



La innovación desde una perspectiva de defensa de la competencia

Agustín Waisman (*)

SUMARIO: I. Introducción.— II. El problema.— III. ¿La competencia afecta la innovación?— IV. Distintos enfoques sobre la relación entre competencia e innovación.— V. ¿Qué clase de competencia (e innovaciones) fomentar?— VI. Conclusiones.

➔ Actualmente parece haber un consenso relativamente extendido en que una política que busca fomentar la competencia —y la forma en que las regulaciones que protegen la competencia son interpretadas— debe considerar el impacto que los medios adoptados para hacerlo pueden tener en la innovación. También en que es necesario adoptar una visión de más largo plazo que la que habitualmente se adopta. El principal debate está en cómo introducir estas consideraciones.

I. Introducción

En los últimos años “innovación” se ha convertido en una de las palabras más repetidas en contextos en los que se discuten políticas públicas. Todos quieren fomentar la innovación; todos quieren ser innovadores. Para quien diseña una política pública, la pregunta relevante es cuáles son las reglas jurídicas (y la forma de interpretar estas reglas) que crean las mejores condiciones para que la innovación ocurra.

A los efectos del análisis que sigue, no es necesario definir “innovación” con demasiada precisión. Basta con postular de modo general que innovar es introducir productos o servicios mejores o más eficientes que aquellos que los precedieron. Por ejemplo, medicamentos que curen enfermedades para las que no había una cura efectiva, materiales más eficientes o más seguros, o vehículos que usen menos combustible o que contaminen menos.

El camino a la innovación puede requerir mucho tiempo e inversiones significativas y suele involucrar grandes riesgos (1). Un gran porcentaje de los intentos de introducir innovaciones fracasa. Algunos nunca alcanzan la

meta que se proponen; otros lo hacen, pero no logran que el resultado sea aceptado por los consumidores (2).

La mayoría de los países recompensa la innovación. Las recompensas incluyen subsidios, reconocimientos de distintas clases (p. ej., premios) y, principalmente, derechos de propiedad intelectual. Estas recompensas existen, porque los beneficios que algunos productos —que van desde las impresoras láser hasta los autos híbridos— traen a la sociedad pueden ser descomunales.

¿La competencia alienta o desalienta la innovación? A simple vista puede parecer que si hay más competencia, también habrá más innovación: quien no enfrenta la amenaza de perder clientes haciendo lo que hizo siempre, difícilmente vea razones para cambiar, asumir riesgos y hacer algo nuevo (3). Sin embargo, en algunos escenarios el problema suele ser menos simple de lo que esta lógica sugiere. Muchas veces, la competencia puede verse amenazada cuando ya se introdujo una innovación. Pensemos, por ejemplo, en un sistema operativo para computadoras o teléfonos que funciona tan bien que el grueso del mercado lo adopta y logra convertirse en una suerte de estándar *de facto*. En algunos escenarios, el uso de ese sistema operativo podría ser importante para asegurar que exista competencia en otros mercados —p. ej. en el mercado de ciertas aplicaciones que necesitan usar elementos del sistema operativo, para poder funcionar en conjunto con los equipos que usan ese sistema—. En estos escenarios, si los desarrolladores de aplicaciones no tienen la posibilidad de usar elementos del sistema operativo que permitan esa compatibilidad, podrían tener dificultades para competir con otros desarrolladores de aplicaciones que sí son compatibles. Podría pensarse en ejemplos similares que involucren infraestructura de distintas clases (4).

Muchas veces los innovadores permiten voluntariamente que terceros usen los bienes o los derechos que producen con base en su innovación. Usualmente les conviene hacerlo; o bien porque una oferta más grande de productos complementarios aumenta el

valor de sus propios productos —como en el ejemplo del sistema operativo—, o bien porque simplemente obtienen ingresos a cambio de permitir ese uso —como en los ejemplos que involucran el uso de infraestructura—.

En escenarios en que su titular se niega a compartir propiedad intelectual o infraestructura, obligarlo (sosteniendo que la negativa a permitir el uso equivale a una infracción a la regulación de defensa de la competencia: por ejemplo, a un abuso de posición dominante) permitiría fortalecer un tipo de competencia (5), que es la que se lleva a cabo *en un mercado* (6). ¿Es razonable interpretar las leyes que protegen la competencia de ese modo? ¿Hacerlo es bueno o malo para la innovación? De las principales discusiones que involucran las relaciones entre competencia e innovación, que incluyen discusiones relativas a cómo las concentraciones económicas pueden afectar la innovación, a la extensión del plazo de los derechos de propiedad intelectual mediante mejoras menores (en inglés se la suele llamar “*product hopping*”), en ciertos acuerdos que demoran la entrada de ciertos productos al mercado (en inglés esta práctica suele llamarse “*pay for delay*”) y en ciertas prácticas vinculadas con derechos de propiedad intelectual incluidos en estándares, esta es probablemente la más relevante y la más atractiva.

En los últimos años, las miradas que hacen énfasis en los objetivos comunes de la regulación que protege la competencia y la regulación que es considerada central para proteger la innovación —la regulación de la propiedad intelectual— han prevalecido (7) sobre las miradas que se enfocan en sus inconsistencias (8). En términos simples, estas visiones sostienen que tanto las leyes que protegen la propiedad intelectual como las leyes que protegen la competencia buscan fomentar la innovación. Lo cierto es que estas visiones no permiten el análisis de las situaciones en que la competencia y la innovación —y por lo tanto las referidas regulaciones— entran en conflicto. Los escenarios más interesantes en que esto ocurre son posiblemente aquellos en que una obligación de compartir propiedad intelectual o infraestructura podría

favorecer la competencia y a la vez afectar la innovación. Por ejemplo, ¿es bueno para la innovación obligar a una empresa que presta servicios de telecomunicaciones “compartir” el uso de sus satélites, si ese uso parece indispensable para competir (las leyes deberían permitirlo)? ¿Y obligar a un laboratorio a licenciar un principio activo, si esa es la única forma de crear competencia en los mercados de los medicamentos que se producen a partir de ese principio activo? (9) Las secciones que siguen examinan en detalle los argumentos que permiten dar distintas respuestas a estas preguntas y analizan algunos casos que analizan el mismo problema.

II. El problema

En ciertos escenarios el uso de infraestructura o derechos de propiedad intelectual y la negativa a compartirlos puede perjudicar la competencia. Como otros no pueden ofrecer los productos o servicios cuya comercialización requiere del uso de esa infraestructura o propiedad intelectual ajenas sin autorización de sus titulares, como muestran los ejemplos anteriores, la oferta en el mercado es más limitada. La escasez, naturalmente, hace que el precio de esos productos o servicios suba.

¿Por qué tolerarlo? Por las mismas razones que llevan a recompensar la innovación. Los beneficios que algunos productos traen a la sociedad pueden ser tan grandes que en ciertos escenarios estos efectos en la competencia suelen ser considerados un mal menor. En otras palabras, el cobro transitorio de precios más altos que los de un mercado más competitivo suele ser visto como el principal incentivo para correr los riesgos e invertir los recursos que muchas veces son necesarios para obtener una innovación.

Obligar a una empresa a compartir su infraestructura o su propiedad intelectual suele ser bueno para la competencia *en el mercado* pero malo para la innovación (aunque hay quienes discuten esto último con el argumento de que favorece la innovación derivada), y posiblemente también para la competencia *por el mercado*. La razón que subyace a las dos afirmaciones es la misma: cuanto mayor sea

DOCTRINA. La innovación desde una perspectiva de defensa de la competencia <i>Agustín Waisman</i>	1
NOTA A FALLO. La ampliación de los plazos procesales en razón de la distancia. Desde y hasta dónde medir <i>Toribio Enrique Sosa</i>	6

JURISPRUDENCIA RECURSO EXTRAORDINARIO. Queja por denegación del recurso extraordinario. Plazo. Interposición de la queja. Plazos procesales extendidos (CS)	5
ALIMENTOS. Reembolso de los gastos de manutención. Rechazo. Impedimento legal. Estado filial (JNCiv. Nro. 92)	7

la cantidad de empresas que ofrecen productos o servicios cuya comercialización requiere del uso de la infraestructura o propiedad intelectual, su oferta se multiplica y sus precios bajan. Esto incrementa las posibilidades que tienen los consumidores de acceder a esos productos o servicios, pero a la vez diluye las recompensas de sus creadores.

¿Esto es bueno o es malo para el conjunto de la sociedad? Muchos creen que es bueno en el corto plazo pero malo en el largo plazo, sobre todo en ciertas industrias en que la competencia suele ser una competencia por todo un mercado o una buena parte de un mercado (desarrollo esta afirmación en la Sección 5). Para los consumidores la innovación puede ser tan buena como una baja en el precio de los productos o servicios, o aun mejor.

Este problema suele ser descrito como el dilema clásico de las políticas de defensa de la competencia, que deben elegir entre proteger el bienestar del consumidor en el *corto plazo* o proteger el bienestar del consumidor en el *largo plazo* (10). Bajo el primer enfoque, lo aconsejable parece ser que las agencias de defensa de la competencia intervengan a los efectos de obligar al titular de la infraestructura o del derecho en cuestión a permitir el acceso a las empresas que ofrecen productos o servicios que dependen de ese acceso; y así asegurar que los consumidores tengan más alternativas y paguen menos. Bajo el segundo enfoque lo aconsejable parece ser que las agencias de defensa de la competencia permitan monopolios transitorios—y los precios *supra* competitivos que resultan de esos monopolios—(11), para no diluir las recompensas de quienes corren riesgos e invierten en el desarrollo de infraestructura o productos innovadores.

Los economistas suelen analizar este dilema como una tensión entre la eficiencia *ex ante*, que en ciertos contextos es llamada *efi-*

ciencia dinámica, y la eficiencia *ex post* (12). Geradin (13) lo explica así: obligar al titular de un bien a compartirlo estimula la competencia “aguas abajo” (la competencia en los mercados de bienes o servicios cuya oferta requiere del bien o servicio cuyo uso se discute) y promueve la eficiencia *ex post* en la asignación de recursos (14). En otras palabras, sirve para diluir las rentas —o beneficios supranormales— que se obtienen a partir de la capacidad de ofrecer algo que no es duplicable, es decir, que se provee en condiciones de monopolio. Sin embargo, al mismo tiempo puede reducir el retorno de su titular y los incentivos para competir desde una perspectiva *ex ante*, sobre todo cuando éste anticipa una regulación que diluye sus beneficios de largo plazo. Este autor observa que la tensión se manifiesta en forma más aguda cuando el bien o el derecho en cuestión están protegidos por propiedad intelectual, que existe precisamente para recompensar la inversión y el riesgo necesarios para desarrollar un producto o proceso (15). En suma, obligar a titulares de infraestructura o derechos de propiedad intelectual innovadores que ya fueron creados a permitir su uso por terceros puede afectar los incentivos para invertir en bienes o servicios en primer lugar. Desde una perspectiva *ex post* siempre parece preferible una obligación de permitir el uso de infraestructura o propiedad intelectual, porque resulta eficiente que los precios de los productos o servicios cuya oferta depende de ese uso estén relacionados con los costos. Sin embargo, las autoridades de defensa de la competencia también deben hacer un análisis desde una perspectiva *ex ante* y considerar el impacto global de una medida semejante. Después de todo, parece mejor un escenario en el que existe un monopolio sobre esta clase de innovaciones que un escenario en que las innovaciones no existen (16).

Esto lleva a muchos economistas a sostener que el análisis legal de estos escenarios debe “balancear” las ganancias de eficiencia *ex post*, que se benefician forzando el acceso

al bien o al derecho de modo de favorecer la competencia, con las ganancias de eficiencia *ex ante*, que se protegen negando ese acceso (17).

En la actualidad parece haber bastante consenso en que la evaluación de las consecuencias de obligar a un titular de un bien o un derecho a compartirlo no puede prescindir del análisis del potencial daño a los incentivos *ex ante* para invertir en innovación (18). Para Geradin, mirar el largo plazo en estos contextos es muy importante, aunque los efectos de la decisión no se vean en forma inmediata (19). Dicho de otro modo, hay que analizar los beneficios y también los daños que una decisión semejante puede provocar a los consumidores en el corto y pero también en el largo plazo; y tratar de “medir” si los beneficios que recibe la sociedad al estimular la inversión en innovaciones superan los costos de permitir el poder de mercado resultantes (20).

Turney, por otra parte, agrega que el balance es difícil, porque tanto los mercados competitivos como la propiedad intelectual pueden alentar la innovación de distintos modos; y que es necesario evaluar el impacto de cualquier política en el mercado con un criterio amplio. Este autor sostiene (21) que ninguna obligación de otorgar acceso a un bien o a un derecho debería ser aplicada de modo tal que “ahogue” la innovación, pero explica que la gran pregunta es en qué punto la competencia crea más incentivos para invertir que el prospecto de obtener un monopolio (22).

En suma, actualmente parece haber un consenso relativamente extendido en cuanto a que las eficiencias dinámicas deberían ser incorporadas al análisis jurídico de escenarios como aquellos explicados más arriba. En ese sentido, Wright señala que hoy el debate es más “cómo” se incorporan las eficiencias dinámicas al análisis que “si” se incorporan (23).

III. ¿La competencia afecta la innovación?

III.1. Argumentos que postulan que la competencia puede afectar la innovación

En términos simplificados, la innovación suele requerir de inversiones significativas que cubran altos costos “hundidos”; y el camino que hay que emprender para lograr la mayoría de las innovaciones socialmente valiosas, suele ser largo y muy riesgoso: si la innovación fracasa, los costos hundidos no pueden ser recuperados (24). En este contexto crear incentivos para innovar resulta esencial. Como sostiene Turney, quien invierte en recursos que potencialmente pueden ser muy valiosos sin poder predecir su viabilidad financiera debe ser recompensado (25).

Por eso, la protección que otorgan los derechos de propiedad, incluyendo los derechos de propiedad intelectual, resulta muy importante. Sin esa protección, o con una protección debilitada por una intervención excesiva de agencias de defensa de la competencia, los incentivos a innovar podrían verse afectados en forma severa (26). Ahlborn, Evans y Padilla observan que la literatura económica sobre innovación es muy clara en cuanto a que las obligaciones de compartir recursos, independientemente de si están protegidos por propiedad intelectual, tienden a reducir los incentivos a innovar (27).

La “facultad de excluir” que subyace a los derechos de propiedad —incluyendo los derechos de propiedad intelectual— (28) tiene un impacto positivo en los incentivos a innovar, porque compensa la inversión y el riesgo al impedir que terceros se apropien de los resultados (29). Respecto de la propiedad intelectual, Carrier sostiene que “las leyes de patentes y derechos de autor están diseñadas para remediar este problema valiéndose de la facultad que dan a los titulares de derechos de excluir a terceros. Esta facultad les permite cobrar precios que superan el cos-

{ NOTAS }

Especial para La Ley. Derechos reservados (Ley 11.723)

(*) Agradecimientos: Martín Ataefe, Marcelo Celani, Martín Hevia, Mercedes Pando, Gustavo Papeschi, Diego Petrecolla y Pablo Trevisán.

(1) GERADIN, Damien, “Limiting the Scope of Art. 82 of the EC Treaty: What can the EU learn from the U.S. Supreme Court’s Judgment in the wake of Microsoft, IMS and Deutsche Telekom?”, *Common Market Law Review*, December 2005, ps. 7 y 20-21 [“Geradin”] y CARRIER, Michael, “Refusals to License Intellectual Property After Trinko”, *55 De Paul Law Review* (2006) (“Carrier Refusals”), p. 1202; TURNEY, James, “Defining the Limits of the EU Essential Facilities Doctrine on Intellectual Property Rights: The Primacy of Securing Optimal Innovation”, *Northwestern Journal of Technology and Intellectual Property*, vol. 3 (2005), Issue 2 (Spring) [“Turney”], ps. 179 y 190; y SPULBER, Daniel, “Competition Policy and the Incentive to Innovate: They Dynamic Effects of Microsoft c. Commission”, *Yale Journal on Regulation*, vol. 25, Number 2 (2008) [“Spulber”], p. 125).

(2) Al respecto ver AHLBORN, Christian – EVANS, David – PADILLA, Jorge, “The Logic and Limits of the Exceptional Circumstances Test” in MAGILL and IMS HEALTH, *Fordham International Law Journal*, vol. 28, Issue 4 (2004), article 9º, p. 1131 (Ahlborn, Evans & Padilla). Estos autores explican que de todas las innovaciones, incluyendo aquellas protegidas por propiedad intelectual, muy pocas tienen algún valor para la sociedad, para los consumidores —aunque algunas tienen un valor altísimo—. Como la mayoría fracasa, el riesgo de lanzarse a innovar es muy grande y debe ser compensado.

(3) Esta posición suele ser identificada con la teoría de Kenneth Arrow (ARROW, K. J., “Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention”, incluido en *The Rate and Direction of the Inventive Activity: Economic and Social Factors*, 1962, ps. 609-625).

(4) Por ejemplo compañías aéreas que para poder competir necesitan usar aeropuertos cuya propiedad es de terceros, empresas de telecomunicaciones que necesitan usar conexiones o satélites que también son de terceros, o compañías navieras que necesitan usar puertos ajenos.

(5) La mayoría de las referencias a la intervención de agencias de defensa de la competencia que obligan a que el titular de infraestructura o derechos permitan su uso por terceros incluidas a lo largo del artículo no trazan una distinción con intervenciones análogas que podrían surgir de regulación. Esto se debe a que la discusión que subyace a esas referencias es si las obligaciones de compartir esta clase de recursos están justificadas. Sin embargo, si el foco de la discusión es cuándo deberían intervenir las agencias de defensa de la competencia, la distinción deviene relevante. Una de las diferencias entre ambas clases de intervención está dada, porque muchas veces las regulaciones que obligan a compartir derechos o infraestructura involucran monopolios naturales. En esos escenarios existen razones para sostener que la duplicación de los derechos o la infraestructura necesarios para competir por parte de terceros resulta inviable. Otra de las diferencias es que cuando la obligación de permitir el uso de cierta infraestructura o cierto derecho es incluida en la regulación, tanto la existencia de la obligación como su alcance suelen ser claros; y —más importante— quien toma la decisión de si desea invertir o innovar tiene la posibilidad de considerar *ex ante* que otros —incluyendo competidores— podrán solicitar el uso de infraestructura o derechos de su titularidad.

(6) Aunque no necesariamente promueve la competencia “por el mercado”. Suele llamarse competencia *en el mercado* a aquella que se lleva a cabo entre innovadores que intentan promover sus productos o servicios. La competencia *por el mercado* es aquella que se verifica cuando las condiciones de competencia son tales que se impone el fenómeno *winner takes all* y, por ende, se compite por la totalidad del mercado.

(7) Al respecto, ver “Lineamientos de defensa de la competencia para el licenciamiento de propiedad intelectual de la *Federal Trade Commission*” y el Departamento de Justicia de los Estados Unidos”, 12 de enero de 2017, p. 4; y “Antitrust enforcement and Intellectual Property rights: Promoting Innovation and Competition, issued by the U.S. Department of Justice and the *Federal Trade Commission*”, abril de 2007, Introducción, ps. 1-2. Para un análisis más detallado de su conte-

nido ver WAISMAN, Agustín, “¿Es obligatorio otorgar una licencia de propiedad intelectual?”, Ed. La Ley, 14 de marzo de 2017.

(8) CARRIER, Michael, “Innovations for the 21st Century, Harnessing the Power of Intellectual Property and Antitrust Law”, *Oxford University Press*, 2010, “Carrier Innovations”, ps. 71-72. Turney observa que en el diseño de políticas públicas vinculadas con estos problemas existen objetivos en tensión, porque los argumentos en que descansa la protección de la propiedad intelectual chocan con los argumentos de eficiencia [al menos de corto plazo] que subyacen a las regulaciones que protegen la competencia. La regulación que protege la propiedad intelectual otorga monopolios, derechos a impedir el uso de otros derechos y la producción de artículos derivados de esos derechos. La regulación que protege la competencia busca impedir que ciertas conductas afecten la eficiencia. Sin embargo, consideradas en abstracto, ambas regulaciones tienen un objetivo en común: promover la eficiencia para que se invierta en innovación (TURNERY, op. cit., p. 80).

(9) Muchos de los análisis que buscan contestar la pregunta de si la competencia favorece o perjudica la innovación en escenarios como estos mezclan dos discusiones distintas y muchas veces generan confusión. La primera discusión es si obligar a compartir infraestructura o propiedad intelectual resulta algo bueno *para la sociedad*. La segunda, si compartir infraestructura o propiedad intelectual es bueno *para la innovación*. El análisis que sigue se concentra en la segunda pregunta, aunque también analiza algunas derivaciones de la primera. De todos modos, en el fondo los dos impactos son relevantes en la medida que afectan a la sociedad.

(10) PETIT, Nicolas, “Circumscribing the Scope of EC Competition Law in Network Industries? A Comparative Approach to the US Supreme Ruling in the Trinko case,” *13 Utilities Law Review* (2004) (“Petit”), p. 6.

(11) PETIT, op. cit., p. 6.

(12) En el mismo sentido TURNERY, op. cit., ps. 180 y 197.

(13) Citando a Elhage (ELHAUGE, Einer, “Defining Better Monopolization Standards”, 2003, *56 Stanford Law Review*, p. 253).

(14) AHLBORN – EVANS – PADILLA, op. cit., p. 1132.

(15) GERADIN, op. cit., p. 20. Agrega que por eso la exclusión es la esencia de la propiedad intelectual, y que por eso existen autores que creen que nunca se debe forzar el acceso a derechos de propiedad intelectual recurriendo a la regulación que protege la competencia. Al respecto cita a Abbott P. LITSKY – Gregory SIDAK, “Essential Facilities”, 1999, *51 Stanford Law Review*, p. 1187).

(16) TURNEY, op. cit., p. 197.

(17) GERADIN, op. cit., ps. 18-19.

(18) En el mismo sentido TURNERY, op. cit., p. 197.

(19) GERADIN, op. cit., p. 19.

(20) AHLBORN – EVANS – PADILLA, op. cit., ps. 1117 y 1135.

(21) Su análisis se apoya en Areeda y Hovenkamp (AREEDA – HOVENKAMP, “Antitrust Law”, p. 111).

(22) TURNEY, op. cit., p. 196.

(23) Wright agrega que una regulación que adopte una visión estática de la competencia ignore las eficiencias dinámicas y la innovación difícilmente pueda beneficiar a los consumidores (WRIGHT, op. cit., p. 4).

(24) AHLBORN – EVANS – PADILLA, op. cit., p. 1130.

Como explica Spulber, innovar requiere que las empresas corran el riesgo de explorar áreas nuevas y actúen en forma creativa en la comercialización de nuevas tecnologías (SPULBER, op. cit., p. 125).

(25) TURNEY, op. cit., p. 190.

(26) SPULBER, op. cit., p. 125.

(27) AHLBORN – EVANS – PADILLA, op. cit., p. 1129.

(28) Facultad que permite a su titular impedir que terceros usen sus bienes o derechos, o fijar las condiciones en que pueden hacerlo.

(29) AHLBORN – EVANS – PADILLA, op. cit., p. 1130. La base fundamental del sistema de propiedad intelectual es el derecho a excluir. ...este derecho permite que los innovadores cobren precios superiores a los costos que tienen luego de haber hecho la inversión. Como resultado, los innovadores pueden recuperar los costos de su inversión y tener ganancias, lo cual alienta la innovación futura. La preocupación es que la exclusión que constituye la base misma de los sistemas de patentes y

to marginal de producir sus invenciones, de modo tal que no sólo puedan recuperar sus costos, sino también obtener ganancias” (30). Observa que esta facultad de excluir, sin embargo, podría verse amenazada por la aplicación irrazonable de normas de defensa de la competencia que consideren que su ejercicio es ilícito. Las empresas y los individuos sólo invierten en el desarrollo de un recurso, si esperan beneficiarse de esa inversión. Uno de los incentivos de los innovadores es apropiarse de las ganancias resultantes de la innovación, para lo cual buscan tener menos competidores y cobrar precios más altos. Este incentivo es una de las razones principales por las cuales individuos y empresas quieren hacer productos que sean más eficientes, mejores y distintos a los que ofrecen sus competidores (31). Pero para que esos incentivos funcionen, resulta vital que los innovadores controlen el uso de su recurso y decidan la forma en que es comercializado en el mercado (en otras palabras, que decidan “sí”, y quiénes, pueden usarlo; y en qué condiciones) (32).

Por estas razones, como sostienen Ahlborn, Evans y Padilla, la sociedad tolera y a veces alienta que las empresas tengan poder de mercado en forma transitoria. De alguna manera tolera cierta ineficiencia de corto plazo, porque eso permite ganar eficiencia en el largo plazo. Las innovaciones que requieren hacer grandes inversiones y correr grandes riesgos requieren también de grandes recompensas. Sin ellas, quien tiene que tomar la decisión de si emprende el largo y difícil camino que conduce a la innovación, podría inclinarse por no hacerlo; o esperar a que otro lo haga y luego pedirle que le permita usar los bienes o los derechos resultantes (33). Es por eso que suele decirse que el impacto negativo que las intervenciones injustificadas de agencias de defensa de la competencia pueden tener en la innovación es doble (aunque puede verse como dos caras de un mismo problema): además de desalentar los riesgos y las inversiones, alientan el *free riding*. Por un lado, pueden disuadir a quien tiene la duda concreta de si debe invertir en innovación; por otro, también pueden disuadir a sus rivales que, en lugar de hacer sus propias inversiones, podrían verse tentados a esperar a que el líder del mercado lo haga y, eventualmente, tratar de aprovechar los resultados (34).

Un segundo grupo de argumentos que rechazan la idea de que crear competencia en estos escenarios puede favorecer la innovación se concentra en la creencia de que las

herramientas disponibles para evaluar las relaciones entre competencia e innovación no son efectivas (35).

Las empresas pueden elegir entre muchas formas de competir. Bajar sus precios es sólo una. La competencia podría enfocarse en variables múltiples como la calidad, el servicio, el precio y también la innovación. En muchos escenarios, sin embargo, la competencia con base en más de una de estas variables es incompatible. Por ejemplo, una empresa que decide competir cobrando precios bajos podría no tener recursos suficientes para invertir al mismo tiempo en innovación. En otras palabras, a mayor competencia por precio, menor competencia por hacer productos distintos, mejores o más eficientes. En el margen, en escenarios como estos la intervención de agencias de defensas de la competencia podría disuadir a una empresa de, p. ej., invertir en investigación y desarrollo (36). En estos escenarios, la conclusión de que las intervenciones que obligan a compartir infraestructura o tecnología (bajo amenaza de considerar que la negativa a hacerlo infringe las normas que protegen la competencia) pueden estar justificadas requiere evaluar qué combinación de todas esas variables es mejor para la competencia y para los consumidores (37). Ciertas intervenciones maximizan una dimensión de la competencia como el precio, pero no consideran otras como la innovación. Los consumidores podrían estar peor como consecuencia de una intervención de esta clase, aun cuando resulte en precios más bajos. La intervención podría desalentar la creación de productos mejores en el futuro. En su formulación más extrema: ¿la sociedad está mejor pagando menos por peores productos o pagando más por mejores productos? Spulber, p. ej., sostiene que en contextos como estos la intervención puede alentar a que la competencia se base en variables que no traen beneficios sociales; y que este impacto puede extenderse a todas las industrias, no sólo a la que involucra el bien cuyo uso se discute (38).

Quienes dudan de que sea posible determinar con certeza qué forma de competencia es mejor sostienen que en la actualidad no existen herramientas o criterios operativos que permitan hacer una comparación semejante. Los más escépticos observan que cuando una regulación obliga dar acceso a cierta tecnología o una agencia de defensa de la competencia establece que negar ese acceso viola la ley, lo único que hacen es sustituir una clase de competencia por otra sin una medición

precisa de sus efectos, ni un análisis sobre el impacto que esta sustitución puede tener en los consumidores (39). Como muestran las secciones precedentes, la dificultad más grande suele estar en que la competencia con base en la innovación, que beneficia a los consumidores porque alienta la comercialización de productos mejores y más eficientes, muchas veces es fomentada por la limitación de las cantidades producidas y el aumento de los precios de los bienes que resultan de la innovación (que los perjudica) (40).

Como sostiene Wright, la gran pregunta es si resulta posible identificar las condiciones en que una política que incentiva la competencia por innovar —limitando las cantidades y subiendo los precios— puede beneficiar a los consumidores. A su juicio la respuesta es no; la teoría económica no alcanza para guiar una política de defensa de la competencia en este aspecto, porque no existe conocimiento empírico suficiente que permita extraer conclusiones claras (41).

En este escenario las probabilidades de cometer errores de diagnóstico son altas; y el daño que esos errores pueden causar a la innovación [evaluando como ilícitas aquellas prácticas que son difíciles de entender cuando no deberían serlo (42)] puede ser serio (43). Por eso, son varios los autores que creen que cuando se evalúa una práctica cuyos efectos son inciertos, la mejor respuesta es no intervenir (44).

Un tercer grupo de argumentos que rechazan la idea de que crear competencia en estos contextos puede favorecer la innovación pone en duda la visión según la cual los mercados competitivos son los mercados en que hay más innovación (45). Autores como Spulber, p. ej., sugieren que si se dan ciertas condiciones, los mercados monopólicos podrían llevar a que haya más innovación que los mercados competitivos. Argumenta que, entre otras razones, esto se debe a que la *competencia por innovar* reduce el retorno esperado y a que la intervención —por medio de regulación o de decisiones de agencias de defensa de la competencia— que obliga a permitir el uso de distintas clases de propiedad lleva a que existan productos más parecidos y menos diferenciación (46). Ante la alternativa entre invertir en la introducción de productos nuevos, distintos y mejores o usar elementos existentes (infraestructura o propiedad intelectual) para crear productos parecidos a otros que ya existen minimizando su riesgo y su inversión, muchos competidores elegirán lo segundo.

III.2. Argumentos que postulan que la competencia puede favorecer la innovación

Quienes creen que la competencia puede alentar la innovación apelan a tres argumentos principales.

La lógica del primero de esos argumentos fue esbozada en la introducción: quien no enfrenta competencia no tiene incentivos suficientes para ser creativo, correr riesgos o explorar caminos inexplorados; y sin esos incentivos, no puede haber innovación. Es la lógica adoptada por la Comisión Europea en el caso *Microsoft*, al que hace referencia la sección que sigue (47).

La lógica que subyace al segundo de estos argumentos descansa en la preocupación por proteger la innovación derivada: la innovación a partir de la innovación, o la creación de productos nuevos a partir de productos que ya existen. Muchos productos están contruidos sobre la base de otros, o están diseñados para funcionar en conjunto con otros o dentro de redes de terceros. Para poder hacerlo, necesitan de cierto acceso a las innovaciones ajenas. Un ejemplo, que ya usé en la introducción, es el de las aplicaciones diseñadas para funcionar dentro de un sistema operativo para computadoras o teléfonos, que requieren de cierta tecnología o información (llamada *información de interoperabilidad*) (48).

La idea subyacente a este enfoque es que sí suele ser posible determinar en qué circunstancias una obligación que obliga al titular de cierta infraestructura o propiedad intelectual a compartirla favorece más a la innovación derivada de lo que daña a la innovación original. O, al menos, sus defensores creen que hay indicadores que permiten identificar con relativa precisión cuándo se observan esas circunstancias (49). Según cuál sea el resultado de ese balance, la intervención puede estar justificada. Desde esta perspectiva, una buena política pública que busque fomentar la innovación debe buscar que los incentivos a innovar del titular del bien o derecho en cuestión se vean afectados lo menos posible y que los incentivos a innovar de los potenciales usuarios de ese bien o derecho se vean favorecidos lo más posible.

El tercero y último de los argumentos sugiere que el temor que el daño de forzar el acceso compulsivo a bienes o derechos podría infligir a la innovación —con el argumento de que la negativa a permitir el uso viola normas de defensa de la competencia— es exa-

{ NOTAS }

derechos de autor puedan ser sancionados bajo las leyes de defensa de la competencia. Las leyes de defensa de la competencia evalúan los actos que restringen la competencia, porque la competencia por lo general lleva a precios más bajos, a la comercialización de cantidades mayores y —con frecuencia— a mayor innovación. Típicamente, los monopolistas no enfrentan las restricciones que resultan de un mercado competitivo. Como consecuencia, pueden tener más libertad para comercializar cantidades menores, incrementar los precios o reducir la innovación...”, “Carrier Innovations”, ps. 71-72).

(30) AHLBORN - EVANS - PADILLA, op. cit., p. 1129.

(31) WRIGHT, op. cit., ps. 18-19

(32) Es por eso que los derechos de propiedad sobre un recurso permiten tomar decisiones más eficientes de inversión, y la razón por la cual favorecen la eficiencia dinámica (SPULBER, op. cit., p. 124).

(33) En otras palabras, los resultados de la investigación y desarrollo podrían ser obtenidas del líder de la industria, que recibiría una suerte de castigo por alcanzar su liderazgo por medio de innovaciones exitosas (AHLBORN - EVANS - PADILLA, op. cit., p. 1131).

(34) Un enfoque restrictivo preserva los incentivos para que dueños de infraestructura (y de propiedad intelectual) inviertan, mejoren e innoven. También para que otros inviertan en su propia infraestructura e innovación, lo cual incentiva la creación de fuentes alternativas de provisión en el largo plazo (PETIT, op. cit., p. 6).

(35) MANNE, Geoffrey - WRIGHT, Joshua, “Innovation and the limits of Antitrust”, *Journal of Competition Law & Economics*, 6[1] (“Manne & Wright”), ps. 166-167. Al respecto, Wright explica que los conocimientos actuales acerca de la innovación y los conocimientos sobre cómo ciertas conductas la afectan (así como las posibilidades de evaluar el impacto de ciertas conductas en la competencia considerando que es posible competir con base en distintas variables, incluyendo precio e innovación) son mucho más limitados que los conocimientos que existen sobre cómo ciertas conductas afectan la competencia en contextos estáticos (WRIGHT, op. cit., ps. 4-5).

(36) WRIGHT, op. cit., p. 20.

(37) Wright explica que cuando la correlación entre estas variables es negativa —no siempre lo es—, reguladores y jueces tienen que evaluar qué conjunto de variables maximiza la eficiencia o el bienestar de los consumidores. En el fondo, lo que hacen es sustituir un conjunto de variables por otro. Las empresas pueden reducir precios, innovar mejorando los productos que ya existen o crear productos nuevos, invertir en su reputación, bajar costos aumentando su tamaño y explotando economías de escala o apuntar a influenciar los gustos del consumidor. El problema es nuestra falta de conocimiento sobre “tasas de sustitución” de estas distintas formas de competencia, y sobre todo la falta de herramientas de la teoría económica para compararlas (WRIGHT, op. cit., ps. 5-7).

(38) SPULBER, op. cit., p. 162.

(39) WRIGHT, op. cit., ps. 29-31. Por lo general esta sustitución se basa en una preferencia subjetiva sobre ciertas variables de competencia. Por ejemplo, a veces la evaluación del supuesto impacto de la innovación en la competencia es desproporcionada en función de los efectos que finalmente tiene en los mercados de productos, se basa en razonamientos que no necesariamente tienen una justificación económica y ocurre en escenarios en que no hay evidencia de que pueda dañar a los consumidores (WRIGHT, op. cit., p. 28).

(40) WRIGHT, op. cit., p. 17.

(41) WRIGHT, op. cit., ps. 18-20. Geradin critica también que las agencias de defensa de la competencia se involucren en un análisis semejante (GERADIN, op. cit., p. 21).

(42) WRIGHT, op. cit., p. 30.

(43) MANNE - WRIGHT, op. cit., p. 167; WRIGHT, op. cit., ps. 4-5.

(44) Salvo que exista algún elemento adicional, p. ej., un abuso específico o la intención de excluir competidores de un mercado (MANNE - WRIGHT, op. cit., p. 194; WRIGHT, op. cit., ps. 4-5).

(45) Esta posición suele ser identificada con la teoría de Joseph Schumpeter, en virtud de la cual la innovación suele ser impulsada transitoriamente por monopolistas o jugadores que introducen una innovación y como resultado dominan un mercado; que eventualmente son

desplazados por otras empresas que producen nuevas innovaciones (SCHUMPETER, J. A., “Capitalism, Socialism and Democracy”, 1942).

(46) SPULBER, op. cit., ps. 144-146 y 158-160.

(47) *Commission Decision of 24/03/2004, relating to a proceeding under Article 82 of the EC Treaty*, case COPM / C-3 / 37.792 Microsoft. La decisión que fue confirmada por el Tribunal Europeo de Primera Instancia [“TEPI”] en el año 2007. El argumento de Microsoft según el cual la licencia en cuestión afectaba en forma evidente los incentivos a innovar fue rechazado en forma contundente por la Comisión Europea (párrs. 710-712 y 723-725), que defendió la lógica inversa. Sostuvo que la existencia de competidores es precisamente lo que hacía que Microsoft tuviera más incentivos a innovar.

(48) Turney observa que el acceso a las innovaciones ajenas estimula la competencia en mercados accesorios, y lleva a tener productos de más calidad y también mejores precios en esos mercados (TURNERY, op. cit., p. 197).

(49) Ahlborn, Evans y Padilla sostienen que las licencias compulsivas tienen efectos positivos cuando el bien o derecho en cuestión es indispensable para competir —lo cual supone que la negativa equivale a la exclusión de todos los competidores en el segundo mercado—, impide el surgimiento de nuevos productos y los productos de los licenciarios son distintos a los del licenciante porque satisfacen necesidades distintas (ALBOHRN - EVANS - PADILLA, op. cit., ps. 1137-1139).

gerado. De acuerdo con su lógica, como las intervenciones de esta clase nunca obligan a dar acceso *gratuito* (sin importar si son establecidas por una regulación o son ordenadas por agencias de defensa de la competencia), la contraprestación que sus titulares reciben a cambio resguardan los incentivos para innovar (50).

IV. Distintos enfoques sobre la relación entre competencia e innovación

IV.1. Unión Europea

En la Unión Europea, el análisis de la relación entre competencia e innovación en contextos como los que analiza este artículo suele ser distinto en función de cuáles son los bienes o derechos involucrados.

Cuando lo que está en juego es acceso a insumos o infraestructura, en general ni la Comisión Europea ni los tribunales analizan demasiado los efectos que una obligación de permitir el uso (alegando que la negativa viola normas de defensa de la competencia) podría tener en la innovación (51). La excepción más célebre es probablemente el caso “Bronner” (52). Lo más interesante de este caso (53) es la opinión precedente del “procurador general”, por la cual sigue siendo muy citado. Explica que desde una perspectiva de defensa de la competencia, la justificación para interferir con la libertad de contratar de una empresa con posición dominante debe balancear en forma razonable consideraciones que suelen estar en tensión: en el largo plazo permitir que una empresa se reserve el uso de instalaciones que ha desarrollado para su propio negocio suele ser pro competitivo y favorecer a los consumidores (54). Sobre la base de estas consideraciones concluye que la negativa de una empresa con posición dominante a compartir una instalación que le dé una ventaja competitiva no puede ser considerada *per se* un abuso; y argumenta que cuando se analizan los distintos efectos de una negativa a otorgar el acceso a determinada instalación debe considerarse con particular cuidado si los servicios o las instalaciones cuyo acceso se discute son el resultado de inversiones sustanciales, lo cual suele ocurrir con los derechos de propiedad intelectual (55).

Cuando están en juego derechos de propiedad intelectual, sin embargo, las consi-

deraciones vinculadas con los incentivos a innovar sí parecen jugar un rol relevante. Los principales precedentes que analizan las relaciones entre competencia e innovación en escenarios que involucran propiedad intelectual son el caso *IMS* (56), decidido por la Corte Europea de Justicia en el año 2004, y el caso “Microsoft”, resuelto por la Comisión Europea en el mismo año (57).

La discusión central en ambos casos fue si la negativa de empresas con posición dominante en un mercado a otorgar licencias de propiedad intelectual / información de interoperabilidad podía ser considerada un abuso de esa posición dominante y, por lo tanto, una infracción a normas de defensa de la competencia.

En el caso *Microsoft*, la Comisión Europea rechazó en forma explícita el argumento según el cual la obligación de otorgar una licencia afectaba en forma evidente los incentivos a innovar del licenciante (58); y, en términos generales, defendió la lógica inversa: sostuvo que la existencia de competidores es *precisamente lo que hacía que Microsoft tuviera más incentivos a innovar*.

Los criterios adoptados en estos casos a los efectos de determinar cuándo la negativa a permitir el uso de ciertos derechos puede ser considerada una infracción a normas de defensa de la competencia parecen buscar un balance entre dos objetivos en tensión: por un lado, que los incentivos a innovar del titular del derecho en cuestión (así como los incentivos de quienes desarrollan propiedad intelectual en general) se vean afectados lo menos posible; por otro, que los incentivos a innovar de los potenciales licenciarios de ese derecho, que en teoría lo usarán para desarrollar productos innovadores que competirán en otros mercados, se vean favorecidos todo lo posible.

Si bien el análisis detallado de esos criterios excede el propósito de este artículo (59), resulta importante destacar lo siguiente: tanto el caso *IMS* como el caso *Microsoft* establecen que la negativa a otorgar una licencia sobre ciertos derechos, aun si se trata de un acto de un jugador con posición dominante, no puede ser considerada *per se* un abuso ilegal de esa posición. Para que pueda serlo tienen que darse circunstancias excepcionales (60).

Esas circunstancias incluyen —entre otras— las siguientes: de acuerdo con el caso *IMS*, para ser ilícita la negativa del titular del derecho a permitir el uso, debe impedir la aparición de *un producto nuevo* para el que hay demanda potencial (un producto que el titular del derecho no ofrece); y debe excluir toda competencia en un mercado distinto o *secundario*. De acuerdo con el caso *Microsoft*, también debe existir riesgo de que se elimine la competencia en un mercado secundario; la negativa debe afectar los incentivos de competidores a desarrollar *nuevos productos*; y el balance entre los costos que tiene una licencia obligatoria en los incentivos a innovar de la empresa licenciante y los beneficios en la innovación en toda la industria debe ser positivo (estos razonamientos han motivado algunas de las críticas detalladas en la sección III.1).

Las distintas variables del requisito según el cual —para ser ilícita la negativa a permitir el uso, debe impedir el surgimiento de *nuevos productos* y refleja la preocupación simultánea por proteger la innovación “original” y la innovación derivada. Por un lado, busca impedir que el licenciario use la información o propiedad intelectual y fabrique productos muy similares a los del licenciante, al asegurar que nadie obtenga una licencia compulsiva para ofrecer un producto análogo (61). Por otro lado, busca resguardar la innovación que *el potencial licenciario* pueda hacer valiéndose del bien o derecho cuyo uso se discute (62).

La manera en que este requisito fue formulado en el caso *Microsoft*, sin embargo, ha sido objeto de fuertes críticas. Estas críticas se concentran en la vaguedad de requerir en forma genérica que la negativa que se analiza no impida el surgimiento de nuevos productos *no especificados* (63). Muchos autores consideran que así formulado, el requisito no protege en forma evidente a la innovación derivada, porque el test puede satisfacerse sin que resulte claro para qué *necesita* una licencia de propiedad intelectual el licenciario. A la inversa, creen que esta formulación del requisito no permite proteger adecuadamente los incentivos a innovar de los licenciarios (64), porque el test puede satisfacerse ofreciendo productos que tengan mejoras muy menores respecto de productos existentes (incluso respecto de los productos del licenciante) (65).

A pesar de que Microsoft es el caso en el que se analizan en forma más directa las relaciones entre la competencia y la innovación en contextos como los que analizan las secciones precedentes, el resultado del caso fue —y sigue siendo— muy controvertido.

A la crítica ya señalada se suma otra relacionada con la forma en que la Comisión Europea definió el mercado relevante (de productos) para resolver el caso. Esta crítica involucra otro de los requisitos de los *tests* que describí antes: el requisito de que existan dos mercados y que la negativa a permitir el uso de un bien o derecho que se usa para competir en un mercado impida la competencia *en el otro mercado*. Este requisito también protege la innovación en forma implícita: como obliga a permitir el uso de un bien o derecho en un mercado diferente al que ese bien o derecho son usados / ofrecidos, parece limitar el impacto negativo que esa obligación de permitir el uso puede tener en su titular.

El caso *Microsoft*, sin embargo, parece forzar la conclusión de que existen dos mercados, al separar un elemento individual del producto / servicio (66) que ofrecía Microsoft (el elemento *era información de interoperabilidad* que era parte de ese producto / servicio pero que su titular no ofrecía en forma separada) y sostener que ese elemento constituía un mercado en sí mismo. Con base en esa lógica, la Comisión concluyó que la negativa de Microsoft a compartir esa información afectaba la competencia en un mercado relacionado pero *distinto*, que en este caso era nada menos que el mercado del producto / servicio que comercializaba (67). El resultado de adoptar esta definición de mercado fue permitir a los licenciarios utilizar ese elemento para competir con el producto / servicio de Microsoft del cual ese elemento formaba parte. Dicho de otro modo: la decisión de la Comisión Europea forzó a Microsoft a separar un elemento de un producto / servicio y ponerlo a disposición de sus competidores. Las razones que subyacen a esta objeción son similares a las que dan apoyo a la anterior: sumando otros elementos, los licenciarios pueden obtener productos que compitan con los del titular del derecho (68). Esto afecta sus incentivos a innovar. Según los críticos de la decisión, admitir que un derecho de propiedad intelectual puede ser considerado indispensable para competir en otro mercado, *aun cuando no se comercialice en forma separada*, lleva a consecuencias inadmi-

{ NOTAS }

(50) Al respecto ver TURNER, op. cit., p. 190.

(51) PETIT, op. cit., p. 7. Geradin explica que la Comisión Europea en varias oportunidades estableció que la negativa a proveer insumos o infraestructura puede ser considerada un abuso de posición dominante, pero el problema es identificar en qué circunstancias, lo cual sigue siendo objeto de mucha controversia (GERADIN, op. cit., p. 7). Cita ejemplos de casos que involucran puertos, redes de comunicación, aeropuertos, tuberías de gas y petróleo, asistencia en tierra (a aeronaves), sistemas de reservas por computadoras, decodificadores, redes para transferir mensajes de pagos y derechos de propiedad intelectual (GERADIN, ps. 6-7).

(52) “Oscar Bronner GmbH & Co, KG e. Mediaprint Zeitungs- und Zeitschriftenverlag GmbH & Co, KG”, Case C7-97, E.C.R. [1998], I-7791, I-7805-06. El caso involucra un sistema de distribución de diarios. El denunciante, que competía con el titular de este sistema de distribución en el mercado de diarios, sostuvo que la negativa a compartir su sistema —que era un mercado separado— debía ser considerado un abuso de posición dominante (párr. 25). La Corte Europea de Justicia, sin embargo, consideró que la negativa no importaba una infracción a la regulación de defensa de la competencia.

(53) Más interesante que la sentencia de la Corte Europea de Justicia.

(54) En parte, porque si se la obligara muy fácilmente a permitir el acceso, sus competidores no tendrían incentivos para desarrollar otras instalaciones: eso aumentaría la competencia en el corto plazo, pero la perjudicaría en el largo plazo. En parte, porque las empresas que han desarrollado la instalación verían afectados sus incentivos para hacerlo si tuvieran que compartirla.

(55) “Caso Bronner”, párrs. 57 y 62.

(56) “IMS Health GmbH & Co. OHG and NDC Elath GmbH & Co. KG”, Case C-418/01, 29 de abril de 2004 (“Caso IMS”).

(57) *Commission Decision of 24/03/2004, relating to a proceeding under Article 82 of the EC Treaty*, case COPM / C-3 / 37.792 Microsoft. La decisión fue confirmada por el Tribunal Europeo de Primera Instancia en el año 2007.

(58) “Caso Microsoft”, párrs. 710-712 y 723-725.

(59) Al respecto ver WAISMAN, Agustín, “¿Es obligatorio otorgar una licencia de propiedad intelectual?”, Ed. La Ley, 14 de marzo de 2017.

(60) “Caso IMS”, párr. 34.

(61) De acuerdo con Bouchagiar, la Comisión Europea utilizó el requisito de “nuevo producto” para preservar la función de la propiedad intelectual, impidiendo que los competidores duplicaran los productos protegidos (BOUCHAGIAR, op. cit., p. 13).

(62) La Comisión Europea sostuvo que los incentivos relacionados con los derechos de propiedad intelectual del licenciante —Microsoft— no pueden contrarrestar las “circunstancias excepcionales” que justifican la licencia obligatoria, supuestamente porque “en balance”, los incentivos a la innovación “primaria” se ven menos afectados de lo que se ven beneficiados los incentivos a la “innovación derivada”. Al respecto ver BOUCHAGIAR, p. 19.

(63) GERADIN, op. cit., ps. 8 y 17. SPULBER, op. cit., p. 114. El caso *IMS* ya había establecido que este requisito se cumple en escenarios en que el potencial licenciario no pretende limitarse a duplicar los bienes o servicios ofrecidos por el titular del derecho de propiedad intelectual, sino que busca ofrecer nuevos productos o servicios que este no ofrecía. La gran pregunta, por supuesto, es

cómo diferente tiene que ser el segundo producto al primero para cumplir con este requisito. Bouchagiar (ps. 28-34) sostiene que la diferencia debería ser sustancial para que los incentivos no se vean afectados, aunque no tan radical como para crear un nuevo mercado. Turney sostiene que basta con demostrar que el producto es diferente, pero no hace falta probar que compite en otros mercados (TURNER, op. cit., p. 199). Lo cierto es que este requisito suele ser visto como una versión atenuada de la exigencia que establecía el caso *IMS*, según el cual la negativa a otorgar una licencia debe impedir la aparición de un nuevo producto para el que hay demanda potencial. Geradin, p. ej., sostiene que el estándar establecido en el caso *Microsoft* en este punto es mucho menos exigente; el caso *IMS* requería identificar *cuál era el producto* cuya comercialización estaba amenazada por la negativa a otorgar la licencia. Larouche agrega que la Comisión Europea trató —en forma un poco forzada— de interpretar este requisito a la luz de la parte del art. 82 del tratado que prohíbe la limitación de la producción o el desarrollo técnico, que no necesariamente requiere que se impida la aparición o la comercialización de un producto específico. El problema de este argumento es que no jugó ningún rol en el caso *IMS* cuyo estándar la Comisión dice aplicar (LAROCHE, Pierre, “The European Microsoft Case at the Crossroads of Competition Policy and Innovation”, *TIEC Discussion Paper*, vol. 2008-021, 2008 [“Larouche”], ps. 10-11).

(64) TURNER, op. cit., p. 188. En cualquier caso, para algunos autores no resulta claro en qué medida la vaguedad de este elemento del test perjudica los incentivos a innovar. De hecho, hay quienes sostienen que el hecho que la carga de la prueba esté en cabeza del denunciante relativiza cualquier efecto negativo (BOUCHAGIAR, op. cit., p. 37).

(65) ALBORN - EVANS - PADILLA, ps. 1110 y 1121.

Para sus críticos, en el caso *Microsoft* esto permitía a otros proveedores de sistemas operativos para servidores *clonar* las funcionalidades que tenían los de Microsoft (SPULBER, op. cit., ps. 115-16). El TEPI, sin embargo, sostuvo que los competidores de Microsoft usarían la información para desarrollar productos mejorados.

(66) En el caso *IMS* también estuvo en juego la obligación de compartir un derecho que no se comercializaba en forma separada. Al respecto la decisión explica que el hecho de que el producto o servicio cuya licencia se discute no sea comercializado en forma separada no necesariamente impide identificar un mercado separado, y que es suficiente con identificar un mercado *hipotético* o potencial (Caso *IMS*, párrs. 43 y 44). Sobre este punto, en el caso *Microsoft* el TEPI sostuvo que no existe obligación de licenciar a menos que se identifiquen dos etapas y el producto del mercado “aguas arriba” sea indispensable para el mercado “aguas abajo”, aunque aceptó que la propiedad intelectual podía ser considerada un mercado separado, aun cuando su titular no la licenciara con anterioridad a los hechos que dieron lugar al caso, sino que la utilizaba como un insumo para desarrollar otro producto.

(67) En los escenarios en que se suele obligar a un jugador a “compartir” el uso de un bien (incluyendo los escenarios en que suele aplicarse la llamada “doctrina de las instalaciones esenciales”), por lo general ese jugador utiliza el bien para competir en *otro* mercado (BOUCHAGIAR, op. cit., p. 27). Desde la perspectiva relevante para este análisis, el problema del caso *Microsoft* no fue tanto que el insumo no se comercializaba, sino que iba a ser utilizado para competir *en el mismo mercado en que se trataba de preservar la competencia*. Dicho de otro

sibles: cualquier componente o derecho, incluyendo, por ejemplo, derechos sobre partes de programas o equipos, puede cumplir con ese requisito (69), por lo que esta lógica lleva a aceptar que un competidor de una empresa con posición de dominio puede exigir licencias de cualquier componente (70). Por estas razones algunos autores sostienen que ni la Comisión Europea ni la Corte Europea de Justicia les dan mucho peso a las consideraciones relativas a los incentivos para invertir (71); y se inclinan por privilegiar la eficiencia *ex post* (72).

IV.2. Estados Unidos

En los Estados Unidos el precedente más importante que analiza las relaciones entre competencia e innovación en contextos como el que examina este análisis es un caso conocido como “Trinko” (73). Fue resuelto por la Corte Suprema en el año 2004 y no involucra propiedad intelectual. En el caso estaba en juego la negativa de una compañía telefónica a compartir una parte de su red telefónica y servicios relacionados con su uso con competidores.

A la luz de una serie de razonamientos incluidos en el fallo, son varios los autores que creen que este es el precedente que actualmente establece los criterios bajo los cuales la negativa a otorgar una licencia de propiedad intelectual puede ser considerada una infracción a normas de defensa de la competencia (74). En otras palabras, que este es el criterio que adoptaría la Corte Suprema si tuviera que analizar la negativa de una empresa a compartir su propiedad intelectual. Bajo esta lógica, el estándar para analizar las relaciones entre competencia e innovación no difiere según cuáles son los bienes o derechos cuyo uso está en juego, como ocurre en la Unión Europea.

El aspecto más interesante del caso “Trinko” para este análisis es el siguiente: la decisión hace mucho énfasis en que la contracara del derecho de exclusión del titular

de un derecho de propiedad, que le da la posibilidad de cobrar precios por encima de los precios competitivos, es lo que incentiva la adopción de la clase de riesgos que producen innovación y crecimiento económico. La Corte Suprema sostuvo en forma expresa que, porque es necesario proteger los incentivos a invertir e innovar (75), como regla la obligación de compartir está en contra de los fines de la regulación de defensa de la competencia, que precisamente busca crear incentivos con esos fines. Autores como Carrier sostienen que, a pesar de que el caso “Trinko” involucra infraestructura “física”, estos razonamientos de la Corte Suprema se aplican *necesariamente* a la propiedad intelectual, porque los riesgos que toman los creadores de propiedad intelectual son únicos y los incentivos son especialmente críticos (76).

Otro aspecto interesante de este caso, al que ni la Comisión Europea ni los tribunales europeos parecen haberle dado demasiada relevancia, es que de acuerdo con la Corte Suprema el principal problema práctico de establecer una licencia obligatoria resulta de hacerse necesario fijar las condiciones —incluyendo el precio— de la licencia. Esto requiere que las agencias de defensa de la competencia o los tribunales actúen como “planeadores centrales” (77), tarea para la cual no están capacitados, y también de supervisión continua (78).

V. ¿Qué clase de competencia (e innovaciones) fomentar?

Detrás de la discusión de cuál puede ser el impacto en la innovación si se introduce competencia en ciertos escenarios, analizada en las secciones precedentes, hay otra discusión más amplia. Plantea la pregunta de qué clase de innovaciones —y qué forma de competencia— es deseable fomentar a través de políticas públicas.

Hay quienes creen que lo deseable es crear incentivos para que tenga lugar una clase de

innovación más radical; la clase de innovación que desplaza las formas conocidas de hacer ciertas cosas o solucionar determinados problemas, que muchos llaman “innovación disruptiva”. La visión de la competencia que subyace a esta concepción de la innovación es una competencia *por todo* el mercado (79), una competencia “a todo o nada”. Quienes defienden esta visión podrían sostener que, en el ejemplo anterior del sistema operativo, la mejor política es no obligar a su titular a permitir que terceros usen sus elementos y lo mejoren para crear una nueva versión de ese sistema operativo. De ese modo los incentivos para crear sistemas operativos distintos, que desplacen al anterior, serán más fuertes.

El enfoque que acepta la obligación de compartir innovaciones parece fomentar la innovación incremental. Es la innovación que se hace en forma más lenta, por lo general con base en una misma tecnología o en un mismo producto (80). Hay quienes identifican la concepción de la competencia subyacente a este enfoque como la competencia *en* el mercado, a la que hace referencia la introducción (81). Quienes comparten esta visión suelen rechazar la noción de la competencia según la cual, a lo largo del tiempo, distintos monopolistas van creando nuevas innovaciones que compiten con (y reemplazan a) las anteriores (82).

VI. Conclusiones

Actualmente parece haber un consenso relativamente extendido en que una política que busca fomentar la competencia (y la forma en que las regulaciones que protegen la competencia son interpretadas) debe considerar el impacto que los medios adoptados para hacerlo pueden tener en la innovación. También en que es necesario adoptar una visión de más largo plazo que la que habitualmente se adopta. El principal debate está en cómo introducir estas consideraciones.

Quienes sostienen que forzar a los titulares de bienes o derechos a permitir su uso en ciertos contextos (83) afecta la innovación, creen que la perspectiva de invertir en un desarrollo costoso que lleva años y que podría terminar en manos de un competidor puede ser fatal para innovadores potenciales. Una empresa puede elegir entre distintas estrategias para competir; innovar es sólo una. Quienes temen verse forzados a compartir sus innovaciones pueden buscar otro camino. Por ejemplo, pueden cobrar precios más bajos o invertir en publicidad. Una decisión de esta clase podría desechar la estrategia de innovar. Es la clase de elección que los países tratan de evitar. Esta preocupación no es la única: es probable que, sabiendo que pueden tener acceso a una innovación ajena, los competidores de quien desarrolló la innovación original tampoco tengan incentivos para apostar a desarrollos propios. Quienes defienden esta visión muchas veces consideran que no resulta posible medir el daño que una obligación de compartir puede hacer a la innovación. El riesgo de equivocarse el diagnóstico es grande, y sus efectos incalculables. Considerando que los beneficios resultantes de una innovación pueden ser muy grandes, lo mejor es no intervenir.

Quienes descreen que una obligación de compartir sea tan nociva para la innovación no proponen que esta clase de obligaciones sean irrestrictas, sino muy limitadas y que se apliquen en contextos muy acotados en situaciones en que los incentivos a innovar no se ven afectados significativamente. Creen que es posible determinar cuándo una intervención que establezca una obligación de esta clase favorece más a la innovación derivada de lo que daña a la innovación original. ●

Cita on line: AR/DOC/2532/2017

{ NOTAS }

modo: el problema no era que Microsoft no ofreciera en el mercado la información de interoperabilidad como un producto separado, sino que la había desarrollado para competir en un mercado y fue obligada a compartirla con sus competidores en ese mercado. Las circunstancias descriptas llevan a muchos autores a sostener que en casos como el caso *Microsoft* tiene lugar una aplicación solapada de la llamada doctrina de las instalaciones esenciales (“essential facilities”), pero respecto de propiedad intelectual, lo cual a sus ojos resulta particularmente peligroso por las razones explicadas en las secciones precedentes. Al respecto ver TURNEY, p. 180; BOUCHAGIAR, p. 19; y SPULBER, ps. 109 y 114. Este último afirma que el criterio seguido en este caso es más propio de agencias reguladoras que obligan a compartir cierta infraestructura (por ejemplo componentes de una red) para bajar las barreras de entrada a ciertos mercados de agencias de defensa de la competencia.

(68) SPULBER, op. cit., ps. 103 y 112.

(69) SPULBER, p. 103. Geradin critica este criterio sosteniendo que cualquier derecho de propiedad intelectual podría, “hipotéticamente”, venderse por separado, aún cuando un empresario racional no lo haga, y que esta circunstancia siempre permitiría cumplir con el re-

quisito de que exista un mercado “aguas arriba” si se lo interpreta como lo hizo el caso *Microsoft*. Algo similar sostiene TURNEY, p. 198.

(70) ALBORN - EVANS - PADILLA, op. cit., p. 1121; Daniel SPULBER, ps. 103 y 117.

(71) PETIT, op. cit., p. 7.

(72) GERADIN, op. cit., ps. 18 y 19.

(73) “Verizon Communications Inc. c. Law Offices of Curtis c. Trinko LLP”, 540 U.S. 398 (2004).

(74) CARRIER, “Refusals...”, p. 1209.

(75) Geradin (p. 20) sostiene que en este punto el caso “Trinko” está alineado con el caso *Bronner*. Petit observa que para la Corte Suprema la posibilidad de ejercer el poder de monopolio es un aspecto importante de la competencia, la innovación, la inversión y el crecimiento (ps. 7-8).

(76) “...el rol del poder de mercado en empujar la innovación y el crecimiento económico se magnifica cuando los incentivos juegan no sólo al nivel general en que una empresa toma riesgos al desarrollar sus actividades, sino al nivel más específico de los riesgos únicos que enfrentan los titulares de propiedad intelectual (CARRIER, “Refusals...”, p. 1202). Al respecto ver también ALBORN - EVANS - PADILLA (p. 1154) y GERADIN, p. 3. Resulta interesante que, mientras algunos autores

sostienen que los argumentos vinculados con incentivos para innovar, tomar riesgos e invertir se aplican con más fuerza respecto de la propiedad intelectual, otros creen que esto no es así, y que los mismos principios deben aplicarse a cualquier clase de propiedad que involucre innovación. En esta línea, Alborn, Evans & Padilla (p. 1141) sostienen que lo que importa es el impacto de forzar el acceso en los incentivos para innovar; no la naturaleza del derecho de propiedad que está en juego.

(77) Geradin observa que las discusiones relativas al precio no pueden ser tratadas como cuestiones secundarias en estos contextos, y sugiere que muchas veces el problema principal no está en el acceso en sí sino en el precio. Agrega que ni la Comisión Europea ni los tribunales europeos han dado mucha importancia a esta cuestión. (GERADIN, op. cit., ps. 22-23).

(78) “Caso Trinko”, párrs. 408 y 414-415.

(79) MANNE - WRIGHT, op. cit., p. 176. Esta concepción suele ser identificada con la teoría de Joseph Schumpeter (SCHUMPETER, J. A., “Capitalism, Socialism and Democracy”, 1942). Al respecto ver nota 44. Larouche observa que la competencia *por* el mercado parece crear incentivos para que se produzcan formas más radicales de innovación, ya que pone en juego un premio

mucho mayor, y que su contracara es que puede crear jugadores con mucho poder de mercado; muchas veces con posición dominante (LAROCHE, op. cit., p. 8).

(80) Larouche observa que, aunque no lo en forma expresa, en el caso *Microsoft* la Corte Europea de Primera instancia parece asumir que la clase de innovación relevante es la innovación incremental (LAROCHE, p. 11).

(81) Esta concepción suele ser identificada con la teoría de Kenneth Arrow (ARROW, K. J., “Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention”, incluido en *The Rate and Direction of the Inventive Activity: Economic and Social Factors*, 1962, ps. 609-625). Carl Shapiro ha intentado encontrar consistencia entre las teorías de Arrow y Schumpeter (SHAPIRO, C., “Competition and Innovation. Did Arrow hit the Bull’s Eye?”, en LERNER Josh - STERN Scott, *The Rate and Direction of Inventive Activity Revisited*, 2012, ps. 361-410). Larouche, p. ej., sostiene que implícitamente, en el caso *Microsoft* tanto la Comisión Europea como la Corte de Primera instancia mostraron que prefieren esta clase de competencia (ps. 8-9).

(82) WRIGHT, op. cit., p. 30.

(83) Argumentando que la negativa infringe las normas que protegen la competencia.

NOTA A FALLO

Recurso extraordinario

Queja por denegación del recurso extraordinario. Plazo. Interposición de la queja. Plazos procesales extendidos.

Véase en página 6, Nota a Fallo

La ampliación de plazos en razón de la distancia que prevé el art. 158 del Código

Procesal debe determinarse respecto del lugar de asiento del tribunal que desestimó el recurso extraordinario.

120.470 — CS, 27/06/2017. - Nerone, Pablo F. c. Banco Columbia SA s/ despido.

[Cita on line: AR/JUR/37937/2017]

Buenos Aires, junio 27 de 2017.

Considerando:

Que el recurrente sostiene a fs. 1 de esta queja que, a los fines de determinar la temporalidad de la presentación, corresponde aplicar la ampliación de plazos prevista en el art. 158 del Cód. Proc. Civ. y Com. de la Nación, en virtud de la distancia calculada desde el lugar del domicilio real del actor, en la Provincia del Chubut (conf. fs. 2). Tal aseveración es incorrecta, pues la ampliación que prevé la norma citada debe determinarse respecto del lugar de asiento del tribunal que desestimó el recurso extraordinario (Fallos: 302:1520; 313:105 y 319:1894), que, en el caso, es la Sala X de la Cámara Nacional de

Apelaciones del Trabajo, con sede en esta Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Que en función de lo expuesto, lo manifestado por el recurrente a fs. 1, 31 y la constancia de fs. 35, la queja ha sido interpuesta en forma extemporánea (arts. 282 y 285 del Cód. Proc. Civ. y Com. de la Nación).

Por ello, se desestima la queja. Hágase saber y, oportunamente, archívese. — Ricardo L. Lorenzetti. — Elena I. Highton de Nolasco. — Juan C. Maqueda.

La ampliación de los plazos procesales en razón de la distancia

DESDE Y HASTA DÓNDE MEDIR

Toribio Enrique Sosa

SUMARIO: I. El caso y el interrogante que abre. — II. ¿Desde cuándo se cuenta un plazo procesal? — III. ¿Hasta cuándo se cuenta un plazo procesal? — IV. La distancia como factor de distorsión del plazo. — V. ¿Desde y hasta dónde contabilizar la distancia a los fines de la ampliación del plazo procesal? — VI. Conclusiones.

I. El caso y el interrogante que abre

En el caso comentado la Corte Suprema de la Nación, mediante sentencia del 27/06/2017, desestimó por extemporáneo un recurso de queja.

La parte actora tenía domicilio real en Chubut y su caso había llegado a recibir sentencia de una cámara nacional laboral *en (1)* la Ciudad Autónoma de Buenos Aires—; contra esa sentencia interpuso recurso extraordinario por ante la Corte Suprema de la Nación; denegado el recurso por la cámara, planteó recurso de queja ante la Corte, órgano que lo “desestimó” (2) por extemporáneo.

¿Por qué la Corte desestimó el recurso de queja por extemporáneo?

Porque el recurrente, con domicilio real en Chubut, consideró que, para plantear la queja, le asistía un plazo adicional en razón de la distancia por aplicación del art. 158, Cód. Proc. Civ. y Com., a lo cual la Corte respondió:

“Que el recurrente sostiene a fs. 1 de esta queja que, a los fines de determinar la temporalidad de la presentación, corresponde aplicar la ampliación de plazos prevista en el art. 158 del Código Procesal Civil y Comercial, en virtud de la distancia calculada desde el lugar del domicilio real del actor, en la Provincia del Chubut (conf. fs. 2). Tal aseveración es incorrecta, pues la ampliación que prevé la norma citada debe determinarse respecto del lugar de asiento del tribunal que desestimó el recurso extraordinario (Fallos: 302:1520; 313:105 y 319:1894) que, en el caso, es la Sala X de la Cámara Nacional de Apelaciones del Trabajo, con sede en esta Ciudad Autónoma de Buenos Aires”.

Pero ¿qué dicen las normas aplicables?

El art. 285, párr. 1º, Cód. Proc. Civ. y Com. establece: “Queja por denegación de recursos ante la Corte Suprema. Cuando se dedujere queja por denegación de recursos ante la Corte Suprema, la presentación, debidamente fundada, deberá efectuarse en el plazo que establece el segundo párrafo del artículo 282”.

Y el párrafo 2º del art. 282 expresa: “El plazo para interponer la queja será de cinco [5] días, con la ampliación que corresponda por razón de la distancia, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 158”.

¿Cómo es que la Corte no consideró aplicable el art. 158, Cód. Proc. Civ. y Com., si los arts. 285, párr. 1º y 282, párr. 2º determinan

que sí es aplicable? El interrogante merece ser respondido, aunque adelantamos que la solución de la Corte es inobjetable, no así su fundamentación.

II. ¿Desde cuándo se cuenta un plazo procesal?

Esa pregunta no parece ser del todo difícil de contestar normativamente hablando, al menos cuando se trata de plazos individuales: para cada quien, desde el día siguiente hábil al de la notificación de la resolución judicial que lo hace nacer válida y eficazmente (3).

Por ejemplo, el plazo para recurrir es individual. En situación, digamos extrema, habiendo varios litisconsortes, el plazo para recurrir una sentencia se cuenta para cada uno desde el día siguiente hábil al que cada quien es notificado de esa sentencia, sin importar si los demás han sido notificados ni cuándo. Que si el plazo para recurrir fuera común —que no lo es en el caso—, entonces el plazo para recurrir comenzaría a correr para todos los litisconsortes en un mismo momento —más allá del momento en que cada uno hubiera sido notificado—, v.gr. desde el día siguiente hábil al de la notificación al último de ellos (4).

III. ¿Hasta cuándo se cuenta un plazo procesal?

Se lo debe contar hasta que se agota la cantidad de días que lo componen. Pero el conteo puede detenerse antes del vencimiento del plazo: en el momento de realización del acto procesal para el que estaba corriendo el plazo, o en el momento de realización de otro acto procesal incompatible.

Lo dicho se conecta con una regla técnica de litigar: la preclusión.

Recordemos que, desde Giuseppe Chiovenda, se explica que la preclusión puede ser consecuencia de:

a) el transcurso infructuoso de los plazos procesales: v.gr. cuando se deja transcurrir el plazo para articular incompetencia —que es el mismo, sea que se trate de declinatoria o de inhibitoria, art. 8º, Cód. Proc. Civ. y Com.—, se dice que precluye la facultad de hacerlo (doct. arts. 2º y 155, Cód. Proc. Civ. y Com.);

b) haberse realizado una actividad incompatible con el ejercicio de otra facultad: v.gr., si se ha consentido la competencia del órgano judicial interviniente, luego, incompatiblemente, no se la puede objetar (art. 7º, párr. 2º, Cód. Proc. Civ. y Com.);

c) haberse ejercitado ya válidamente una vez la facultad (consumación): v.gr., si ya se

está cuestionando la competencia por vía de declinatoria, la sola elección de esa vía hace que no se la pueda cuestionar a través de inhibitoria —ni al mismo tiempo ni más adelante arriesgando un desistimiento de la declinatoria— y viceversa (art. 7º, párr. 3º, Cód. Proc. Civ. y Com.).

Pero de camino vale la pena aclarar que hay plazos preclusivos que no son perentorios o fatales, de manera que su solo vencimiento no produce la preclusión: para que ésta suceda, además del vencimiento, debe mediar un pedido de parte seguido de una decisión judicial que declare que el plazo venció o debe mediar esta misma decisión pero de oficio (p.ej. el plazo de prueba; el plazo de perención). O sea, si se trata de un plazo no perentorio o no fatal, puede estar vencido pero aun así no producir sus efectos preclusivos.

IV. La distancia como factor de distorsión del plazo

Vamos con un ejemplo vulgar. Si, le digo, lector, que a partir de ahora dispone de una hora para llegar hasta el Obelisco en la CABA, ¿es lo mismo una hora para lograr el objetivo si Ud. está en Ushuaia o si Ud. está en La Quiaca cuando yo se lo digo, que si Ud. está a una cuadra del Obelisco cuando yo se lo digo?

Para determinar la verdadera dimensión de un plazo, no sólo importan su extensión temporal y desde qué momento se lo empieza a contar, sino la distancia entre el lugar desde donde se lo empiece a contar y el lugar donde deba ser hecho algo dentro de ese plazo.

Si el espacio distorsiona el tiempo, entonces la distancia distorsiona el plazo.

Para contrarrestar esa distorsión del espacio (distancia) sobre el tiempo (plazo), es que la ley procesal amplía los plazos procesales para llevar a cabo diversos actos procesales en razón de la distancia (5).

V. ¿Desde y hasta dónde contabilizar la distancia a los fines de la ampliación del plazo procesal?

Se la debe medir:

a) desde el lugar en que se notifique la resolución que haga nacer válida y eficazmente el plazo para realizar el acto procesal;

b) hasta el lugar donde deba ser realizado el acto procesal.

Veamos algunos ejemplos.

Notificado debidamente el traslado de demanda por cédula en el domicilio real, desde el día siguiente comenzará a correr el plazo para contestarlo en el juzgado o tribunal que corrió el traslado; la distancia entre el lugar de la notificación del traslado (el domicilio real) y el lugar de realización de la contestación del traslado (la sede del juz-

gado o tribunal) es la que debe tomarse en cuenta a los fines de una posible ampliación del plazo (6).

Si alguno de los litigantes actúa en rebeldía, entonces la sentencia le tiene que ser notificada por cédula en el domicilio real (7). Desde el día siguiente al de la notificación de la sentencia en el domicilio real, comenzará a correr el plazo para presentar algún recurso contra la sentencia, en la sede del juzgado o tribunal competente para proveer sobre el recurso (v.gr. el juzgado o tribunal emisor de la sentencia); la distancia entre el lugar de la notificación de la sentencia (el domicilio real) y el lugar de interposición del recurso contra la sentencia (la sede del juzgado o tribunal competente para proveer sobre el recurso) es la que debe tomarse en cuenta a los fines de una posible ampliación del plazo.

Habiendo domicilio procesal constituido, la sentencia debe ser notificada por cédula allí. Desde el día siguiente al de la notificación de la sentencia en el domicilio constituido, comenzará a correr el plazo para presentar algún recurso contra la sentencia, en la sede del juzgado o tribunal competente para proveer sobre el recurso (v.gr. el juzgado o tribunal emisor de la sentencia); como el domicilio procesal debe estar en el perímetro de la ciudad que es asiento del respectivo juzgado o tribunal (8), entre el lugar de la notificación de la sentencia (el domicilio constituido) y el lugar de interposición del recurso (ej. la sede del juzgado o tribunal emisor de la sentencia) no hay distancia alguna (distancia = 0), de manera que no es factible una ampliación del plazo por razón de la distancia. Esta debió ser la situación en el caso comentado.

Si alguna resolución se debiera notificar *ministerio legis*, puede entenderse operada la notificación en la sede del juzgado o tribunal emisor de esa resolución, lugar al que el litigante tendría que acudir de alguna forma —en persona o accediendo hoy telemáticamente— para tomar conocimiento real de esa resolución sabiendo que la ley de todas maneras —vaya o no vaya, conozca o no conozca realmente— lo va a tener por notificado igual. Desde el día siguiente al de la notificación *ministerio legis*, comenzará a correr el plazo para presentar algún recurso contra esa resolución en la sede del juzgado o tribunal competente para proveer sobre el recurso (v.gr. el juzgado o tribunal emisor de la resolución); entre el lugar de la notificación automática (los estrados del juzgado o tribunal donde debe reputarse producida) y el lugar de interposición del recurso (la sede del juzgado o tribunal) no hay distancia alguna (distancia = 0), de manera que tampoco es factible una ampliación del plazo por razón de la distancia. Esta pudo ser la situación en el caso comentado.

VI. Conclusiones

Si el proceso se exhibe como un conjunto de actos concatenados entre sí en una serie

{ NOTAS }

Especial para La Ley. Derechos reservados (Ley 11.723)

(1) Para una explicación de por qué “en” y no “de”, ver SOSA, Toribio E., “Competencia cuando una provincia es parte, ¿consulta a la Corte?”, LA LEY del 29/06/2017.

(2) En realidad, como el plazo de interposición es un requisito de admisibilidad del recurso, la Corte debió “denegar” la queja por extemporánea. La voz “deses-

timar” en teoría corresponde al rechazo del recurso por razones de mérito, es decir que la desestimación de la queja correspondía en caso de haber entendido la Corte que el recurso extraordinario había sido bien denegado por el órgano judicial ante el cual había sido interpuesto.

(3) Art. 156, Cód. Proc. Civ. y Com., art. 156, Cód. Proc. Civ. y Com. Bs. As.; art. 148, Cód. Proc. Civ. y Com.

La Pampa; etc.

(4) Art. 156, Cód. Proc. Civ. y Com., art. 156, Cód. Proc. Civ. y Com. Bs. As.; art. 148, Cód. Proc. Civ. y Com. La Pampa; etc.

(5) Art. 158, Cód. Proc. Civ. y Com.; art. 158, Cód. Proc. Civ. y Com. Bs. As.; art. 150 Cód. Proc. Civ. y Com. La Pampa; etc.

(6) Art. 342, párr. 1º, Cód. Proc. Civ. y Com., art. 340,

párrafo 1º, Cód. Proc. Civ. y Com. Bs. As., art. 324, Cód. Proc. Civ. y Com. La Pampa, etc.

(7) Arts. 62 y 59 Cód. Proc. Civ. y Com., arts. 59 y 62 Cód. Proc. Civ. y Com. Bs. As., etc. El Cód. Proc. Civ. y Com. La Pampa no regla la declaración de rebeldía.

(8) Art. 40 Cód. Proc. Civ. y Com., art. 40 Cód. Proc. Civ. y Com. Bs. As., art. 44 Cód. Proc. Civ. y Com. La Pampa, etc.

gradual y progresiva, el plazo procesal para en definitiva realizar el acto procesal siguiente depende de cuatro variables:

a) cuándo y dónde se notifique la resolución que haga nacer válida y eficazmente ese plazo;

b) cuántos días tenga ese plazo —sin contabilizar aún su ampliación por la distancia—;

c) dónde deba ser realizado el acto procesal siguiente para cuya realización corra el plazo.

En “Nerone” la Corte sostuvo que la distancia a considerar a los fines de la ampliación

del plazo procesal para interponer el recurso de queja, era la existente entre su propia sede y la del tribunal que desestimó el recurso extraordinario; como la sede de la cámara nacional laboral y la de la Corte están en la CABA, la distancia era igual a cero y, por eso, la Corte no otorgó la ampliación del art. 158 Cód. Proc. Civ. y Com.

Creemos que el motivo por el cual en el caso no cuadraba reconocer la ampliación del plazo del art. 158 Cód. Proc. Civ. y Com. *no tiene que ver con la sede de la cámara nacional laboral*, sino que es otro: si —como parece seguro— la notificación de la resolución denegatoria del recurso extraordinario se pro-

dujo por cédula en el domicilio constituido por el recurrente *sito en la CABA* (arts. 40 y 135.14 Cód. Proc. Civ. y Com.) o, en su caso, *ministerio legis* en los estrados de la cámara nacional laboral *también en la CABA* (arts. 41 y 59 Cód. Proc. Civ. y Com.), entre el lugar de la notificación (CABA) y el lugar de interposición de la queja (sede de la Corte, en la CABA) no hay distancia (distancia = 0) que justifique esa ampliación.

Distinto podría haber sido si el recurso extraordinario hubiera sido interpuesto contra una sentencia del Superior Tribunal de Jujuy o de Santa Cruz y si éstos lo hubieran denegado; si v.gr. la notificación

de la denegación se hubiera realizado por cédula en el domicilio constituido, como este tendría que estar en el ámbito del radio urbano de esos superiores tribunales, la distancia entre esos domicilios constituidos —lugar de la notificación de la denegación del recurso extraordinario— y la sede de la Corte —lugar de interposición de la queja— sí habría evidentemente justificado la ampliación del plazo para plantear la queja, encontrando plena aplicabilidad —ahora sí— los arts. 285 párrafo 1° y 282 párrafo 2° Cód. Proc. Civ. y Com. ●

Cita online: AR/DOC/1871/2017



JURISPRUDENCIA

Alimentos

Reembolso de los gastos de manutención. Rechazo. Impedimento legal. Estado filial.

Hechos: La madre de un menor solicitó al padre el reembolso de la mitad de los gastos de manutención de su hija, desde su nacimiento hasta el efectivo pago de la cuota alimentaria provisoria establecida. El juez rechazó tal pretensión.

La acción de reembolso del cincuenta por ciento de los gastos de manutención de un hijo desde el nacimiento hasta el efectivo pago de la cuota alimentaria interpuesta por el progenitor demandante debe rechazarse, dado que si bien la omisión del reconocimiento puede generar a favor de la madre un daño patrimonial que debe ser resarcido, lo cierto es que, en el caso, el demandado no había consolidado su estado de progenitor del niño, no por falta de voluntad o abandono, sino por impedimento legal, ya que el hijo ostentaba un estado filial distinto; a lo que se suma que cuando el accionado inició la acción de impugnación de la filiación del menor, fue resistida por la parte ahora reclamante.

120.471 — JNCiv. Nro. 92, 30/05/2017. - M., F. A. y otro c. A., C. E. s/ alimentos.

[Cita online: AR/JUR/37038/2017]

1ª Instancia.- Buenos Aires, mayo 30 de 2017.

Considerando:

El art. 669 del Cód. Civ. y Com. de la Nación reconoce al progenitor que asumió el cuidado del hijo, el derecho al reembolso de lo gastado hasta el inicio de la demanda de alimentos, la mediación o interpelación previa, en la parte que corresponde al progenitor no conviviente.

La norma da solución a un tema debatido doctrinaria y jurisprudencialmente, acogiendo la tendencia minoritaria que proponía otorgar al progenitor una acción de estas características por derecho propio, al entender que si ha soportado exclusivamente los gastos de la manutención de su hijo, tendrá derecho a un crédito equivalente a lo que debió haber aportado el progenitor que no asumió la obligación alimentaria (ver Pitrau, Osvaldo, “Comentario al art. 669”, en Rivera, Julio C. - Medina, Graciela (dir.) - Esper, Mariano (coord.), *Código Civil y Comercial de la Nación Comentado*, t. II, La Ley, Buenos Aires, 2015, p. 566; Solari, Néstor E., “Derecho de las familias”, La Ley, Buenos Aires, 2015, p. 551; Garbini, Beatriz A., “Comentario al art. 669”, en Bueres, Alberto J. (dir.) - Azpiri, Jorge O. (coord.), “Código Civil y Comercial de la Nación y normas complementarias. Análisis

doctrinal y jurisprudencial”, t. 2, Hammurabi, Buenos Aires, 2016, p. 783; Lloveras, Nora; Orlandi, Olga; Tavip, Gabriel, “Comentario al art. 665”, en Kemelmajer de Carlucci, Aída; Herrera, Marisa; Lloveras, Nora (dirs.), *Tratado de derecho de familia*, t. IV, Rubinzal-Culzoni, Santa Fe, 2014, p. 203; Pellegrini, María V., Comentario al art. 669, en Herrera, Marisa; Caramelo, Gustavo-Picasso, Sebastián (dirs.), “Código Civil y Comercial de la Nación Comentado”, t. II, Infojus, Buenos Aires, 2015, p. 518; etc.).

Entre la jurisprudencia anterior a la entrada en vigencia del Cód. Civ. y Com. de la Nación que adoptó la posición ahora regulada, corresponde citar el fallo del Tribunal Superior de Justicia de Chubut, de fecha 07/07/2010, que arribó a esta solución con relación a un niño de 12 años, subrayándose que “El problema de sostener, como único cimiento, la falta de necesidad del niño, choca visiblemente con la afirmación mediante la cual se sostiene que la fuente de dicha obligación no es, bajo ningún concepto, la mera carestía, sino el vínculo (a diferencia de los alimentos entre parientes donde la necesidad debe ser probada...). Subyace, también, la idea de la renuncia por el representante del menor que, en verdad, puede tener muchas razones como para que sea, livianamente, aceptada y presumida como falta de necesidad del niño o mera suplantación del deber del padre por la madre”. Y “no puede haber renuncia expresa ni tácita cuando se trata de derechos a alimentos de menores de edad” (Trib. Sup. Just. Sta. Cruz, 07/07/2010, “O., N. S. v. B., M. G.”, Abeledo-Perrot n° 70062689).

En esta misma línea se expresó en disidencia el magistrado Pettigiani en un fallo de la Suprema Corte de Justicia de la provincia de Buenos Aires, del 19/06/1998, quien ante un planteo de inconstitucionalidad del art. 641 del Código Procesal local, que retrotrae los efectos del proceso alimentario a la fecha de la interposición de la demanda, señaló que esta norma no es aplicable a la obligación alimentaria debida a los menores de edad. Para fundar su postura esbozó los siguientes argumentos: a) la obligación alimentaria surge de la procreación y las responsabilidades de los padres nacen desde la concepción; b) la falta de cumplimiento de la obligación opera de modo automático, sin requerirse interpelación; c) la falta de reclamo de la madre se debe en general a las dificultades de acceder a la justicia y no a la ausencia de necesidad; y d) el hombre no puede salir beneficiado por su inconducta, pues se generaría un enriquecimiento injusto del padre (Sup. Corte Bs. As., 19/06/1998, “J., L. M. del R. v. F., R. O. s/ alimentos”, Diario de Jurisprudencia Judicial, p. 3297).

Sobre la base de estos fundamentos, el art. 669 regula una acción que es independiente a la que corresponde al progenitor por el pago de los alimentos atrasados, pues —a diferencia de lo previsto por el primer párra-

fo de dicha norma, que alude a la retroactividad de la cuota alimentaria— en el caso no existe aún sentencia condenatoria en contra del alimentante.

Esta primera observación no es menor y tiene especial relevancia en el caso de autos, por cuanto el reclamo de la Sra. M. se extiende desde el nacimiento de la hija de las partes, ocurrido el 10 de junio de 2010, hasta el mes de enero de 2015, cuando el Sr. A. comenzó a depositar la suma fijada en concepto de alimentos provisorios. Sin embargo, de las actuaciones conexas sobre alimentos, surge que el 11 de noviembre de 2015 se dictó sentencia definitiva fijando una cuota alimentaria correspondiente al 35% de los haberes del alimentante, con retroactividad a la fecha de la mediación, esto es, el 14 de mayo de 2014. Dicha sentencia fue modificada por el Superior, reduciéndose el porcentaje a pagar al 30% de los haberes, pero confirmandose en orden a la retroactividad aludida (ver I; fs. 190/194; 296/298, expte. n° 46.095/2014).

Ello significa, como primera observación, que para evitar superposiciones, el reclamo que aquí se pretende no podría extenderse más allá del 14 de mayo de 2014, fecha a partir de la cual corresponde a la actora requerir lo adeudado por alimentos atrasados, formulando la respectiva liquidación, cuestión que de hecho hizo a tenor de lo que surge de los autos conexos, habiéndose resuelto que debía practicar nueva liquidación, la que se encuentra pendiente de sustanciación (ver fs. 373; 401/vta.; 412/418, expte. n° 46.095/2014).

Corresponde, pues, resolver si frente al particular contexto fáctico de autos, cabe hacer lugar al pedido de reembolso solicitado por la Sra. M. por la manutención exclusiva de su hija desde su nacimiento hasta el 14 de mayo de 2014.

Me refiero al particular contexto de autos dado que la situación que aquí se debate escapa de la generalidad de los casos para los que fue pensada la solución prevista por el art. 669 del Cód. Civ. y Com. de la Nación, que —como anticipé— tiende a garantizar los derechos de quien asume exclusivamente el deber alimentario por incumplimiento del otro progenitor de las obligaciones inherentes a la responsabilidad parental.

No es tal la situación del Sr. A. quien a fin de reconocer a su hija y asumir plenamente los derechos y deberes emergentes de su paternidad, debió iniciar en agosto de 2012 una acción de impugnación del reconocimiento formulado por quien no era el progenitor biológico de la niña; acción a la se resistieron tanto la progenitora como el reconociente, pese a admitir la primera haber mantenido “una relación circunstancial” con el aquí demandado.

Como resultado de esta demanda, con fecha 26 de mayo de 2014, se dictó sentencia mediante la cual se ordenó desplazar la paternidad del Sr. N. con respecto a la niña por

entonces llamada S. H. N., y se dispuso la inscripción del reconocimiento formulado por el Sr. A. (ver fs. 25/28; 37 bis/ 37 ter; 41/43; 121/125, expte. n° 67.554/2012).

Es decir, hasta el 26 de mayo de 2014, el Sr. A. no había consolidado su título de estado de progenitor de la niña S., no por falta de voluntad, abandono o desidia, sino por impedimento legal ya que la pequeña ostentaba un estado filial distinto.

Si bien el reconocimiento de la filiación es declarativo y no constitutivo del estado de familia, de modo que tiene carácter retroactivo al momento de la concepción (pues la causa de la filiación es el hecho biológico y no la voluntad del reconociente manifestada en el reconocimiento), la retroactividad no afecta actos cumplidos que por su propia naturaleza no pueden ser revisados. Así, por ejemplo, la responsabilidad parental nace desde el momento del reconocimiento, al igual que el deber alimentario del progenitor (conf. Azpiri, Jorge O., “Juicio de filiación y patria potestad”, 2a ed., Hammurabi, Buenos Aires, 2006).

En definitiva, hasta el dictado de la sentencia de desplazamiento filial y la inscripción del reconocimiento de la hija formulado por el Sr. A. (lo que ocurrió con posterioridad a la fecha de la mediación en el proceso de alimentos), éste no se encontraba obligado al pago de los alimentos derivados del título de estado.

No desconozco que, pese a lo expuesto, la omisión del reconocimiento puede generar a favor de la madre un daño patrimonial que merece ser resarcido, y que incluye los gastos derivados de la asistencia del hijo, que tendrían que haber sido soportados por ambos progenitores en proporción a sus recursos. En este sentido, la jurisprudencia resolvió condenar al progenitor emplazado al pago de la suma de \$36.000, en concepto de reintegro de gastos a favor de la madre, correspondiente al 50% de todos los gastos realizados en la crianza del hijo durante dos años, pese a la demora de la madre en iniciar el proceso de alimentos. Para así decidir, se subrayó: “Es cierto que la actora demoró la tramitación del juicio... Pero ello resultaría pertinente para eximir al demandado de pagar los gastos ocasionados por la crianza del hijo, si la madre de C. pretendiera los gastos que efectuó durante diecinueve años, a pesar de las privaciones que surgen del informe social... Pero debe tenerse en cuenta que sólo pretende los gastos de dos años. Obsérvese que al recibir la carta que obra a fs. 3 de los autos sobre reclamación de la paternidad el menor tenía un año y medio de edad, al notificarse la demanda de filiación... tenía cuatro años..., al conocerse el resultado de la prueba genética... el hijo ya tenía 18 años. Desde ese momento el demandado ya sabía que se trataba de su hijo. Empero recién se hizo cargo de los alimentos después de dictada la sentencia y ante la demanda judicial en julio 2009..., a pesar del alto nivel económico” (C. Nac. Civ., sala K, 14/06/2013, “O. E., M. y otro c. P., A. O.

s/ daños y perjuicios”, SJA 2013/11/06, p. 58, con nota de Famá, María Victoria, “Daño moral a favor de la madre por la omisión del reconocimiento de su hijo: acertada decisión desde la perspectiva de género”; RDF 2014-1, p. 29, con nota de Garmizo, Michelle L., “Un fallo ejemplar: reparación integral del daño causado por la omisión de reconocimiento del hijo”.

Así también se ha dicho que “el daño material es indemnizable siempre que sea cierto. Es decir, quien invoca un perjuicio debe probarlo no siendo suficiente su simple posibilidad. En autos si bien no se especificó concretamente el daño material sufrido por el menor, el mismo vivió durante dieciocho años sin el aporte económico de su progenitor y fue alimentado, vestido y educado, por lo que presumo la existencia del daño económico durante ese lapso” (CCiv. y Com. Santiago del Estero, 2ª Nom., 16/06/2006, “D., D. M. v. M., M. A.”, LA LEY NOA, noviembre de 2006, p. 1193).

Sin embargo, esta jurisprudencia —que comparto— resulta inaplicable al caso por

cuanto la viabilidad de la reparación frente a la omisión del reconocimiento, exige la comprobación de los elementos de la responsabilidad civil: la antijuridicidad, el factor de atribución, el daño y la relación de causalidad adecuada entre el obrar antijurídico y el daño.

En el caso del Sr. A., el factor de atribución de la responsabilidad, que en estos supuestos es subjetivo (conf. art. 1721, Cód. Civ. y Com. de la Nación) no se infiere de la conducta adoptada en los autos conexos sobre impugnación de la paternidad. Más bien lo contrario, de dichas actuaciones surge su intención de asumir la paternidad de S. y hacerse cargo de los deberes y derechos que de ella derivan.

A mayor abundamiento, resulta pertinente destacar que en el ámbito de la responsabilidad civil es posible eximirse de responder por el perjuicio sufrido si se interrumpe el nexo causal o relación de causalidad entre el obrar y el daño; es decir, cuando la causa del resultado es un acontecimiento extraño al hecho del demandado. Ese acontecimiento

puede ser la incidencia del hecho del damnificado en la producción del daño (art. 1729, Cód. Civ. y Com. de la Nación), la culpa concurrente, el hecho de un tercero (art. 1731, Cód. Civ. y Com. de la Nación), o el caso fortuito o fuerza mayor (art. 1730, Cód. Civ. y Com. de la Nación). La invocación y prueba de la existencia de una causa ajena interesa al demandado para excusar su responsabilidad por falta de relación de causalidad entre el hecho y el daño (conf. Bustamante Alsina, Jorge, “Teoría general de la responsabilidad civil”, 9ª ed. ampl. y actual., Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1997, p. 305).

Estos principios resultan aplicables a todos los supuestos de responsabilidad civil, de modo que son extensibles a la responsabilidad derivada de la falta de reconocimiento.

Así lo ha considerado la jurisprudencia mayoritaria para desestimar la demanda de daño moral por la omisión del reconocimiento, frente a supuestos en que la paternidad del niño se hallaba determinada legalmente. En este sentido, la sala 2a de la Cámara Civil y Comercial de Azul, con fecha 31/05/2005, resaltó que “el daño moral reclamado por la hija no puede proceder, por las singularidades fáctico-jurídicas del caso que requieren ciertas precisiones: el daño moral tiene carácter eminentemente resarcitorio, derivado de la existencia de una ilicitud civil, que aquí es inexistente porque ante la imposibilidad legal de R. de reconocer a su hija biológica concurre una causal de justificación... En este caso... la voluntariedad del acto resulta enervada porque la paternidad del hijo de la mujer casada se presume del marido no separado de hecho... y requiere de la previa impugnación de esa filiación... la que sólo puede ejecutar, por imperativo legal, el esposo de la madre... o el hijo...” (CCiv. y Com. Azul, sala II, 31/05/2005, “P. y F., S. S. E v. R. de G., N. N.”, LA LEY BA, agosto de 2005, p. 767, con nota de Medina, Graciela; Guevara, Cynthia; Senra, María Laura, “La falta de reconocimiento del hijo extramatrimonial no siempre origina la obligación de reparar el daño moral. Relación entre un *leading case* argentino y el derecho comparado”. Ver también CCiv. y Com. Azul, sala II, 20/10/2015, “L., L. T. c. C., J. A. s/ daños y perjuicios”, RC J 7980/15).

En esta misma línea, la Cámara Civil y Comercial de Junín, con fecha 30/10/2007, resolvió que “el accionado se encontraba imposibilitado de reconocer su paternidad biológica ante el matrimonio de la madre, pues para ello debe iniciar previamente la acción de impugnación del art. 259, CCiv., para la cual no estaba legitimado” (C. Apel. Civ. y Com. Junín, 30/10/2007, “D., C. S. v. D., S., M. A. s/ daños y perjuicios”, www.abeledoperrot.com. Ver también C. Apel. Civ. y Com., Mendoza, sala 2ª, 31/05/2005, “P., S. S. E. v. P., R. R. (Suc.) s/ impugnación de paternidad-beneficio de litigar sin gastos” (inédito); Sup. Corte Bs. As., 19/03/2003, “D. L., M. B. c. Herederos y/o sucesores de R., A. N.”, ac. 83319, inédito; etc.).

Con igual criterio, pero en un caso donde además los niños habían gozado de la posesión de estado de hijos del demandado, la sala la de la Cámara Civil y Comercial de Mercedes, con fecha 25/04/2013, dispuso que “no estamos

ante el supuesto corriente del hombre que no reconoce como hijo a un niño de padre desconocido, sino que, por el contrario los niños... al poco tiempo de nacidos fueron inscriptos como hijos de... que, además, estaban unidos en matrimonio, lo que aparea, además la presunción de paternidad del marido... Siendo ello así el demandado no podía ir al Registro Civil y reconocer a los niños como sus hijos porque se lo impedía el art. 250 2do. párr. del C.C., y si el ente público lo hubiese hecho, el acto hubiese sido nulo de nulidad absoluta...” (CCiv. y Com. Mercedes, sala la, 25/04/2013, “B. J. c. M. C. A. s/ filiación”, RDF 2013-V, p. 115, con nota de Basombrio, María del Rosario; Parada, Gabriela; Sleiman, Aldana M., “Daño moral y legitimación activa en acciones de filiación”, DFyP 2013 (julio), p. 69, con nota de Gitter, Andrés, “Daños y perjuicios derivados de la falta de reconocimiento filial. Situación del padre biológico en una filiación matrimonial”. Ver también CCiv. y Com. Mercedes, sala 1ª, 12/09/2006, “S., R. A. v. D., A. y otro”, LA LEY BA 2006-1370).

Esta jurisprudencia que exige de responsabilidad al progenitor biológico cuando existe un impedimento legal para reconocer al hijo resulta aplicable al supuesto de autos, máxime —reitero— cuando fue el propio Sr. A. quien inició la acción de impugnación de la filiación de S., resistida por su progenitora.

Esta última circunstancia me lleva a considerar —para finalizar— un principio general del derecho que debe ser especialmente valorado en el presente caso: la doctrina de los propios actos, que impide a un sujeto colocarse en un proceso judicial en contradicción con su anterior conducta (conf. Diez Picaso, Luis, “La doctrina de los propios actos”, Bosch, Barcelona, 1963, p. 142) y resulta “una barrera opuesta a la pretensión judicial, impidiéndose con ello el obrar incoherente que lesiona la confianza suscitada en la otra parte de la relación e impone a los sujetos un comportamiento probado en las relaciones jurídicas” (Compagnucci de Caso, Rubén, “La doctrina de los propios actos y la declaración tácita de la voluntad”, LA LEY, 1985-A, 1000). La acción que aquí intenta la Sra. M. resulta contraria a su propio obrar en el proceso de impugnación de la paternidad, donde solicitó el rechazo de la demanda interpuesta por el Sr. A., pese al deber que sobre ella recae de garantizar el derecho de su hija a ostentar una filiación jurídica coherente con la realidad biológica.

Por todo lo expuesto, oído el Ministerio Público a fs. 84, resuelvo: I) Desestimar la acción de reembolso interpuesta por la Sra. F. A. M. contra el Sr. C. E. A. II) Con costas (arts. 68 y 69, Cód. Proc. Civ. y Com. de la Nación). En consecuencia, regúlense los honorarios de las letradas patrocinantes de la demandada, Dra. M. A. R. y N. M. del R. R. —en conjunto— en la suma de pesos ... (\$...); y los del letrado apoderado de la actora, Dr. J. O. S., en la suma de pesos ... (\$...) (conf. arts. 6, 7, 9, 33 y cc. de la ley 21.839 y 62, inc. 2º de la ley 1181 del G.C.B.A.). Fijo en diez días el plazo para su pago. III) Notifíquese a las partes, los profesionales y la mediadora interviniente, y al Sr. Defensor de Menores en su despacho. — *María V. Famá.*

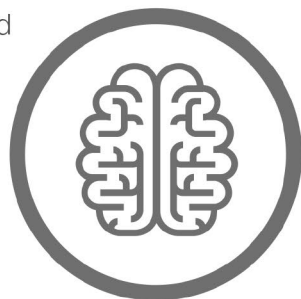


THOMSON REUTERS
LA LEY

LEGAL ONE
¿Cómo puedo encontrar la mejor respuesta a cada caso?

THOMSON REUTERS LEGAL ONE

actúa proactivamente según su necesidad de información sugiriendo e integrando contenidos, basados en los expedientes en los que usted o sus colegas estén trabajando: doctrina, legislación, jurisprudencia y libros digitales. Además lo mantiene actualizado sobre todos los cambios que operan en el Derecho.



Conozca más en legalone.com.ar
o llámenos al **0810 222 5253**

La inteligencia, la tecnología y la experiencia profesional necesarias para obtener respuestas confiables.



the answer company™
THOMSON REUTERS®

EDICTOS

El Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Civil y Comercial Federal Nro. 8, Secretaría Nro. 15, sito en Libertad 731, 7º piso de Capital Federal, hace saber que a ALEXEY BORTKEVICH, nacido en Lukovetskiy - Jolmogorskiy - Arjangel'sk,

Rusia, el 05/01/1998, con D.N.I. Nº 94.701.563, ha petitionado la concesión de la ciudadanía argentina, a fin de que los interesados hagan saber a este Juzgado las circunstancias que pudiesen obstar a dicho pedido. El presente deberá ser publicado

por dos veces en un lapso de quince días en LA LEY.

Buenos Aires, 25 de agosto de 2017
Luis Pablo Pérez, sec. int.
LA LEY: I. 06/10/17 V. 06/10/17