.269 € | 0.011 € | 0.259 € | 0.000 € |
| <i>For comparative purposes: Spain (2001)</i> | 0.384 € | 0.014 € | 0.175 € | 0.007 € | 0.188 € | 0.000 € |

LECG

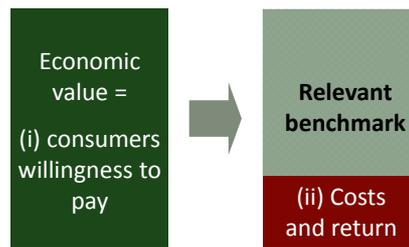
Estimated relevant benchmark in
11 European countries

LECG

Estimated relevant benchmark

As explained above, the relevant benchmark to set the equitable remuneration for the communication to the public in a hotel room is equal to (i) the consumers' willingness to pay for the TV contents minus (ii) the revenue that hotels must achieve in order to recoup their investment and to get the required return on investment.

We have estimated both (i) the consumers' willingness to pay for the TV contents and (ii) the revenue that hotels must achieve to compensate the incurred costs.



LECG

Estimated relevant benchmark

In this section we calculate the relevant benchmark for each country and for each possible combination of TV contents that can be broadcasted through the TV set in a hotel room. Total costs incurred by the hotel depend on the TV contents available to the consumers in the hotel room:

| TV contents ⁽¹⁾ | Costs incurred by the hotel: | | | | |
|----------------------------|------------------------------|--------|------------------------|-----------------------|-----|
| | Network | TV set | International channels | Subscription channels | PPV |
| Basic channels | x | x | x | | |
| Premium channels | x | x | | x | |
| PPV | x | x | | | x |

Notes:

⁽¹⁾ TV contents as defined in the choice modelling exercise

Network-related costs and TV set related costs must be incurred by the hotel regardless of the contents broadcasted through the TV in the hotel room. For some TV contents and in some particular countries, the consumers' WTP may be smaller than the cost incurred by the hotel. In those cases, there would be no economic value for the holders of those rights.

We assume that in all countries intellectual property holders have rights for the public communication of the basic channels. Therefore, we only show the estimated relevant benchmark for the following combination of TV contents: (i) basic, (ii) basic and premium, (iii) basic and PPV and (iv) basic, premium and PPV;

LECG

Estimated relevant benchmark (€/available room/day)

Estimated benchmark by country and hotel category (1/3):

| Country | Hotel category | Consumers' willingness to pay for: | | | | Costs incurred by the hotel to provide: | | | | Estimated benchmark: | | | |
|---------|----------------|------------------------------------|----------------------------|------------------------|------------------------------------|---|----------------------------|------------------------|------------------------------------|----------------------|----------------------------|------------------------|------------------------------------|
| | | Basic contents | Basic and premium contents | Basic contents and PPV | Basic and premium contents and PPV | Basic contents | Basic and premium contents | Basic contents and PPV | Basic and premium contents and ppv | Basic contents | Basic and premium contents | Basic contents and PPV | Basic and premium contents and ppv |
| Austria | 1 | 1.27 € | 1.27 € | 1.27 € | 1.27 € | 0.40 € | 0.68 € | 0.40 € | 0.68 € | 0.87 € | 0.59 € | 0.87 € | 0.59 € |
| Austria | 2 | 1.31 € | 1.31 € | 1.31 € | 1.32 € | 0.40 € | 0.68 € | 0.40 € | 0.68 € | 0.91 € | 0.63 € | 0.91 € | 0.64 € |
| Austria | 3 | 1.52 € | 1.76 € | 1.69 € | 1.94 € | 0.40 € | 0.68 € | 0.40 € | 0.68 € | 1.12 € | 1.08 € | 1.29 € | 1.27 € |
| Austria | 4 | 2.26 € | 2.78 € | 2.26 € | 2.80 € | 0.40 € | 0.68 € | 0.40 € | 0.68 € | 1.86 € | 2.10 € | 1.86 € | 2.12 € |
| Austria | 5 | 3.71 € | 4.50 € | 3.77 € | 4.57 € | 0.40 € | 0.68 € | 0.40 € | 0.68 € | 3.31 € | 3.82 € | 3.36 € | 3.89 € |
| Belgium | 1 | 2.11 € | 2.11 € | 2.11 € | 2.11 € | 0.41 € | 0.69 € | 0.41 € | 0.69 € | 1.70 € | 1.41 € | 1.70 € | 1.42 € |
| Belgium | 2 | 2.30 € | 2.30 € | 2.30 € | 2.30 € | 0.41 € | 0.69 € | 0.41 € | 0.69 € | 1.89 € | 1.61 € | 1.89 € | 1.61 € |
| Belgium | 3 | 2.81 € | 3.31 € | 2.83 € | 3.36 € | 0.41 € | 0.69 € | 0.41 € | 0.69 € | 2.40 € | 2.62 € | 2.42 € | 2.67 € |
| Belgium | 4 | 5.25 € | 5.91 € | 5.25 € | 5.94 € | 0.41 € | 0.69 € | 0.41 € | 0.69 € | 4.84 € | 5.22 € | 4.85 € | 5.24 € |
| Belgium | 5 | 6.93 € | 7.72 € | 7.12 € | 7.91 € | 0.41 € | 0.69 € | 0.41 € | 0.69 € | 6.52 € | 7.03 € | 6.71 € | 7.22 € |
| Cyprus | 1 | 1.86 € | 2.08 € | 1.86 € | 2.10 € | 0.33 € | 0.56 € | 0.33 € | 0.56 € | 1.53 € | 1.51 € | 1.53 € | 1.53 € |
| Cyprus | 2 | 1.92 € | 2.13 € | 1.92 € | 2.15 € | 0.33 € | 0.56 € | 0.33 € | 0.56 € | 1.59 € | 1.57 € | 1.59 € | 1.59 € |
| Cyprus | 3 | 1.78 € | 4.75 € | 1.79 € | 4.76 € | 0.33 € | 0.56 € | 0.33 € | 0.56 € | 1.45 € | 4.19 € | 1.45 € | 4.19 € |
| Cyprus | 4 | 2.86 € | 6.97 € | 2.86 € | 6.98 € | 0.33 € | 0.56 € | 0.33 € | 0.56 € | 2.52 € | 6.41 € | 2.52 € | 6.42 € |
| Cyprus | 5 | 7.24 € | 11.66 € | 7.26 € | 11.69 € | 0.33 € | 0.56 € | 0.33 € | 0.56 € | 6.91 € | 11.10 € | 6.93 € | 11.12 € |
| France | 1 | 2.55 € | 2.55 € | 2.55 € | 2.55 € | 0.41 € | 0.70 € | 0.41 € | 0.70 € | 2.13 € | 1.85 € | 2.13 € | 1.85 € |
| France | 2 | 4.28 € | 4.28 € | 4.28 € | 4.28 € | 0.41 € | 0.70 € | 0.41 € | 0.70 € | 3.87 € | 3.58 € | 3.87 € | 3.58 € |
| France | 3 | 6.71 € | 7.18 € | 6.73 € | 7.24 € | 0.41 € | 0.70 € | 0.41 € | 0.70 € | 6.30 € | 6.48 € | 6.32 € | 6.54 € |
| France | 4 | 21.88 € | 22.46 € | 21.88 € | 22.50 € | 0.41 € | 0.70 € | 0.41 € | 0.70 € | 21.47 € | 21.76 € | 21.47 € | 21.81 € |
| France | 5 | 22.64 € | 23.35 € | 22.85 € | 23.59 € | 0.41 € | 0.70 € | 0.41 € | 0.70 € | 22.22 € | 22.66 € | 22.44 € | 22.89 € |

Note that, in some countries, costs incurred by hotels to provide premium contents are larger than their corresponding consumers' WTP and, therefore, premium contents may decrease the estimated benchmark.

LECG

Estimated relevant benchmark (€/available room/day)

Estimated benchmark by country and hotel category (2/3):

| Country | Hotel category | Consumers' willingness to pay for: | | | | Costs incurred by the hotel to provide: | | | | Estimated benchmark: | | | |
|----------|----------------|------------------------------------|----------------------------|------------------------|------------------------------------|---|----------------------------|------------------------|------------------------------------|----------------------|----------------------------|------------------------|------------------------------------|
| | | Basic contents | Basic and premium contents | Basic contents and PPV | Basic and premium contents and PPV | Basic contents | Basic and premium contents | Basic contents and PPV | Basic and premium contents and ppv | Basic contents | Basic and premium contents | Basic contents and PPV | Basic and premium contents and ppv |
| Greece | 1 | 1.63 € | 1.63 € | 1.63 € | 1.63 € | 0.33 € | 0.56 € | 0.33 € | 0.56 € | 1.30 € | 1.07 € | 1.30 € | 1.07 € |
| Greece | 2 | 1.77 € | 1.77 € | 1.77 € | 1.77 € | 0.33 € | 0.56 € | 0.33 € | 0.56 € | 1.44 € | 1.21 € | 1.44 € | 1.21 € |
| Greece | 3 | 2.32 € | 3.49 € | 2.32 € | 3.91 € | 0.33 € | 0.56 € | 0.33 € | 0.56 € | 1.99 € | 2.93 € | 1.99 € | 3.35 € |
| Greece | 4 | 4.27 € | 5.79 € | 4.28 € | 6.24 € | 0.33 € | 0.56 € | 0.33 € | 0.56 € | 3.94 € | 5.23 € | 3.94 € | 5.68 € |
| Greece | 5 | 6.02 € | 7.10 € | 6.06 € | 7.16 € | 0.33 € | 0.56 € | 0.33 € | 0.56 € | 5.69 € | 6.54 € | 5.73 € | 6.60 € |
| Italy | 1 | 1.27 € | 2.25 € | 1.27 € | 2.25 € | 0.38 € | 0.64 € | 0.38 € | 0.64 € | 0.89 € | 1.61 € | 0.89 € | 1.61 € |
| Italy | 2 | 1.34 € | 2.32 € | 1.34 € | 2.32 € | 0.38 € | 0.64 € | 0.38 € | 0.64 € | 0.96 € | 1.68 € | 0.96 € | 1.68 € |
| Italy | 3 | 2.26 € | 3.48 € | 2.27 € | 3.51 € | 0.38 € | 0.64 € | 0.38 € | 0.64 € | 1.88 € | 2.84 € | 1.89 € | 2.87 € |
| Italy | 4 | 3.83 € | 5.46 € | 3.83 € | 5.48 € | 0.38 € | 0.64 € | 0.38 € | 0.64 € | 3.45 € | 4.82 € | 3.45 € | 4.84 € |
| Italy | 5 | 6.42 € | 9.22 € | 6.53 € | 9.33 € | 0.38 € | 0.64 € | 0.38 € | 0.64 € | 6.05 € | 8.58 € | 6.15 € | 8.69 € |
| Malta | 1 | 1.77 € | 1.92 € | 1.77 € | 1.92 € | 0.27 € | 0.45 € | 0.27 € | 0.45 € | 1.51 € | 1.47 € | 1.51 € | 1.47 € |
| Malta | 2 | 1.96 € | 2.11 € | 1.96 € | 2.11 € | 0.27 € | 0.45 € | 0.27 € | 0.45 € | 1.70 € | 1.66 € | 1.70 € | 1.66 € |
| Malta | 3 | 2.04 € | 4.52 € | 2.06 € | 4.60 € | 0.27 € | 0.45 € | 0.27 € | 0.45 € | 1.77 € | 4.07 € | 1.80 € | 4.15 € |
| Malta | 4 | 4.43 € | 7.89 € | 4.43 € | 7.94 € | 0.27 € | 0.45 € | 0.27 € | 0.45 € | 4.16 € | 7.44 € | 4.17 € | 7.49 € |
| Malta | 5 | 7.60 € | 11.95 € | 7.87 € | 12.24 € | 0.27 € | 0.45 € | 0.27 € | 0.45 € | 7.34 € | 11.50 € | 7.61 € | 11.79 € |
| Portugal | 1 | 1.40 € | 1.78 € | 1.40 € | 2.04 € | 0.30 € | 0.51 € | 0.30 € | 0.51 € | 1.10 € | 1.27 € | 1.10 € | 1.53 € |
| Portugal | 2 | 1.49 € | 1.88 € | 1.49 € | 2.14 € | 0.30 € | 0.51 € | 0.30 € | 0.51 € | 1.19 € | 1.37 € | 1.19 € | 1.62 € |
| Portugal | 3 | 1.77 € | 2.85 € | 1.81 € | 2.97 € | 0.30 € | 0.51 € | 0.30 € | 0.51 € | 1.47 € | 2.33 € | 1.51 € | 2.46 € |
| Portugal | 4 | 3.43 € | 4.82 € | 3.43 € | 4.88 € | 0.30 € | 0.51 € | 0.30 € | 0.51 € | 3.13 € | 4.31 € | 3.13 € | 4.37 € |
| Portugal | 5 | 5.69 € | 7.00 € | 6.16 € | 8.55 € | 0.30 € | 0.51 € | 0.30 € | 0.51 € | 5.39 € | 6.48 € | 5.86 € | 8.03 € |

Note that, in some countries, costs incurred by hotels to provide premium contents are larger than their corresponding consumers' WTP and, therefore, premium contents may decrease the estimated benchmark.

LECG

Estimated relevant benchmark (€/available room/day)

Estimated benchmark by country and hotel category (3/3):

| Country | Hotel category | Consumers' willingness to pay for: | | | | Costs incurred by the hotel to provide: | | | | Estimated benchmark: | | | |
|---------|----------------|------------------------------------|----------------------------|------------------------|------------------------------------|---|----------------------------|------------------------|------------------------------------|----------------------|----------------------------|------------------------|------------------------------------|
| | | Basic contents | Basic and premium contents | Basic contents and PPV | Basic and premium contents and ppv | Basic contents | Basic and premium contents | Basic contents and PPV | Basic and premium contents and ppv | Basic contents | Basic and premium contents | Basic contents and PPV | Basic and premium contents and ppv |
| Spain | 1 | 1.84 € | 2.39 € | 1.84 € | 2.82 € | 0.34 € | 0.58 € | 0.34 € | 0.58 € | 1.50 € | 1.81 € | 1.50 € | 2.24 € |
| Spain | 2 | 1.95 € | 2.50 € | 1.95 € | 2.93 € | 0.34 € | 0.58 € | 0.34 € | 0.58 € | 1.61 € | 1.92 € | 1.61 € | 2.36 € |
| Spain | 3 | 3.11 € | 4.45 € | 3.12 € | 4.47 € | 0.34 € | 0.58 € | 0.34 € | 0.58 € | 2.77 € | 3.87 € | 2.78 € | 3.89 € |
| Spain | 4 | 4.76 € | 6.55 € | 4.77 € | 6.58 € | 0.34 € | 0.58 € | 0.34 € | 0.58 € | 4.42 € | 5.97 € | 4.43 € | 6.01 € |
| Spain | 5 | 9.35 € | 10.78 € | 9.41 € | 10.86 € | 0.34 € | 0.58 € | 0.34 € | 0.58 € | 9.01 € | 10.20 € | 9.07 € | 10.28 € |
| Turkey | 1 | 0.36 € | 0.36 € | 0.36 € | 0.37 € | 0.23 € | 0.38 € | 0.23 € | 0.38 € | 0.13 € | 0.00 € | 0.13 € | 0.00 € |
| Turkey | 2 | 0.42 € | 0.42 € | 0.42 € | 0.43 € | 0.23 € | 0.38 € | 0.23 € | 0.38 € | 0.19 € | 0.03 € | 0.19 € | 0.05 € |
| Turkey | 3 | 1.80 € | 2.10 € | 1.80 € | 2.11 € | 0.23 € | 0.38 € | 0.23 € | 0.38 € | 1.57 € | 1.72 € | 1.58 € | 1.73 € |
| Turkey | 4 | 3.31 € | 4.96 € | 3.31 € | 4.98 € | 0.23 € | 0.38 € | 0.23 € | 0.38 € | 3.08 € | 4.58 € | 3.08 € | 4.60 € |
| Turkey | 5 | 4.84 € | 9.10 € | 4.90 € | 9.18 € | 0.23 € | 0.38 € | 0.23 € | 0.38 € | 4.62 € | 8.72 € | 4.68 € | 8.79 € |
| UK | 1 | 1.78 € | 3.90 € | 1.78 € | 3.91 € | 0.37 € | 0.63 € | 0.37 € | 0.63 € | 1.41 € | 3.27 € | 1.41 € | 3.27 € |
| UK | 2 | 1.84 € | 3.96 € | 1.84 € | 3.97 € | 0.37 € | 0.63 € | 0.37 € | 0.63 € | 1.47 € | 3.33 € | 1.47 € | 3.34 € |
| UK | 3 | 3.11 € | 5.14 € | 3.12 € | 5.17 € | 0.37 € | 0.63 € | 0.37 € | 0.63 € | 2.73 € | 4.50 € | 2.75 € | 4.54 € |
| UK | 4 | 4.82 € | 7.73 € | 4.82 € | 7.75 € | 0.37 € | 0.63 € | 0.37 € | 0.63 € | 4.45 € | 7.10 € | 4.45 € | 7.12 € |
| UK | 5 | 9.41 € | 15.26 € | 9.55 € | 15.40 € | 0.37 € | 0.63 € | 0.37 € | 0.63 € | 9.04 € | 14.62 € | 9.17 € | 14.76 € |

Note that, in some countries, costs incurred by hotels to provide premium contents are larger than their corresponding consumers' WTP and, therefore, premium contents may decrease the estimated benchmark.

LECG

Annexes

1 – Sample representativeness

LECG

Sample representativeness required

| Country | Criteria | Categories | Number of nights | % |
|---------|----------|-------------------|------------------|-------|
| Belgium | Age | 15 - 24 years | 1,425 | 13.2% |
| | | 25 - 44 years | 3,163 | 29.3% |
| | | 45 - 64 years | 3,287 | 30.4% |
| | | 65 years and over | 2,933 | 27.1% |
| | Gender | Females | 6,397 | 59.2% |
| | | Males | 4,411 | 40.8% |
| Cyprus | Age | 15 - 24 years | 199 | 13.8% |
| | | 25 - 44 years | 483 | 33.6% |
| | | 45 - 64 years | 481 | 33.5% |
| | | 65 years and over | 274 | 19.1% |
| | Gender | Females | 768 | 53.4% |
| | | Males | 669 | 46.6% |
| France | Age | 15 - 24 years | 102,759 | 10.7% |
| | | 25 - 44 years | 285,236 | 29.7% |
| | | 45 - 64 years | 316,958 | 33.0% |
| | | 65 years and over | 256,616 | 26.7% |
| | Gender | Females | 521,863 | 54.3% |
| | | Males | 439,707 | 45.7% |

- The tables included in this annex show the gender and age representativeness that was used as reference for the overall sample. Exact distribution was not required.
- These information on based on the distribution of nights spent by residents at hotels and similar establishments by gender and age provided by Eurostat.
- The category used as reference was that of residents whose purpose of the trip was Holidays (4 plus nights). Complete information was not available for those individuals staying at hotels for business purposes.
- The information was not available for Austria, Malta and Turkey.
- The information for all countries refers to 2008, the last year available at the time of the elaboration of the survey. The only exception is Italy where information refers to 2006.

LECG

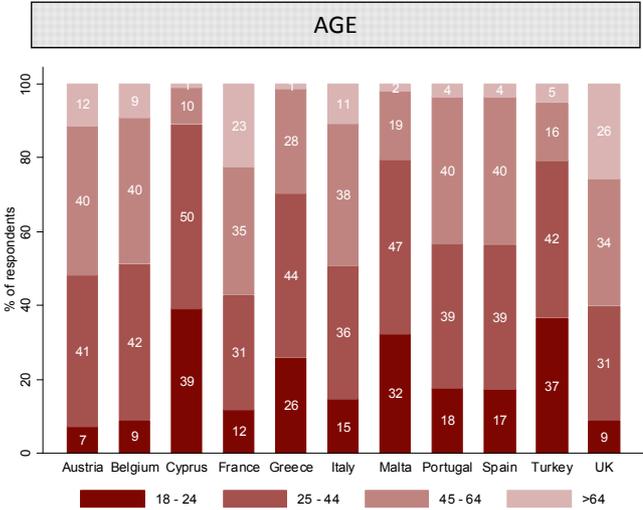
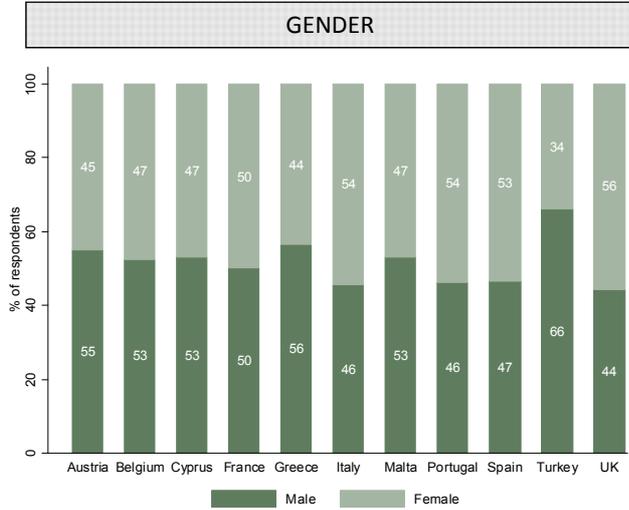
Sample representativeness required

| Country | Criteria | Categories | Number of nights | % |
|----------|----------|-------------------|------------------|-------|
| Greece | Age | 15 - 24 years | 14,338 | 17.4% |
| | | 25 - 44 years | 23,439 | 28.5% |
| | | 45 - 64 years | 24,108 | 29.3% |
| | | 65 years and over | 20,445 | 24.8% |
| | Gender | Females | 43,780 | 53.2% |
| | | Males | 38,550 | 46.8% |
| Italy | Age | 15 - 24 years | 44,442 | 12.0% |
| | | 25 - 44 years | 139,246 | 37.5% |
| | | 45 - 64 years | 107,698 | 29.0% |
| | | 65 years and over | 80,272 | 21.6% |
| | Gender | Females | 203,150 | 54.7% |
| | | Males | 168,507 | 45.3% |
| Portugal | Age | 15 - 24 years | 3,291 | 11.8% |
| | | 25 - 44 years | 9,075 | 32.6% |
| | | 45 - 64 years | 9,387 | 33.7% |
| | | 65 years and over | 6,072 | 21.8% |
| | Gender | Females | 15,308 | 55.0% |
| | | Males | 12,517 | 45.0% |

| Country | Criteria | Categories | Number of nights | % |
|---------|----------|-------------------|------------------|-------|
| Spain | Age | 15 - 24 years | 71,052 | 20.4% |
| | | 25 - 44 years | 104,920 | 30.2% |
| | | 45 - 64 years | 97,562 | 28.0% |
| | | 65 years and over | 74,339 | 21.4% |
| | Gender | Females | 188,365 | 54.1% |
| | | Males | 159,509 | 45.9% |
| UK | Age | 15 - 24 years | 15,756 | 8.7% |
| | | 25 - 44 years | 65,002 | 36.0% |
| | | 45 - 64 years | 55,892 | 31.0% |
| | | 65 years and over | 43,834 | 24.3% |
| | Gender | Females | 103,416 | 57.3% |
| | | Males | 77,068 | 42.7% |

LECG

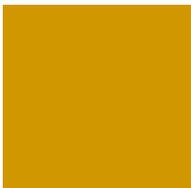
Final sample representativeness



LECG



Annexes

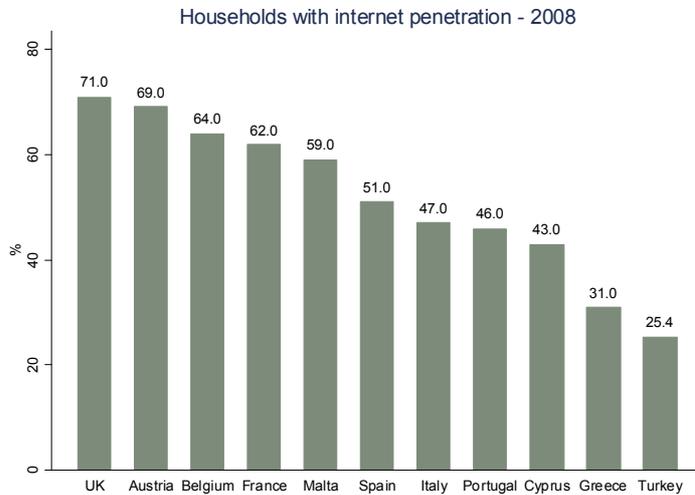


2 – Internet penetration



LECG

Internet penetration by country



- The graph shows the Internet penetration by country provided by Eurostat and the Turkish Statistical Institute.
- These information is based on the number of households with Internet connection.
- The information for all countries refers to 2008.

LECG

Annexes

3 – Questionnaire

LECG

Questionnaire

We are undertaking a survey on UK population preferences when staying at hotels both in UK and abroad. We would like to ask you about the features that are important to you when choosing a hotel. Please answer the questions so that they accurately reflect what you would choose in a real situation. Thank you for your help.

Screening: (Socio-demographic & Hotel user)

- Are you a resident of UK? (i) YES-> CONTINUE
(ii) NO-> TERMINATE
- Have you stayed overnight at a "Hotel" in UK during the last 12 months?
Yes 1
No 2 → TERMINATE
- Do you or any member of your family work for any of the following types of companies?
A Market Research Company 1 → TERMINATE
An Advertising Company 2 → TERMINATE
A Company active in the hotel industry or tourist related company 3 → TERMINATE
None of the above 4 → CONTINUE
- What is your gender?
Male 1
Female 2
- Which of the following age groups are you in?
Under 18 years old 1 → TERMINATE
18 to 24 years old 2
25 to 34 years old 3
35 to 44 years old 4
45 to 54 years old 5
55 to 64 years old 6
Over 64 years old 7

PART A: Recent experience at Hotels

- (a) How many times have you stayed at a "Hotel" in UK during the last 12 months?
(b) How many times have you stayed at a "Hotel" in other European countries during the last 12 months?

| | 6-a | 6-b |
|-------------------|-----|-----|
| None | | 1 |
| Between 1 and 5 | 2 | 2 |
| Between 6 and 10 | 3 | 3 |
| Between 11 and 15 | 4 | 4 |
| More than 15 | 5 | 5 |

- (a) Which are the categories of the hotels you have stayed in UK during the last 12 months? (Multiple response)
(b) And which is the most frequent category?

| | 7-a | 7-b |
|----------|-----|-----|
| 1- Star | 1 | 1 |
| 2- Stars | 2 | 2 |
| 3- Stars | 3 | 3 |
| 4- Stars | 4 | 4 |
| 5- Stars | 5 | 5 |

Response to Q-7-b determines the EXERCISE that should be shown in the "Choice exercise" included below:

- EXERCISE 1: Hotels 1* or 2*.** This exercise will be shown only to those individuals who responded 1 or 2 in Q-7-b. Each individual will repeat the choice exercise 10 times.
- EXERCISE 2: Hotels 3*.** This exercise will be shown only to those individuals who responded 3 in Q-7-b. Each individual will repeat the choice exercise 10 times.
- EXERCISE 3: Hotels 4*.** This exercise will be shown only to those individuals who responded 4 in Q-7-b. Each individual will repeat the choice exercise 10 times.
- EXERCISE 4: Hotels 5*.** This exercise will be shown only to those individuals who responded 5 in Q-7-b. Each individual will repeat the choice exercise 10 times.

Questionnaire

- In relation to the overnight stays in hotels in UK during the last 12 months, which proportion of them was for business purposes?

| | 8 |
|---------------------|---|
| Less than 25% | 1 |
| Between 25% and 50% | 2 |
| Between 51% and 75% | 3 |
| More than 75% | 4 |

We would like to ask you a few questions regarding your recent experience when staying at hotels in UK. In particular, we would like you to respond to the following questions in relation to the last time you stayed at a hotel in UK.

- What was the purpose of the overnight stay?
Business 1
Leisure 2

- Which was the hotel category?

| | 10 |
|----------|----|
| 1- Star | 1 |
| 2- Stars | 2 |
| 3- Stars | 3 |
| 4- Stars | 4 |
| 5- Stars | 5 |

- Where was the hotel located? (Multiple response)

| | 11 |
|-------------|----|
| City | 1 |
| Countryside | 2 |
| Coast/Beach | 3 |
| Mountain | 4 |

- Number of nights stayed:

| | 12 |
|-------------------|----|
| Only 1 night | 1 |
| Between 2 and 5 | 2 |
| Between 5 and 10 | 3 |
| Between 11 and 15 | 4 |
| More than 15 | 5 |

- Month of the overnight stay:

| | 13 |
|-----------|----|
| January | 1 |
| February | 2 |
| March | 3 |
| April | 4 |
| May | 5 |
| June | 6 |
| July | 7 |
| August | 8 |
| September | 9 |
| October | 10 |
| November | 11 |
| December | 12 |

- Number of people staying at the hotel room (including yourself):

| | 14 |
|-------------|----|
| 1 | 1 |
| 2 | 2 |
| 3 | 3 |
| More than 3 | 4 |

- Did you pay for the hotel stay?

- Yes 1
No, it was paid by another accompanying person (or another person in the group) 2
No, it was paid by my company 3

Questionnaire

16. What was the price per room and night?

| | 16 |
|----------------|----|
| 0 – 25€ | 1 |
| 26 € - 50 € | 2 |
| 51 € - 75 € | 3 |
| 76 € - 100 € | 4 |
| 101 € - 125 € | 5 |
| 126 € - 150 € | 6 |
| 151 € - 175 € | 7 |
| 176 € - 200 € | 8 |
| 200 € - 225 € | 9 |
| 226 € - 250 € | 10 |
| 251 € - 275€ | 11 |
| 276 € - 300€ | 12 |
| More than 300€ | 13 |
| Don't know | 14 |

17. Did you have TV in the room?

- Yes 1
 No 2 → Go to question 20

18. How much time did you watch the TV the last time you stayed in a hotel in UK (TV channels)?

- I have not turn it on 1 → Go to question 20
 Less than 30 minutes 2
 Between 30 minutes and 1 hour 3
 Between 1 hour and 2 hours 4
 More than 2 hours 5

19. Which of the following content was available through the TV?

| | 19 |
|---|----|
| Basic national, regional and international channels (BBC1, BBC2, ITV1, Channel 4, FIVE, etc.) | 1 |
| Premium channels (Sky1, Sky movies, Sky sports, TCM, National Geographic, Disney Cinemagic, etc.) | 2 |
| Pay per view * | 3 |
| Other services (such as information re. restaurant timetable or menu, billing information, etc) | 4 |

20. Are you subscribed to a Pay TV platform at your household?
 Yes 1
 No 2

21. How much time do you usually watch the TV per day?

| | 21 |
|-----------------------|----|
| Never | 1 |
| Less than 1 hour | 2 |
| Between 1 and 3 hours | 3 |
| Between 3 and 5 hours | 4 |
| Between 5 and 7 hours | 5 |
| More than 7 hours | 6 |

Questionnaire

PART B: CHOICE EXERCISE

Now we are going to show you a number of cards, one at a time that describes different hotel rooms in UK and abroad (other European countries). For each of the cards, we are going to ask you to consider the hotel rooms shown and to choose the most preferred room in terms of your preferences.

For the purpose of the exercise, please, imagine that:

- You are going to stay overnight at a hotel.
- You need to book a room and you are looking at a travel agency or looking in a web page. In the hotel you are currently reviewing there are only three rooms available that we will show you in the card.
- The rooms shown are the only ones available at this hotel so, unless you want to move to another hotel, you can only choose among the three rooms described on the card.
- You are going to pay for the hotel room.
- When making your choice, please consider what choice would you make if you were spending your own money; do not choose an option if you would not choose it in reality.

We are going to ask several times to choose one out of three hotel rooms; each time, please choose your most preferred room. The hotel rooms you will see in the cards are characterised by offering you a series of services through the TV set:

- Basic channels:** Whether basic TV channels are broadcasted through the TV set. Basic channels include national and regional channels and also some of the main international channels. When staying in a UK hotel, basic channels would be BBC1, BBC2, ITV1, Channel 4, FIVE, etc. When staying abroad think about similar channels but in the national language of the country of destination (e.g. Spanish channels and some general international channels like BBC when staying in Spain or German channels and some general international channels like BBC when staying in Germany).
- Premium channels:** Whether premium TV channels are broadcasted through the TV set. Premium channels include a bundle of general and thematic channels usually provided by a satellite, cable or ADSL provider. Examples of premium channels would be Sky1, Sky movies, Sky sports, TCM, National Geographic, Disney Cinemagic, etc. When staying abroad think about similar channels. The premium channels when available are provided for free, that is, no extra cost would be charged.
- Pay per view:** Whether pay-per-view contents are available. Within the pay-per-view library you could select among films (including adult films), sports or music content. This service is often called "Pay TV". Notice that this service has an extra cost per "view" or per 24 hours (about 9 € per football match or film). This cost is not included in the price of the room.

- Other services:** Whether you have access to other services through the TV set. For example, you would have access to information on the hotel services (restaurant timetable or menu), billing information, etc.
- Room price:** The price that you pay for the overnight in the double room. The prices shown in the cards correspond to the hotel category that you have identified as the most frequently chosen when staying overnight at hotels. The price of the room is not an indicator of the quality of the room.

Notice that if none of the above mentioned services are available this means that you have NO TV set in the room. Except for the features described on each card the three rooms are identical. In particular, the type of decoration and the additional room characteristics are identical in all rooms (e.g. mini-bar, safety-deposit box, etc.). Remember that the three rooms belong to the same hotel so any additional hotel service is common to the three of them.

Also, you will always have the option of "I would not choose any of these rooms". Remember that the three rooms are the only ones available to you in the hotel so choosing the option "I would not choose any of these rooms", implies that you have to look for another hotel.

EXERCISE 1: 1* Hotels

EXERCISE 1: Hotels 1* or 2*. This exercise will be shown only to those individuals who responded 1 or 2 in Q-7-b.

1-A: 1* or 2* Hotels in UK

In this exercise, we want you to assume that you are going to stay overnight in a standard 1* or 2* hotel room in UK. You always have the alternative "I would not choose any of these rooms". There are no right or wrong answers – it is your personal preference that counts.

Each individual will repeat the choice exercise 5 times.

| EXERCISE 1: 1* or 2* Hotel in UK | | | | | |
|----------------------------------|---------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Exercise | SET ID: | Alternative 1 | Alternative 2 | Alternative 3 | Alternative 4 |
| 1 | | | | | |
| 2 | | | | | |
| 3 | | | | | |
| 4 | | | | | |
| 5 | | | | | |

Questionnaire

PART C: Demographic and socio-economic characteristics

1. Which of these best describes your personal status?

- Single – live with parents1
 Single – live in own household 2
 Married / Common Law 3
 Other 4

2. How many people are there in your household (including yourself)?

Household size: _____

3. What was the last level of education you've completed?

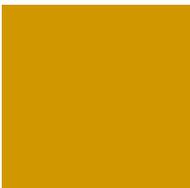
- Primary studies 1
 Secondary/ high school/ NVQ 1-3..... 2
 University degree/ equiv prof qual/ NVQ4.....3
 Higher university degree/ Doctorate/ MBA/ NVQ 5... 4
 No formal education..... 5
 None of these..... 6
 Refused..... 7

4. What is your current primary work status?

- Full-time 1
 Part-time2
 Unemployed 4
 Retired 5
 Student 6
 Other 7

5. Please estimate the annual income of your personal income before tax has been deducted?

- No Income 1
 Less than 13,500 £.....2
 13,501 £ - 17,900£.....3
 17,901 £ - 25,600 £ 4
 25,601 £ - 38,600 £ 5
 38,601 £ - 51,100 £..... 6
 51,101 £ - 76,200 £ 7
 More than 76,200 £8
 Refused 9
 Don't know..... 10



Annexes

4 – TV channels

TV channels

| Country | Basic | Premium channels |
|----------|---|--|
| Austria | ORF1, ORF2, RTL Österreich, Ast. 1 Österreich, Prosieben Österreich, Austria 9 TV, Puls 4, etc. | Sky Cinema, Sky Fußball Bundesliga, AXN, 13 Rue, Discovery channel, Disney Cinemagic, etc. |
| Belgium | Eén (VRT) , VTM, Ketnet/Canves, VT4, 2BE, RTL-TVI, TF1, La Une, La Deux, etc. | BE1, Prime Action, Disney Cinemagic, Discovery channel, 13th Street Nederlands/13ème Rue, etc. |
| Cyprus | Sigma, ANT1, RIK1, RIK2, Mega, CNC Plus, etc. | LTV (Lumiere TV), NovaSports, Novacinema, Discovery channel, TCM, etc. |
| France | TF1, France 2, France 3, M6, BBC, MTV, etc. | Canal +, TCM, 13 Rue, Discovery channel, etc. |
| Greece | Mega, ANT1, Alpha TV, Alter, Star Channel, ET1, ET3, etc. | LTV , Novacinema, NovaSports, Discovery channel, TCM, etc. |
| Italy | RAI Uno, RAI Due, RAI Tre, Canale 5, Italia 1, Rete 4, etc. | SkyUno, Fox, Sky sports, Joy, Mia, Premium cinema, Discovery channel, etc. |
| Malta | TVM, Onet TV, Net TV, Al Uno, RAI Due, RAI Tre, Canale 5, Italia 1, etc. | Melita movies, Melita sport, Discovery channel, etc. |
| Portugal | TVI, RTP1, RTP2, SIC, etc. | Zon box, TVC1, TVC2, Sport TV, Disney Cinemagic, Discovery channel, TCM, etc. |
| Turkey | Kanal D, Show TV, ATV, Fox Türk, Star TV, TRT1, etc. | Gold max, Türk max, LigTV, Discovery channel, etc. |
| UK | BBC1, BBC2, ITV1, Channel 4, FIVE, etc. | Sky1, Sky sports, TCM, Sky movies, National Geographic, Disney Cinemagic, etc |
| Spain | TVE1, La 2, Antena 3, Telecinco, Cuatro, La Sexta, etc. | Canal +, TCM, Calle 13, Discovery channel, etc. |

LECG

Annexes

5 – Room prices

LECG

Room prices

The average prices by hotel category and country was computed using information on booking prices and effective prices. In particular we use:

BOOKING PRICES

- ❑ We look for the booking price of a double room available in the main city of each country for a particular date that we select on the basis of avoiding any vocational period. In particular, we look for prices of rooms available between March 8th and March 10th of 2010.
- ❑ The cities considered were: Vienna, Brussels, Nicosia, Paphos, Paris, Athens, Rome, London, Valletta, Lisbon, Madrid and Istanbul.
- ❑ We look for these booking prices in two different web comparison prices:
 - Hotel Price Bot, is a hotel price comparison website which simultaneously searches all the main hotel reservation sites finding you the best hotel rates in one quick search. They search all the leading industry players such as Hotels.com, Booking.com, Expedia, Venere, Travelocity and many more. (<http://www.hotelpricebot.com/>)
 - Next Tag, is a leading comparison shopping site for products, hotels, financial services, travel, automobiles, education and more. (www.nexttag.com)

EFFECTIVE PRICES

- ❑ We have used information provided by the report The Hotels.com Hotel Price Index (HPI), a regular survey of hotel prices in major city destinations across the world. The HPI is based on bookings made on Hotels.com, and prices shown are those actually paid by customers rather than advertised rates. In particular, we use information for the last quarter of 2008 and first half of 2009. (<http://www.hotels.com/press/hotel-price-index.html>)

LECG

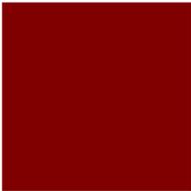
Room prices

Using the information collected through the abovementioned sources we compute the average price per hotel category in each country, that are presented in the table below.

| | Currency | 1-star | 2-star | 3-star | 4-star | 5-star |
|----------|----------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Austria | € | 78 | 60 | 77 | 92 | 166 |
| Belgium | € | | 99 | 107 | 136 | 186 |
| Cyprus | € | | 41 | 75 | 91 | 132 |
| France | € | 59 | 80 | 106 | 176 | 367 |
| Greece | € | 33 | 46 | 60 | 84 | 125 |
| Italy | € | 81 | 73 | 97 | 120 | 218 |
| Malta | € | | 37 | 43 | 85 | 108 |
| Portugal | € | | 47 | 55 | 83 | 117 |
| Spain | € | 50 | 64 | 80 | 95 | 163 |
| Turkey | £ | | 99 | 109 | 188 | 276 |
| UK | YTL | | 61 | 78 | 119 | 210 |

- P4 has been calculated by rounding the average prices in the table to the closest multiple of 5. For example, P4 in the 5 star choice exercise for Austria is equal to 165 and in France is equal to 190.
- In those choice exercises in where two hotel categories are grouped we, first compute the average price for these two categories (e.g. 1-2 star category in Austria 69€) and then we have calculated P4 as in the case of individual categories (e.g. 70€ in Austria).
- Hotel prices in UK and Turkey are expressed in pounds and Turkish liras respectively.

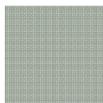
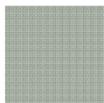
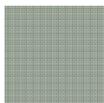
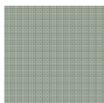
LECG



Annexes

6 – Choice modelling

LECG



Choice modelling approach

Methodology (1 / 2)

- Choice modelling (also known as discrete-choice models or conjoint analysis) is a survey-research methodology that has become very popular in the economic and marketing literature.
- Choice modelling methodologies have been extensively used to study consumer choice behavior in many different areas, including transportation, energy, housing, and marketing (e.g., McFadden, 1974b; Ben Akiva and Lerman, 1985; Louviere et al, 2000; Train, 2002; Goett et al, 2000).
- Economists have used this methodology to derive a measure of individuals' willingness to pay for various attributes of a good (or scenario). In the case of our study, choice modelling will allow us to estimate *consumers' willingness to pay for specially featured entertainment*.
- This approach has also been recently used in Australia to estimate the appropriate level and structure of equitable remuneration payable under the *Copyright Act's* statutory licensing scheme for the use of sound recordings by dance venues (nightclubs, dances and dance parties).

LECG

Choice modelling approach

Methodology (2/2)

- Choice modelling is an econometric methodology based on the random utility framework (McFadden, 1974a).
- Random utility models consider that demand is the result of several decisions made by each individual in the population under consideration. These decisions usually consist of a choice made from a finite set of alternatives. For example, each type of late night venue could constitute a different alternative.
- The use of choice modelling techniques requires the existence of information on decisions made by individuals and on factors that may influence these decisions. This data may come from two different sources:
 - Survey data collected by presenting hypothetical scenarios to the respondents and asking for their preferences (stated preference).
 - Data based on actual market behaviour (revealed preference).
- Our approach is based on survey data since it has some advantages compared to revealed preference data. For example, it can avoid a number of problems that are inherent in market-based data (Baker and Rubinfeld, 1999).
- Survey data simulate the choice process and are designed using an optimal experimental methodology (Louviere et al, 2000, and Kuhfeld et al, 1994).

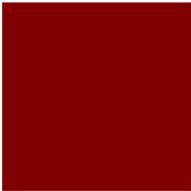
LECG

Choice modelling approach

Mixed logit models

- Our analysis uses mixed logit models to estimate respondents' preferences for each level of each attribute. These models provide a flexible specification to represent the distribution of preferences in the population and the choices of each customer (Goett, 2000).
- The method has been applied previously to estimate preferences in transportation (Brownstone and Train, 1999; and Hensher, 2001), recreation (Train, 1998), energy (Goett, 1998 and 2000; and Revelt and Train, 1998 and 1999) and vehicles (Train and Sonnier, 2003).
- Unlike the more standard conditional logit, that provides an estimate of the average valuation in the population, mixed logit methodology allows preferences to vary over decision-makers and, thus, to take into account the heterogeneity among respondents' tastes (Train, 2003).
- Once mixed logit models have been estimated, the distribution of customers' willingness to pay (WTP) is calculated for each TV content. The willingness to pay is measured with respect to the price of the room.
- The standard approach for estimating willingness to pay using mixed logit models is the following:
 - The willingness to pay for each TV content broadcasted through the TV in the hotel room (with respect to the room price) is calculated by comparing the estimated value of that particular TV content the estimated value of the price of the room.

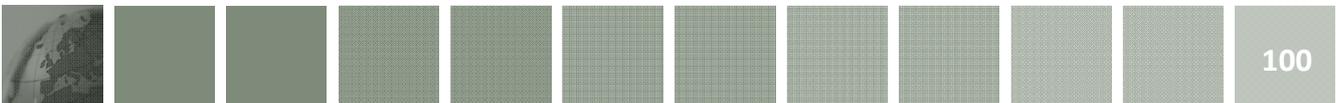
LECG



Annexes

7 – Example of calculation of the willingness to pay per available room and night

LECG



WTP for the TV contents - Example

EXAMPLE: AUSTRIA 1*

| | WTP - TV set | Percentage overnights |
|------------------------------|--------------|-----------------------|
| Local: | | |
| Austria | 8.4 | 27% |
| Abroad: | | |
| Belgium | 2 | 2% |
| Cyprus | 3.5 | 0% |
| France | 2.6 | 2% |
| Greece | 1.7 | 0% |
| Italy | 1.5 | 3% |
| Malta | 3.2 | 0% |
| Portugal | 2.8 | 0% |
| Turkey | 2.5 | 1% |
| Spain | 1.1 | 0% |
| UK | 0.9 | 4% |
| Rest of world | 0 | 61% |
| WTP per room and night | | 2.47 |
| Occupancy rate | | 44% |
| WTP available room and night | | 1.08 |

- We compute the WTP for presence of the TV set of Non-residents using the estimated WTP when residents overnight in hotels abroad.
- For those countries not included in the survey and grouped under "Rest of the world" we assume that the WTP is zero.
- The example presented in the table correspond to the willingness to pay for all the TV contents and services. But it is possible to decompose the estimated WTP for the presence of a TV in the hotel into the different components:
 - WTP for basic channels
 - WTP for premium channels
 - WTP for Pay Per View
 - WTP for other services

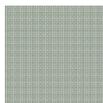
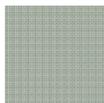
LECG



Annexes

8 – Quote provided by the surveyor in 2001

LECG



Quote provided by the surveyor (1/3)

Presupuesto de instalación tipo de teledistribución para hotel de 135 habitaciones

| 1. CONJUNTO CAPTADOR DE SEÑALES | | | TV abierto | Lengua extranjera | |
|---------------------------------------|--|----------------|-------------|-------------------|-------------|
| CTDAD | DESCRIPCIÓN | P. NETO/UNIDAD | PRECIO NETO | | |
| 1 | Antena Yagi de UHF Banda Ancha | 6.875 | 6.875 | 6.875 | |
| 1 | Antena UHF TDT | 3.613 | 3.613 | 3.613 | |
| 1 | Antena Omnidireccional de F.M. | 2.775 | 2.775 | 2.775 | |
| 1 | Mástil de 45 mm., 4 metros | 3.525 | 3.525 | 3.525 | |
| 1 | Torreta de 1 metro | 20.250 | 20.250 | 20.250 | |
| 1 | Base rígida de torreta | 2.588 | 2.588 | 2.588 | |
| 1 | Antena Parabólica Offset 100 cms. | 11.500 | 11.500 | 11.500 | |
| 1 | Convertor 2 salidas V - H. | 11.759 | 11.759 | 11.759 | |
| 40 | metros de cable coaxial, cubierta negra intemperie | 120 | 4.800 | 4.800 | |
| 1 | material auxiliar | 1.000 | 1.000 | 1.000 | |
| MATERIAL TOTALMENTE INSTALADO | | | | | |
| SUBTOTAL Conjunto Captador de Señales | | | 68.685 PTA | 57.185 PTA | 11.500 PTA |
| 2. EQUIPOS DE CABECERA | | | | | |
| CTDAD | DESCRIPCIÓN | P. NETO/UNIDAD | PRECIO NETO | | |
| 1 | Fuente alimentación UHF | 27.125 | 27.125 | 27.125 | |
| 1 | Soporte 10 módulos + alimentación | 6.813 | 6.813 | 6.813 | |
| 1 | Cofre para soporte 10 módulos + alimentación | 16.625 | 16.625 | 16.625 | |
| 6 | Amplificadores monocanales de UHF | 12.000 | 72.000 | 72.000 | |
| 1 | Amplificador TDT | 12.625 | 12.625 | 12.625 | |
| 1 | Amplificador de FM | 8.994 | 8.994 | 8.994 | |
| 1 | Prolongador conector | 564 | 564 | 564 | |
| 30 | Puentes de interconexión | 369 | 11.070 | 11.070 | |
| 8 | Carga adaptadora (75 ohmios) | 469 | 3.752 | 3.752 | |
| 2 | Mezclador banda | 2.375 | 4.750 | 4.750 | |
| 1 | Fuente alimentación SAT | 33.300 | 33.300 | 33.300 | |
| 6 | Receptores - Moduladores SAT | 43.738 | 262.428 | 262.428 | |
| 1 | Amplificador de RF Banda Ancha. | 14.750 | 14.750 | 14.750 | |
| 1 | material auxiliar | 1.000 | 1.000 | 1.000 | |
| SUBTOTAL Equipos de cabecera | | | 475.796 PTA | 180.068 PTA | 295.728 PTA |

LECG

Quote provided by the surveyor (2/3)

3. RED DE DISTRIBUCION

| CTDAD | DESCRIPCIÓN | P. NETO/UNIDAD | PRECIO NETO | |
|--|---|----------------|-------------|-------------|
| 1 | Repartidor blindado 3 salidas. | 1.244 | 1.244 | 1.244 |
| 3 | Repartidor blindado 2 salidas. | 869 | 2.607 | 2.607 |
| 3 | Derivadores blindados 2 salidas. | 1.494 | 4.482 | 4.482 |
| 33 | Derivadores blindados 4 salidas. | 1.688 | 55.704 | 55.704 |
| 138 | Conectores F para cable coaxial de At. 16 dB a 862 Mhz. | 19 | 2.622 | 2.622 |
| 83 | Conectores F para cable coaxial de At. 12 dB a 862 Mhz. | 176 | 14.608 | 14.608 |
| 3 | Carga adaptadora (75 ohmios) | 469 | 1.407 | 1.407 |
| 400 | Mts. de cable coaxial de At. 12 dB a 862 Mhz. | 144 | 57.600 | 57.600 |
| MATERIAL TOTALMENTE INSTALADO | | | 140.274 PTA | 140.274 PTA |
| SUBTOTAL Redes de reparto y distribución | | | | |

LECG

Quote provided by the surveyor (3/3)

4. REDES DE USUARIO

| CTDAD | DESCRIPCIÓN | P. NETO/UNIDAD | PRECIO NETO | |
|-------------------------------|---|----------------|-------------|-------------|
| 1.400 | Mts. de cable coaxial de At. 16 dB a 862 Mhz. | 109 | 152.600 | 152.600 |
| 135 | Tomas FM - TV - FI | 1.375 | 185.625 | 185.625 |
| MATERIAL TOTALMENTE INSTALADO | | | | |
| SUBTOTAL Red de usuario | | | 338.225 PTA | 338.225 PTA |

5. CANALIZACION

| CTDAD | DESCRIPCIÓN | P. NETO/UNIDAD | PRECIO NETO | |
|-------------------------------|--|----------------|-------------|-------------|
| 1.800 | Tubo de PVC de 16 mm. | 97 | 174.600 | 174.600 |
| 135 | Caja de registro de toma. | 525 | 70.875 | 70.875 |
| 40 | Caja de registro de 170 x 170 x 80 cm. | 725 | 29.000 | 29.000 |
| 1 | material auxiliar | 3.000 | 3.000 | 3.000 |
| MATERIAL TOTALMENTE INSTALADO | | | | |
| SUBTOTAL Canalización | | | 277.475 PTA | 277.475 PTA |

| | | | |
|-------------------|---------------|-------------|-------------|
| TOTAL SIN IVA | 1.160.181 PTA | 852.953 PTA | 307.228 PTA |
| 16% I.V.A. | 185.629 | | |
| TOTAL PRESUPUESTO | 1.345.810 | | |

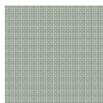
LECG



Annexes

9 – Required return on investment (WACC)

LECG



Weighted average cost of capital for hotels in Europe, LECG

Required return on investment (WACC)

| | SPAIN | UNITED KINGDOM | FRANCE | GERMANY | ITALY | TURKEY | GLOBAL |
|--|-----------|------------------|---------|-----------|---------------|----------|---------|
| | Sol Meliá | Intercontinental | Accor | Ifa Hotel | Grandi Viaggi | Marmaris | Hyatt |
| | 2008 | 2009 | 2009 | 2008 | 2009 | 2009 | 2009 |
| Financial Statement Data (millions) ¹ | | | | | | | |
| Long Term Debt | 1083.93 | 695.96 | 2475.00 | 122.39 | 41.00 | 0.00 | 840.00 |
| ST Debt & Current Portion Due LT Debt | 300.32 | 72.61 | 373.00 | 15.86 | 4.57 | 1.44 | 12.00 |
| Total Debt | 1384.25 | 768.57 | 2848.00 | 138.25 | 45.57 | 1.44 | 852.00 |
| Market Capitalization | 1007.03 | 2964.21 | 8551.63 | 25.27 | 43.65 | 73.91 | 6902.84 |
| Earnings Bef Interest & Taxes | 156.55 | -3.80 | -9.00 | 4.19 | 5.76 | 1.49 | 17.00 |
| Interest Expense on Debt | 95.65 | 30.94 | 132.00 | 8.31 | 1.73 | 0.67 | 59.00 |
| Debt Valuation ² | | | | | | | |
| Interest coverage ratio | 1.64 | -0.12 | -0.07 | 0.50 | 3.32 | 2.23 | 0.29 |
| Rating ^a | B- | D | D | D | BB | B | D |
| Default Spread | 5.50% | 15.00% | 15.00% | 15.00% | 4.00% | 5.25% | 15.00% |
| Long term government bond rate ^b | 4.94% | 4.94% | 4.94% | 4.94% | 4.94% | 4.94% | 4.94% |
| Cost of debt | 10.44% | 19.94% | 19.94% | 19.94% | 8.94% | 10.19% | 19.94% |
| Equity Valuation ³ | | | | | | | |
| Beta CAPM | 1.53 | 1.53 | 1.24 | 0.51 | 0.61 | 0.83 | 1.53 |
| Equity Risk Premium | 4.00% | 4.00% | 4.00% | 4.00% | 4.00% | 4.00% | 4.00% |
| Cost of Equity | 11.06% | 11.06% | 9.91% | 6.97% | 7.39% | 8.27% | 11.06% |
| Cost of Capital | | | | | | | |
| Equity share | 42% | 79% | 75% | 15% | 49% | 98% | 89% |
| Debt share | 58% | 21% | 25% | 85% | 51% | 2% | 11% |
| Corporate Tax rate | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% |
| After tax cost of debt | 6.8% | 13.0% | 13.0% | 13.0% | 5.8% | 6.6% | 13.0% |
| Nominal WACC | 8.59% | 11.45% | 10.67% | 12.05% | 6.59% | 8.24% | 11.27% |
| Sector average WACC | 9.60% | | | | | | |
| Inflation Expectations ⁴ | 1.63% | | | | | | 2.00% |
| Real WACC | 6.96% | 9.82% | 9.04% | 10.42% | 4.96% | 6.61% | 9.27% |

Notes and Sources:

(1) Data from Thomson Financial, Annual Financial Statements by enterprise

(2) Debt valuation is estimated by means of the Interest Coverage Ratio. This is a standard methodology in Corporate Finance used to value debt when it is not publicly traded (Damodaran, 1996). The yield to maturity is estimated by adding a default spread, according to the "synthetic" rating of the debt, to the long term risk free rate.

(a) Ratings and their corresponding spread are available at http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ratings.htm

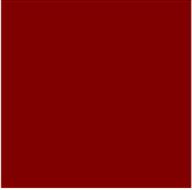
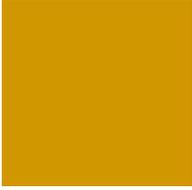
(b) Long term rates correspond to the forward 10 year yield of a AAA-rated and other euro area central government bond. We used the forward rate since the WACC is intended to discount future long term cash flows.

(3) Beta is obtained from the Annual financial statements available at Thomson Financial.

Market risk premium is obtained from Fernández (2009). The author surveys different practical and academical papers that estimate the risk premium, finding that a value of 4% is appropriate for the european market. Damodaran suggest a risk premium of 4,12% for teh USA to date.

(4) Expected inflation for European hotels (1.63%) comes from the ECB Survey of Professional Forecasters (SPF).

In the case of Hyatt Hotels, used as a global reference, inflation expectations were selected form the Monetary Policy Report to the Congress of the Federal Reserve of the United States.



Thank you

Alejandro Requejo

Patricia Lorenzo

LECG

Anexo H

Cuestionario del estudio de bares y restaurantes

Estudio Hoteles/Bares/Restaurante

Cuestionario

Abril de 2016

1 Filtros

- a. ¿Eres?
 - i. Hombre
 - ii. Mujer
- b. ¿Cuántos años tienes?
 - i. _____ (FIN si menor de 16 años)
- c. ¿Eres residente en España?
 - i. Sí
 - ii. No → FIN
- d. ¿Tú o algún miembro de tu familia trabaja para alguno de los siguientes tipos de empresas?
 - i. Una empresa de investigación de mercados → FIN
 - ii. Una empresa de publicidad → FIN
 - iii. Una empresa activa en la industria hotelera o en hostelería → FIN
 - iv. Ninguna de las anteriores
- e. ¿Has acudido a algún bar en España en los últimos 12 meses?
 - i. Sí
 - ii. No
- f. ¿Has acudido a algún restaurante en España en los últimos 12 meses?
 - i. Sí
 - ii. No
- g. ¿Te has alojado alguna noche en un hotel en España durante los últimos 12 meses?
 - i. Sí

- ii. No

Sí responde No a las preguntas c, d y e → FIN. Clasificar a cada entrevistado en “Bloque Bares”, “Bloque Restaurantes” y “Bloque Hoteles”, siempre y cuando hayan indicado “Sí” en las preguntas c, d y e respectivamente.

2 Bloque Hoteles

Mostrar solo a aquellos entrevistados que se hayan clasificado para este bloque.

- h. ¿Cuántas veces te has alojado en un hotel en España en los últimos doce meses?
 - i. Entre 1 y 5
 - ii. Entre 6 y 10
 - iii. Entre 11 y 15
 - iv. Más de 15

- i. ¿Cuáles son las categorías de los hoteles en los que te has alojado en los últimos doce meses en España? (Respuesta múltiple)
 - i. 1 estrella
 - ii. 2 estrellas
 - iii. 3 estrellas
 - iv. 4 estrellas
 - v. 5 estrellas

- j. Y ¿cuál es la categoría más frecuente? (Mostrar solo las seleccionadas en la pregunta anterior)
 - i. 1 estrella
 - ii. 2 estrellas
 - iii. 3 estrellas
 - iv. 4 estrellas
 - v. 5 estrellas

La respuesta a las pregunta j determina que ejercicio se le va a mostrar en la sección 2.1 (Choice exercise)

- **Hoteles 1* o 2***. Se mostrará a individuos que indican 1 o 2 en la pregunta anterior. Cada individuo verá 5 tarjetas.
- **Hoteles 3***. Se mostrará a individuos que indican 3 en la pregunta anterior. Cada individuo verá 5 tarjetas.

- **Hoteles 4***. Se mostrará a individuos que indican 4 en la pregunta anterior. Cada individuo verá 5 tarjetas.
- **Hoteles 5***. Se mostrará a individuos que indican 5 en la pregunta anterior. Cada individuo verá 5 tarjetas.

A continuación se mostrarán algunas preguntas sobre tu experiencia para la última vez que te alojaste en un hotel en España

- k. ¿Cuál fue el motivo de tu estancia?
 - i. Profesional
 - ii. Personal
- l. ¿Cuál era la categoría del hotel?
 - i. 1 estrella
 - ii. 2 estrellas
 - iii. 3 estrellas
 - iv. 4 estrellas
 - v. 5 estrellas
- m. ¿Dónde estaba situado el hotel?
 - i. Ciudad
 - ii. En el campo
 - iii. En la costa/playa
 - iv. En la montaña
- n. ¿Cuántas noches te quedaste en el hotel?
 - i. Sólo 1 noche
 - ii. Entre 2 y 5 noches
 - iii. Entre 5 y 10 noches
 - iv. Entre 11 y 15 noches
 - v. Más de 15 noches
- o. ¿Recuerdas el mes de la estancia?
 - i. Enero
 - ii. Febrero
 - iii. Marzo
 - iv. Abril
 - v. Mayo

- vi. Junio
 - vii. Julio
 - viii. Agosto
 - ix. Septiembre
 - x. Octubre
 - xi. Noviembre
 - xii. Diciembre
 - xiii. No recuerdo
- p. Número de personas que se alojaron en la habitación del hotel (incluido tú)
- i. 1
 - ii. 2
 - iii. 3
 - iv. Más de 3
- q. ¿Pagaste tú la estancia en el hotel?
- i. Sí
 - ii. Cada uno pagó su parte ([mostrar si en la pregunta p indicó más de una persona](#))
 - iii. No, la pagó la persona que me acompañaba (u otra persona del grupo) ([mostrar si en la pregunta p indicó más de una persona](#))
 - iv. No, la pagó mi empresa
- r. ¿Cuál era el precio por habitación y noche?
- i. Menos de 25€
 - ii. Entre 26€ y 50€
 - iii. Entre 51€ y 75€
 - iv. Entre 76€ y 100€
 - v. Entre 101€ y 125€
 - vi. Entre 126€ y 150€
 - vii. Entre 157€ y 175€
 - viii. Entre 176€ y 200€
 - ix. Entre 201€ y 250€
 - x. Entre 251€ y 300€
 - xi. Más de 300€
 - xii. No recuerdo

- s. ¿Tenía televisión la habitación?
- Sí
 - No
- t. (Sí responde Sí en la pregunta anterior) Aproximadamente ¿cuánto tiempo tuvo encendida la televisión?
- No la encendí
 - Menos de 30 minutos
 - Entre 30 minutos y 1 hora
 - Entre 1 y 2 horas
 - Más de 2 horas
- u. (Sí tenía TV y la encendió) ¿Cuáles de los siguientes tipos de contenidos estaban disponibles a través de la televisión de la habitación? (Respuesta múltiple)

| | Sí | No | No recuerdo |
|---|----|----|-------------|
| Canales básicos (La 1, La 2, Antena 3, Cuatro, Telecinco, La Sexta, etc.) | | | |
| Canales premium (FOX, AXN, TNT, Canal Hollywood, Canal + Liga) | | | |
| Servicio de Pago por visión (Televisión a la carta) | | | |
| Otros servicios, tales como información de facturación, sobre horarios y menú de la cafetería o restaurante, etc. | | | |

- v. (Sí tenía TV y la encendió) ¿Cuáles de los siguientes contenidos viste la última vez que estuviste en un hotel? (Respuesta múltiple)
- Películas
 - Series
 - Documentales
 - Informativos
 - Programas de entretenimiento
 - Deportes
 - Otros: _____
- w. La última vez que estuviste en un hotel en España ¿viste la televisión en otras zonas del hotel diferentes de la habitación (por ejemplo, el bar, el restaurante, la piscina, etc.)?
- Sí
 - No
- x. ¿Estás suscrito a la televisión de pago en tu casa?
- Sí
 - No

y. ¿Cuánto tiempo ves normalmente la televisión al día?

- i. Nunca
- ii. Menos de 30 minutos
- iii. Entre 30 minutos y 1 hora
- iv. Entre 1 y 2 horas
- v. Entre 3 y 5 horas
- vi. Entre 5 y 7 horas
- vii. Más de 7 horas

2.1 Choice exercise - Hoteles

(PANTALLA 1)

Ahora se mostrarán varias alternativas de habitaciones de diferentes hoteles en España. Para cada opción, considera las diferentes alternativas y elige la habitación preferida.

Cuando realices el ejercicio imagina que:

- Vas a pasar una noche en un hotel de **X estrellas** en España. Piensa en la ocasión en la que normalmente vas a un hotel. (La X se variará en función de la categoría más frecuente en la que se quede)
- Necesitas reservar una habitación y estás buscando en una agencia de viajes o en una página web. En el hotel que estás considerando solo están disponibles las tres habitaciones que aparecerán en la imagen.
- A menos que quieras cambiar de hotel, las tres habitaciones que aparecerán en la tarjeta son las únicas habitaciones disponibles.
- Tienes que pagar tú el hotel. No elijas una opción sino la elegirías en la realidad.

Contador de 25 segundos

(PANTALLA 2)

Las habitaciones del hotel que verás en las imágenes están caracterizadas por una serie de servicios que se ofrecen a través del aparato de televisión

- **Canales Básicos:** Indica si se emiten los canales básicos de la televisión digital terrestre, tanto nacionales como regionales. Estos incluyen, La 1, La 2, Antena 3, Cuatro, Telecinco, La Sexta, Neox, Paramount Channel, Nova 24h TVE, Tele deporte, Clan TV o Disney Channel, etc.
- **Canales Premium:** Indica si a través de la televisión del hotel se emiten canales tipo Premium, es decir, canales tanto generalistas como temáticos que forman parte de los paquetes de televisión de pago. Estos incluyen, por ejemplo, FOX, AXN, TNT, canal Hollywood, Canal + Liga, Comedy Central, Calle 13, Discovery channel, etc.
- **Pago por visión:** Indica si se ofrecen contenidos “pay per view” o “pago por visión”, donde puedes seleccionar películas, deportes o contenido musical. Ten en cuenta que este servicio tiene un coste extra por película o contenido, o es un bono por 24 horas (el

precio aproximado es de 5 € por película). Este coste extra por película o por partido no se incluye en el precio de la habitación.

- **Otros servicios:** Indica si tienes acceso a otros servicios a través del televisor. Por ejemplo, acceso a información sobre los servicios del hotel (horario o menú del restaurante), información de facturación, etc.
- **Precio de la habitación:** Indica el precio que pagarías por una noche en la habitación doble. El precio de la habitación no es un indicador de la calidad de la habitación.

Contador 25 segundos

(PANTALLA 3)

Ten en cuenta que si no dispone de ninguno de los servicios mencionados anteriormente, esto significa que no tiene televisión en la habitación.

Salvo por las características descritas en las tarjetas, las tres habitaciones son idénticas. En especial, el tipo de decoración y las características adicionales (por ejemplo, mini-bar, caja fuerte, wifi, etc.) son idénticas en las tres habitaciones. Asimismo, las tres habitaciones tienen wifi incluido en el precio.

Siempre tendrás la opción de “**No elegiría ninguna de estas habitaciones**”. Recuerda que las tres habitaciones son las únicas disponibles en el hotel, por lo que la opción “**No elegiría ninguna de estas habitaciones**” implica que tendrías que buscar en otro hotel.

Contador 25 segundos

(NOTA A MOSTRAR EN LA PARTE SUPERIOR DE LA PANTALLA CON LAS TARJETAS)

Hotel de **X estrellas** en España. (La X se variará en función de la categoría más frecuente en la que se quede)

Recuerda:

- Sí no hay disponible ningún contenido a través del televisor, esto significa que NO TIENE TV en la habitación.
- Las tres habitaciones son las únicas disponibles para ti en el hotel. Por tanto, la opción “No elegiría ninguna de estas habitaciones” implica que tienes que buscar otro hotel.

¿Cuál de estas habitaciones elegirías?

3 Bloque bares

Mostrar solo a aquellos entrevistados que se hayan clasificado para este bloque.

- z. En los últimos doce meses, ¿con qué frecuencia has ido a bares en España?
 - i. Todos los días
 - ii. De 5 a 6 veces por semana
 - iii. De 2 a 4 veces por semana
 - iv. Una vez por semana

- v. Una vez cada quince días
 - vi. Una vez al mes
 - vii. Menos de una vez al mes
- aa. Normalmente cuando vas a un bar, ¿cuál es el motivo de tu visita? (Respuesta múltiple)
- i. Tomar un café o una bebida
 - ii. Comer algo
 - iii. Ver un evento deportivo (partido de futbol, tenis, baloncesto, etc.)
- bb. Normalmente cuando vas a un bar, estás...
- i. Solo
 - ii. Acompañado
- cc. Normalmente cuando vas a un bar, ¿está la televisión encendida en el bar?
- i. Sí
 - ii. No
 - iii. No lo sé
- dd. ¿Estuviste en un hospital en los últimos 12 meses como paciente o acompañando a un paciente?
- i. Sí
 - ii. No
- ee. ¿Viste la televisión cuando estuviste el hospital bien sea como paciente o acompañando a un paciente? (Mostrar a aquellos que indican Sí en la pregunta anterior)
- i. Sí
 - ii. No
- ff. (Si indicó "No" en pregunta g) ¿Te alojaste alguna vez en un hotel?
- i. Si
 - ii. No
- gg. (Si indicó "Sí" en pregunta g o "Sí" en pregunta ff) Normalmente cuando te alojas en un hotel, estás
- i. Solo
 - ii. Acompañado
- hh. Indica cómo de importante es para ti que haya televisión cuando vas a una serie de establecimientos siendo 1 "Nada importante" y 5 "Muy importante"

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Nunca voy |
|--|---|---|---|---|---|-----------|
| Cuando voy solo a un bar | | | | | | |
| Cuando quedo en un bar con amigos o familiares | | | | | | |
| Cuando voy a un restaurante a comer solo | | | | | | |
| Cuando voy a un restaurante a comer acompañado | | | | | | |
| Cuando voy a un hotel solo (Mostrar a aquellos que indican Sí en pregunta g o Si en pregunta ff) | | | | | | |
| Cuando voy a un hotel acompañado (Mostrar a aquellos que indican Sí en pregunta g Si en pregunta ff) | | | | | | |
| Cuando estoy ingresado en el hospital o cuando acompaño a algún paciente (Mostrar a aquellos que indican Sí en la pregunta dd) | | | | | | |
| Cuando voy al gimnasio | | | | | | |

4 Bloque restaurantes

Mostrar solo a aquellos entrevistados que se hayan clasificado para este bloque.

- ii. En los últimos doce meses, ¿con qué frecuencia has ido a restaurantes en España?
 - i. Todos los días
 - ii. Entre 5 y 6 veces por semana
 - iii. De 2 a 4 veces por semana
 - iv. Una vez por semana
 - v. Una vez cada dos semanas
 - vi. Una vez al mes
 - vii. Menos de una vez al mes
- jj. Normalmente cuando vas a un restaurante, ¿cuál es el motivo de tu visita? (Respuesta múltiple)
 - i. Celebración familiar o con amigos
 - ii. Comer/cenar entre semana
 - iii. Comer/cenar en fin de semana
 - iv. Otro: _____
- kk. Normalmente cuando vas a un restaurante, vas...
 - i. Solo
 - ii. Acompañado
- ll. Normalmente cuando vas a un restaurante, ¿hay televisión en el restaurante?

- i. Sí
 - ii. No
 - iii. No lo sé
- mm. ¿Estuviste en un hospital en los últimos 12 meses como paciente o acompañando a un paciente?
- i. Sí
 - ii. No
- nn. ¿Viste la televisión cuando estuviste el hospital bien sea como paciente o acompañando a un paciente? (Mostrar a aquellos que indican Sí en la pregunta anterior)
- i. Sí
 - ii. No
- oo. (Si indicó "No" en pregunta g) ¿Te alojaste alguna vez en un hotel?
- i. Si
 - ii. No
- pp. (Si indicó "Si" en pregunta g o "Si" en pregunta oo) Normalmente cuando te alojas en un hotel, estás
- i. Solo
 - ii. Acompañado
- qq. Indica cómo de importante es para ti que haya televisión cuando vas a una serie de establecimientos siendo 1 "Nada importante" y 5 "Muy importante".

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Nunca voy |
|--|---|---|---|---|---|-----------|
| Cuando voy solo a un bar | | | | | | |
| Cuando quedo en un bar con amigos o familiares | | | | | | |
| Cuando voy a un restaurante a comer solo | | | | | | |
| Cuando voy a un restaurante a comer acompañado | | | | | | |
| Cuando voy a un hotel solo (Mostrar a aquellos que indican Sí en pregunta g o Si en pregunta o) | | | | | | |
| Cuando voy a un hotel acompañado (Mostrar a aquellos que indican Sí en pregunta g o Si en pregunta oo) | | | | | | |
| Cuando estoy ingresado en el hospital o cuando acompaño a algún paciente (Mostrar a aquellos que indican Sí en la pregunta kk) | | | | | | |
| Cuando voy al gimnasio | | | | | | |

5 Características sociodemográficas

- rr. ¿Cuál es tu nivel de estudios?
- i. Estudios primarios
 - ii. Estudios secundarios/instituto/bachiller superior
 - iii. Titulación universitaria/profesional cualificada equivalente
 - iv. Titulación universitaria superior/doctorado/master
 - v. Sin educación oficial
- ss. ¿Cuál es tu situación laboral?
- i. Trabajo por cuenta propia
 - ii. Trabajo por cuenta ajena
 - iii. Desempleado
 - iv. Jubilado
 - v. Estudiante
 - vi. Labores del hogar
 - vii. Otro
- tt. ¿Cuáles son los ingresos brutos anuales de tu hogar?
- i. Menos de 25.000 euros
 - ii. Entre 25.001 y 39.999 euros
 - iii. Entre 40.000 y 49.999 euros

- iv. Entre 50.000 y 65.000 euros
- v. Más de 65.000 euros
- vi. Prefiero no contestar