

REVISTA

de la **Competencia** y la **Propiedad Intelectual**



Revista de la Competencia y la Propiedad Intelectual

Año 14 - Número 25 – 2025

Consejo Editorial:

Alberto Villanueva Eslava, presidente.

Ana María Pacón.

Carlos Manuel Adrianzén Cabrera.

Eugenia Mont Farfán.

Hugo Eyzaguirre del Sante.

Luis Manuel C. Méjan.

Olenka Woolcott Oyague.

Equipo Editorial:

Alfonso Armando Rivera Serrano.

Fernando Lucio Cieza Paredes.

Flavio Miguel Núñez Echaiz.

Jean Carlos Sánchez Campos.

José Fernández Llicán.

Wilder Fernando Ramírez Ventura.

Diseño y diagramación:

Oficina de Promoción y

Difusión del Indecopi.

Hecho el Depósito Legal en la

Biblioteca Nacional del Perú

N.º 2005-8789

ISSN: 2075-4469

Copyright © 2025 Instituto
Nacional de Defensa de la
Competencia y de la Propiedad
Intelectual (Indecopi).

Calle De la Prosa 104,
San Borja, Lima, Perú.

Teléfono: (51-1) 224-7800

Sitio web: www.gob.pe/Indecopi

La información contenida en este documento puede ser reproducida parcialmente mencionando los créditos y las fuentes de origen respectivas.

Indecopi adopta en sus textos la terminología clásica del masculino genérico para referirse a hombres y mujeres. Este recurso busca dar uniformidad, fluidez y sencillez para la lectura del documento.

No disminuye de modo alguno el compromiso institucional en materia de equidad de género.

Las ideas, afirmaciones y opiniones expresadas por el autor son de su exclusiva responsabilidad y no necesariamente reflejan las opiniones del Indecopi.

¿PUEDE UNA SOCIEDAD DE GESTIÓN COLECTIVA COBRAR TARIFAS DIFERENCIADAS A LOS CABLEOPERADORES?:

LA RESPUESTA DADA POR LA CORTE ANDINA A LA LUZ DE LAS LEYES ANDINAS DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA Y DE DERECHO DE AUTOR Y DERECHOS CONEXOS

Hugo R. Gómez Apac ¹

Abogado por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, magíster en Derecho de la Empresa por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas y admitido en el doctorado en Derecho de la Universidad de La Coruña (España).



Palabras clave: Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina. Interpretación prejudicial. Sociedad de Gestión Colectiva. Monopolio. Poder de mercado. Abuso de posición de dominio. Práctica discriminatoria de precios. Libertad contractual.

Resumen:

A través del presente artículo académico el autor recurre a la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, que ha interpretado las leyes andinas de defensa de la libre competencia (la Decisión 608) y de derecho de autor y derechos conexos (la Decisión 351), para responder a la pregunta de si una sociedad de gestión colectiva puede cobrar tarifas diferentes a los cableoperadores pese a brindarles el mismo servicio.

La respuesta, en términos generales, es que sí, siempre que dicha sociedad, en ejercicio de su libertad contractual, no cometa un abuso de posición de dominio —con efectos exclusorios— en la modalidad de práctica discriminatoria de precios, ni transgreda lo expresamente establecido en la legislación nacional sobre las tarifas de las sociedades de gestión colectiva.

Si bien se reconoce la posición monopólica de las sociedades de gestión colectiva en los países miembros de la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú), se acepta la posibilidad de que alguna de ellas carezca de poder de mercado (o posición de dominio) si es que, en realidad, en lugar de comportarse como una auténtica «fijadora de precios» en el mercado de que se trate, se ve compelida a aceptar condiciones que la perjudican.

1 Actualmente, magistrado en el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina (desde marzo de 2016) y profesor en la Maestría en Propiedad Intelectual y Nuevas Tecnologías de la Universidad Austral (Argentina), en la Maestría en Derecho de la Propiedad Intelectual y de la Competencia de la Pontificia Universidad Católica del Perú, en la Maestría en Derecho Administrativo Económico de la Universidad del Pacífico (Perú) y en la Escuela de Postgrado de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. También es miembro de la Junta Asesora de Jueces de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual por el período 2023 – 2025.

Fue presidente del Consejo Directivo del Organismo de Evaluación y Fiscalización Ambiental, director Nacional de Asuntos Jurídicos en el Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, y asesor del Despacho Ministerial del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. En el Indecopi fue vicepresidente de la Comisión de Protección al Consumidor, presidente de la Comisión adscrita a la Oficina Regional de Ica, secretario técnico de la Sala de Defensa de la Competencia, asesor de la Gerencia Legal y secretario técnico de la Comisión de Libre Competencia.

Correo electrónico:
hugo_gomez_apac@yahoo.com

1.

INTRODUCCIÓN

El objetivo del presente artículo es explicar la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina (TJCA o **Tribunal**) que se ha pronunciado sobre la condición monopólica en la que actúan las sociedades de gestión colectiva (SGC) en los países que conforman la Comunidad Andina —Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú— y que, al interpretar determinadas disposiciones de la **Decisión 351** – «Régimen Común sobre Derecho de Autor y Derechos Conexos» (1993)² y de la **Decisión 608** – «Normas para la protección y promoción de la libre competencia en la Comunidad Andina» (2005)³, ha establecido criterios jurídicos interpretativos relacionados con la posibilidad de que una SGC cobre a unas empresas cableoperadoras⁴ una tarifa menor de la que cobra a otras, pese a brindarles el mismo servicio.

Sobre la condición monopólica en la que actúan las SGC, se tendrá en cuenta lo establecido por el TJCA en la sentencia del 11 de marzo de 2022 recaída en el proceso 01-AI-2019⁵ [acción de incumplimiento: Sociedad de

Autores y Compositores de Colombia (Sayco) vs. República de Colombia], al que en adelante nos referiremos como el **caso Sayco**.

Con relación a la posibilidad de que una SGC cobre a unos cableoperadores una tarifa menor de la que cobra a otros, se expondrán los criterios jurídicos interpretativos desarrollados por el TJCA en la sentencia de interpretación prejudicial del 27 de agosto de 2024, recaída en el proceso 227-IP-2023⁶ [proceso interno: Asociación de Empresas de Telecomunicaciones del Ecuador (Asetel) vs. Sociedad General de Autores y Compositores Ecuatorianos (Sayce)], al que en lo sucesivo nos referiremos como el **caso Sayce**.

En el caso Sayce, el Tribunal interpretó el artículo 48 de la Decisión 351, que trata de las tarifas a cobrar por parte de las SGC, así como el literal d) del artículo 8 de la Decisión 608, que tipifica como una modalidad de abuso de posición de dominio la adopción de una práctica discriminatoria.

2 La Decisión 351 fue aprobada por la Comisión del Acuerdo de Cartagena el 17 de diciembre de 1993, y fue publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena núm. 145 del 21 de diciembre de 1993. Disponible en: <https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles/Gacetitas/gace145.pdf>

3 La Decisión 608 fue aprobada por la Comisión de la Comunidad Andina el 29 de marzo de 2005, y fue publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena núm. 1180 del 4 de abril de 2005. Disponible en: <https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles/Gacetitas/Gace1180.pdf>

4 Según el Diccionario de la lengua española de la Real Academia Española (RAE), «cableoperadora» es la empresa que se dedica a la telecomunicación por cable. Fuente: <https://dle.rae.es/cableoperador>. Fecha de consulta: 3 de enero de 2025.

Para los efectos del presente trabajo, cableoperadora es la empresa que brinda el servicio de televisión por cable, también denominada televisión de señal cerrada, por suscripción o pagada (o de pago). La empresa oferta una parrilla de canales y el usuario paga por acceder a dicha parrilla.

5 Sentencia publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena núm. 4442 del 22 de marzo de 2022.

6 Sentencia publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena núm. 5540 del 2 de septiembre de 2024.

2.

MI RELACIÓN CON LA LEY ANDINA DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA

Hace dos décadas me desempeñaba como secretario técnico de la Comisión de Libre Competencia del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (**Indecopi**) y como tal participaba en un grupo de trabajo —integrado por funcionarios de la Secretaría General de la Comunidad Andina (**SGCA**) y representantes de las autoridades de defensa de la competencia de Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, bajo el denominado Proyecto Competencia UE - CAN⁷— encargado de elaborar el proyecto de una nueva ley andina de defensa de la libre competencia; esto es, la norma andina que sustituiría a la Decisión 285, por la que se habían aprobado las entonces vigentes «Normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas restrictivas de la libre competencia»⁸.

El grupo de trabajo cumplió su cometido y la Comisión de la Comunidad Andina (**Comisión**) aprobó la Decisión 608 en marzo de 2005.

En tanto proponente, soy autor de varias disposiciones de la Decisión 608, como lo referido a su finalidad, establecida en su artículo 2; o lo señalado en el literal g) de su artículo 8 —que establece como modalidad de abuso de posición de dominio aquella conducta que impida o dificulte el acceso o permanencia de competidores actuales o potenciales en el mercado por razones diferentes a la eficiencia económica—, que no es otra cosa que la definición personal que tengo de lo que significa el abuso de la posición de dominio, y que luego repetí en el literal h) del núm. 10.2 del artículo 10 del Decreto Legislativo 1034 – Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas (**LRCA**) del 2008⁹, respecto del cual también participé en la elaboración de su proyecto¹⁰.

- 7 Proyecto Competencia (ASR/B7-3100/IB/98/0099) Comisión Europea - Comunidad Andina, Armonización de las reglas de competencia en la Región Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela).
- 8 Publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena núm. 80 del 4 de abril de 1991. Disponible en: <https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles/Gacetas/gace080.pdf>
- 9 El Decreto Legislativo 1034 fue publicado en el diario oficial El Peruano el 25 de junio de 2008.
- 10 Mientras me desempeñaba como secretario técnico de la Sala de Defensa de la Competencia del Indecopi.



3.

LA TUTELA DEL ORDENAMIENTO JURÍDICO COMUNITARIO ANDINO

La Comunidad Andina es el proceso de integración jurídica, económica y social más exitoso y antiguo de Sudamérica que nace con la firma del Acuerdo de Cartagena del 26 de mayo de 1969 y que a la fecha exhibe, entre sus más destacados logros, un área de libre comercio, la armonización de políticas y legislación, y una sólida institucionalidad supranacional.

Es una comunidad de Derecho que cuenta con su propio ordenamiento jurídico, el cual tiene sus propios principios y fuentes. Entre los principios jurídicos orientadores del derecho andino destacan los de preeminencia, de autonomía, de aplicación inmediata —a partir del día siguiente de la publicación de la norma andina en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena (**GOAC**), o de la fecha posterior que ella haya dispuesto—, de efecto directo, de cooperación leal y de complemento indispensable. En cuanto a las fuentes del Derecho andino, podemos hablar de fuentes típicas y atípicas, así como de derecho originario y derivado.

El derecho originario está compuesto por las normas fundacionales o constitucionales, que son el Acuerdo de Cartagena, el Tratado de creación del TJCA, el Tratado constitutivo del Parlamento Andino y sus respectivos protocolos modificatorios. El derecho derivado (o secundario), por su parte, está integrado por las leyes andinas, que son las decisiones de los dos órganos legislativos —el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores (**Camre**) y la Comisión—; por las resoluciones de la SGCA, a través de las cuales se aprueban normas reglamentarias y actos administrativos; y por las demás normas de efectos jurídicos vinculantes emitidos por

órganos o instituciones del Sistema Andino de Integración.

El TJCA es el órgano jurisdiccional de la Comunidad Andina y el que tiene como función principal garantizar la preeminencia y respeto del ordenamiento jurídico comunitario andino. La corte andina resuelve controversias —entre países miembros, entre órganos comunitarios, entre países miembros y órganos comunitarios, y entre estos y personas naturales o jurídicas— mediante sus competencias jurisdiccionales contenciosas: la acción de incumplimiento, la acción de nulidad, el recurso por omisión, la acción laboral y la función arbitral. Asimismo, garantiza la aplicación coherente y uniforme del derecho andino a través de su competencia jurisdiccional no contenciosa: la emisión de interpretaciones prejudiciales.

Para los efectos del presente trabajo, solo nos interesan las acciones de incumplimiento y de nulidad y la interpretación prejudicial.

Mediante la acción de incumplimiento, el TJCA controla que los países miembros respeten el derecho andino y cumplan las obligaciones y compromisos asumidos como partícipes del proceso de integración. Esta figura procesal tiene dos fases: la primera, de carácter administrativo (o prejudicial), a cargo de la SGCA; la segunda, de naturaleza judicial, en manos del Tribunal. Si esta corte regional declara en su sentencia el incumplimiento de un país miembro y este desatara dicha sentencia, la corte andina autorizará la imposición de sanciones, las que se pueden ir agravando hasta que el país renuente cumpla la sentencia.

El caso Sayco trata sobre una acción de incumplimiento. Sayco alegó en su demanda que Colombia, con la expedición de la Ley 1493 de 2011, había establecido un régimen de control y sanción sobre las SGC que expresaba un excesivo intervencionismo estatal y que rebasaba el marco de inspección y vigilancia que la Decisión 351 prevé como competencia de las autoridades nacionales. En su sentencia de marzo de 2022, el TJCA declaró infundada la demanda siempre y cuando las disposiciones cuestionadas de la Ley 1493 de 2011 fueran interpretadas y aplicadas a la luz de los principios de razonabilidad y progresividad intrínsecos al ordenamiento jurídico comunitario andino.

La acción de nulidad es el instrumento procesal por el cual el TJCA controla la juridicidad (o legalidad) de las normas o actos comunitarios de derecho derivado (o secundario) del ordenamiento andino: las decisiones del Camre y la Comisión, las resoluciones de la SGCA y demás normas susceptibles de ser revisadas por la corte andina a través de dicha acción. Cuando la acción de nulidad se interpone contra una resolución de la SGCA que tiene naturaleza

de acto administrativo, el control de legalidad toma la forma de un proceso contencioso administrativo.

Un ejemplo que permite apreciar la operatividad de la acción de nulidad es el caso del cártel de los papeles suaves. Mediante resoluciones emitidas el 2018 y 2021, la SGCA sancionó a dos empresas colombianas y a dos ecuatorianas por haber cometido una conducta anticompetitiva transfronteriza —tipificada en el literal a) del artículo 7 de la Decisión 608— consistente en que los gerentes de las matrices colombianas instruyeron a los gerentes de las filiales ecuatorianas a adoptar acuerdos de precios en el mercado ecuatoriano de papeles suaves (papel higiénico, papel toalla y pañuelos desechables) entre los años 2006 y 2013. A finales de 2021, las empresas sancionadas demandaron la nulidad de los pronunciamientos de la SGCA. En setiembre de 2024, el TJCA declaró infundadas las demandas presentadas, con lo que ratificó las multas impuestas que en conjunto superan los 33 millones de dólares y que constituyen la primera sanción (firme) impuesta al amparo de la ley andina de defensa de la libre competencia.



11 Para comprender cómo el TJCA ha extendido la noción de juez nacional a las autoridades administrativas, se recomienda revisar la Interpretación Prejudicial 121-IP-2014 del 20 de noviembre de 2014, publicada en la GOAC núm. 2427 del 11 de diciembre de 2014; el literal d) del artículo 2 de su «Reglamento que regula aspectos vinculados con la solicitud y emisión de Interpretaciones Prejudiciales», aprobado por Acuerdo 08/2017, publicado en la GOAC núm. 3146 del 29 de noviembre de 2017 (modificado por los Acuerdos 04/2018 y 03/2022, publicados en las GOAC núm. 3284 del 14 de mayo de 2018 y 4495 del 7 de julio de 2022, respectivamente); y la Interpretación Prejudicial 426-IP-2019 del 6 de mayo de 2022, publicada en la GOAC núm. 4487 del 2 de junio de 2022, en la que el Tribunal aceptó la solicitud de interpretación prejudicial proveniente de la Dirección Distrital de Quito del Servicio Nacional de Aduana (Senae) del Ecuador. Ver:

- La Interpretación Prejudicial 121-IP-2014 está disponible en:
<https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles//Gacetas/GACE2427.pdf>
- El Acuerdo 08/2017 del TJCA está disponible en:
<https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles//Gacetas/GACE3146.pdf>
- El Acuerdo 04/2018 del TJCA está disponible en:
<https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles//Gacetas/GACE3284.pdf>
- El Acuerdo 03/2022 del TJCA está disponible en:
<https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles//Gacetas/GACETA%204495.pdf>
- La Interpretación Prejudicial 426-IP-2019 está disponible en:
<https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles//Gacetas/Gaceta%204487.pdf>



La interpretación prejudicial es el instrumento procesal por el cual la corte andina orienta —con carácter mandatorio y vinculante— a las autoridades administrativas y jurisdiccionales de los países miembros sobre cómo debe interpretarse el derecho andino. Si el juez nacional que va a resolver la controversia aplicando una o más normas del ordenamiento andino es de única o última instancia, está obligado a solicitar interpretación prejudicial al TJCA sobre tales normas. En este supuesto, suspende el proceso que está tramitando, efectúa su solicitud y espera la respuesta

del Tribunal. Una vez que esta corte absuelve la solicitud, el juez nacional debe resolver la controversia aplicando los criterios jurídicos interpretativos desarrollados por la corte andina en su interpretación prejudicial. Si dicho juez no es de única o última instancia, sino que su pronunciamiento es susceptible de ser impugnado ante una instancia superior, no tiene tal obligación, sino la facultad de solicitar o no la interpretación prejudicial. Según la jurisprudencia del TJCA, las autoridades administrativas también califican como jueces nacionales¹¹.

12 Los cuatro supuestos en los que se mantiene la obligación de solicitar interpretación prejudicial son:

- a) Cuando el TJCA no ha emitido interpretación prejudicial respecto de la norma del ordenamiento andino que el juez nacional de única o última instancia debe aplicar (o es materia de discusión) para resolver la controversia del proceso jurisdiccional que tramita en sede nacional;
- b) Cuando el Tribunal sí ha emitido interpretación prejudicial publicada en la GOAC respecto de alguna de las normas del ordenamiento andino que el juez nacional de única o última instancia debe aplicar (o son materia de discusión) para resolver la controversia del proceso jurisdiccional que tramita en sede nacional, pero no respecto de otras normas del mismo ordenamiento, aplicables a la misma controversia. En este caso, el Tribunal emitirá la interpretación prejudicial respecto de aquellas normas que no hubiere interpretado en el pasado, y ratificará el criterio jurídico interpretativo respecto de las cuales sí lo hubiera hecho, de ser el caso.
- c) Cuando la corte andina sí ha emitido interpretación prejudicial publicada en la GOAC respecto de la norma del derecho andino que el juez nacional de única o última instancia debe aplicar (o es materia de discusión) para resolver la controversia del proceso jurisdiccional que tramita en sede nacional, pero dicho juez considera imperativo que el Tribunal precise, amplíe o modifique el criterio jurídico interpretativo contenido en la mencionada interpretación prejudicial; y,
- d) Cuando el TJCA sí ha emitido interpretación prejudicial publicada en la GOAC respecto de la norma del derecho andino que el juez nacional de única o última instancia debe aplicar (o es materia de discusión) para resolver la controversia del proceso jurisdiccional que tramita en sede nacional, pero dicho juez tiene preguntas insoslayables sobre situaciones hipotéticas que, en abstracto, se desprenden o están vinculadas con la referida norma andina, y que deben ser aclaradas por el Tribunal para que el mencionado juzgador pueda resolver con mayor precisión e idoneidad la controversia del proceso jurisdiccional que tramita en sede nacional.

Y por virtud de la doctrina interpretativa del «acto aclarado», los jueces nacionales no están obligados a solicitar interpretación prejudicial si el Tribunal ya ha interpretado la norma andina que ellos van a aplicar al resolver la controversia nacional. La obligación, sin embargo, se mantiene en cuatro supuestos¹² establecidos por la corte andina.





El caso Sayce nos dará un mayor entendimiento de la figura de la interpretación prejudicial. Asetel denunció a Sayce ante la Superintendencia de Competencia Económica (SCE) del Ecuador por un presunto abuso de posición de dominio en la modalidad de práctica discriminatoria, al cobrar a unos cableoperadores una tarifa menor de la que cobraba a otros, pese a que a todos ellos brindaba el mismo servicio. El 17 de octubre de 2023, la Intendencia Nacional de Investigación y Control de Abuso del Poder de Mercado, Acuerdos y Prácticas Restrictivas de la SCE solicitó al TJCA, con carácter facultativo, la interpretación de los artículos 45 (literal k) y 48 de la Decisión 351 y del artículo 8 (literal d) de la Decisión 608. Si bien la SCE va a resolver el caso aplicando la ley nacional —la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado (**LORCPM**) de 2011—, solicitó conocer cómo el

Tribunal interpretaría la disposición de la ley andina de defensa de la libre competencia que tiene un contenido similar al de la correspondiente ley ecuatoriana¹³. La corte andina absolvió la consulta facultativa con la Interpretación Prejudicial 227-IP-2023 de agosto de 2024, aclarando que los criterios jurisprudenciales contenidos en ella eran vinculantes para analizar una conducta anticompetitiva transfronteriza, pero podían tener carácter orientativo tratándose de una conducta anticompetitiva nacional.

En tal sentido, los criterios jurisprudenciales que más adelante exponemos con relación al literal d) del artículo 8 de la Decisión 608 son vinculantes para cuando la SGCA investigue un abuso de posición de dominio transfronterizo, pero pueden ser utilizados por las autoridades nacionales de defensa de la libre competencia si lo consideran pertinentes, dado el carácter orientador que tienen para ellas.

13 El lector podrá comparar a continuación el texto de ambas normas:

Decisión 608 (2005) de la Comisión de la Comunidad Andina	Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado (2011) del Ecuador
« Artículo 8.- Se presumen que constituyen conductas de abuso de una posición de dominio en el mercado: (...) d) La adopción de condiciones desiguales con relación a terceros contratantes de situación análoga, en el caso de prestaciones u operaciones equivalentes, colocándolos en desventaja competitiva; (...)»	«Art. 9.-Abuso de Poder de Mercado.- (...) En particular, las conductas que constituyen abuso de poder de mercado son: (...) 7.- La aplicación, en las relaciones comerciales o de servicio, de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes que coloquen de manera injustificada a unos competidores en situación de desventaja frente a otros. (...)»

4.

EL MONOPOLIO DE LAS SGC

En el caso Sayco, el TJCA mencionó que las SGC reducen costos de transacción y que desarrollan sus actividades en régimen de monopolio.

Con relación a lo primero, la corte andina señaló que si las SGC no existieran, los miles de titulares de derechos de autor y derechos conexos (intérpretes, ejecutantes, productores de fonogramas y organismos de radiodifusión) tendrían que negociar y recaudar las regalías correspondientes con cada uno de los miles de usuarios que explotan dichos derechos en sus actividades económicas (cines, empresas de radio o televisión, discotecas, bares, hoteles, etc.) y, a su vez, éstos tendrían que solicitar autorización y negociar el pago de remuneraciones con cada uno de los primeros, lo que sería, en términos económicos, costosísimo para ambos lados. Así, la SGC, al intermediar entre los dos grupos de interés, reduce los costos de transacción involucrados.¹⁴

Respecto de lo segundo, el TJCA mencionó que a mayor el número de titulares de derechos de autor y conexos miembros de una SGC y a mayor el número de sus usuarios, la gestión colectiva se beneficia de economías de red, de economías de escala y se vuelve más valiosa la participación de cada miembro y usuario adicional, todo lo cual genera una barrera de entrada al mercado para un competidor: una SGC del mismo rubro, género o rama. En tal sentido, agregó la corte andina, que independientemente de si la legislación nacional estableciera o no un monopolio legal, en la práctica es sumamente complicado que compitan dos o más SGC del mismo

rubro (género o rama) entre sí, como sería, hipotéticamente hablando, que dos o tres sociedades de autores y compositores de obras musicales compitieran entre sí al interior de un país miembro.¹⁵

La corte andina consideró, en su sentencia, que no existe evidencia de que la gestión individual de los derechos de autor y conexos sea, en los países miembros de la Comunidad Andina, un sustituto razonable de la gestión colectiva. Por tanto, concluyó que en dichos países las SGC gozan de una posición monopólica y que tienen dos mercados cautivos: el de los titulares de los derechos de autor y conexos, y el de los usuarios que explotan dichos derechos.¹⁶

En la actualidad, a modo de ejemplo, solo existe una SGC en el rubro de autores y compositores de obras musicales: Sayco¹⁷, en Colombia; Sayce, en Ecuador; la Asociación Peruana de Autores y Compositores (**Apdayc**), en Perú; y la Sociedad Boliviana de Autores y Compositores de Música (**Sobodaycom**), en Bolivia.

El TJCA no lo dijo de manera expresa, pero se desprende de su sentencia del caso Sayco, que reconoció implícitamente que las SGC son agentes económicos, que desarrollan una actividad económica. Al efectuar la gestión colectiva, la SGC cobran a los usuarios las remuneraciones que se destinan a los titulares de los derechos de autor y conexos, pero se quedan con un porcentaje, que es una suerte de comisión por los gastos que implica dicha gestión. Asumiendo que las SGC no tienen un fin lucrativo¹⁸, igual califican como agentes económicos para el derecho de la competencia.

14 TJCA, proceso 01-AI-2019, sentencia del 11 de marzo de 2022, publicada en la GOAC núm. 4442 del 22 de marzo de 2022, pp. 10 y 11.

15 Ibidem, p. 11.

16 Ibidem, pp. 11 y 12.

17 Que también se encarga de la gestión colectiva de obras literarias, teatrales, audiovisuales, de bellas artes, fotográficas y de arte aplicado. Fuente: <https://www.sayco.org>. Fecha de consulta: 3 de enero de 2025.

18 Pues los ingresos que no reparten entre los titulares de los derechos se destinan exclusivamente para gastos de funcionamiento (lo que incluye las dietas, remuneraciones u honorarios de los directores, gerentes, empleados y asesores externos, según corresponda) y para el financiamiento de otras actividades debidamente autorizadas.



Como se sabe, si las asociaciones o fundaciones, que son entidades sin fines de lucro, ofertan en el mercado algún bien o servicio, son agentes económicos sujetos a la legislación de competencia. Así, por ejemplo, si una fundación se dedica a rescatar perros de las calles, darles alimento y cobijo y promover su adopción, pero para financiar estas encomiables y desinteresadas actividades elaboran y venden helados, esta actividad económica debe respetar las reglas de mercado. Si se coludiera con otros fabricantes de helados en un cártel de precios, serían sancionados por la autoridad de competencia.

Si dijéramos que la gestión colectiva es de interés público, tampoco dejan de ser agentes económicos. Como es el caso de los notarios públicos en el Perú, cuya actividad, de interés público, debe respetar las normas de ordenación del mercado, entre ellas la legislación que tutela la libre competencia.

Nada cambia si, incluso, las SGC desarrollaran otras actividades económicas (como gestionar emisoras de radio) debidamente autorizadas, para incrementar los ingresos de dichos asociados o para otorgarles ciertas prestaciones sociales, como es el caso de un seguro médico.

Y tampoco cambia su naturaleza de agente económico el que estén sometidas a una intensa regulación estatal —como las potestades de control y sanción que Sayco denunció como excesivas en su demanda de incumplimiento—, lo que puede incluir, entre otras, la aprobación o autorización administrativa de sus tarifas. En el caso Sayco, el TJCA comparó a las SGC con las empresas bancarias y de seguros, que son agentes económicos sometidos a una intensa regulación y supervisión estatal.

5.

SOBRE LA AUSENCIA DE COMPETENCIA ENTRE SGC DEL MISMO RUBRO

Para constatar si el agente económico denunciado ostenta o no una posición de dominio, la autoridad de competencia, luego de determinar el mercado relevante (lo que implica identificar el producto y el mercado geográfico relevantes) y la cuota de mercado de dicho agente, debe analizar las barreras de entrada al mercado (y otros factores) para verificar si él goza o no de posición de dominio.

En el caso Sayce, una de las preguntas que la SCE formuló al TJCA fue la siguiente: ¿Lo establecido en el literal k) del artículo 45 de la Decisión 351 —la asociación exclusiva de los miembros a una sociedad de gestión colectiva— podría ser considerado como una barrera legal para la entrada al mercado de los servicios prestados por las sociedades de gestión colectiva?

El literal k) del artículo 45 de la Decisión 351 establece que las SGC están obligadas a no aceptar miembros de otras SGC del mismo género, del país o del extranjero, que no hubieran renunciado previa y expresamente a ellas. Esto es lo que se conoce como el principio de exclusividad de la actividad de una SGC, por virtud del

cual, según la jurisprudencia del TJCA, no se puede confiar la administración del mismo derecho de autor o conexo a dos o más SGC, como tampoco cabe que sobre él haya, al mismo tiempo, una gestión individual y colectiva.¹⁹

En tal sentido, si un compositor peruano es autor de diez canciones, tiene básicamente dos opciones: todo su repertorio puede ser administrado por Apdayc; o puede elegir que unas canciones estén bajo gestión colectiva y otras bajo gestión privada. Lo que no es posible es que una canción sea gestionada por dos o más SGC, o que dicha canción esté, al mismo tiempo, bajo gestión individual y colectiva.

El principio de exclusividad juega en pared con los contratos de representación recíproca, que son actos jurídicos reconocidos en el artículo 49 de la Decisión 351, el cual establece que las SGC están legitimadas, en los términos que resulten de sus propios estatutos y de los contratos que celebren con entidades extranjeras (los contratos de representación recíproca), para ejercer los derechos confiados a su administración y hacerlos valer en toda clase de procedimientos administrativos y judiciales.

19 TJCA, proceso 383-IP-2021, sentencia de interpretación prejudicial del 17 de mayo de 2023, publicada en la GOAC núm. 5186 del 22 de mayo de 2023, pp. 15 y 16.





Por virtud de un contrato de representación recíproca, todos los asociados de Sayco son representados por Sayce en Ecuador, y todos los asociados de Sayce son representados por Sayco en Colombia. Y lo mismo ocurre en toda la Comunidad Andina, pues Sayco, Sayce, Apdayc y Sobodaycom han celebrado entre sí —y con SGC de otros países— contratos de representación recíproca. De esta manera, un compositor peruano, asociado a Apdayc, es representado por Sayco en Colombia, por Sayce en Ecuador y por Sobodaycom en Bolivia. Esto, además, facilita el pago de las remuneraciones por parte de los usuarios. Una discoteca ubicada en Perú solo tiene que pagarle a Apdayc por la explotación de las obras musicales no solo de los asociados de esta, sino también de los asociados de las otras SGC de la subregión.²⁰

Si regresamos al ejemplo del compositor peruano que es autor de diez canciones, a él le basta que Apdayc gestione sus derechos autorales en Perú, y en atención a los contratos de representación recíproca que ha suscrito dicha SGC con las otras tres, esos mismos derechos son gestionados colectivamente por las otras SGC de los restantes países de la Comunidad Andina.

Lo que no puede ocurrir, pues violaría el literal k) del artículo 45 de la Decisión 351, es que nuestro compositor peruano sea asociado de Apdayc y, además, de Sayco, Sayce y/o Sobodaycom. Por el principio de exclusividad, solo puede ser asociado de Apdayc y que esta gestione la explotación de sus diez canciones, y por los contratos de representación recíproca, las otras tres SGC gestionarán la explotación de dichas obras musicales en Colombia, Ecuador y Bolivia.

Lo que sí está permitido es que el compositor decida que un grupo de sus obras musicales sea gestionado individualmente y el resto por una, solo por una, SGC.

En la interpretación prejudicial del caso Sayce, el TJCA señaló que el principio de exclusividad por sí mismo no constituye una barrera de entrada al mercado que impida la competencia entre dos SGC del mismo rubro, género o rama²¹. En efecto, en teoría, si en el Perú hubiera —hipotéticamente hablando— treinta compositores de música, nada impediría que diez estén en una SGC de autores y compositores y los otros veinte en otra SGC de autores y compositores, con lo que podría haber competencia entre dos SGC del mismo rubro.

20 Para mayor información sobre los contratos de representación recíproca, se recomienda revisar: TJCA, proceso 60-IP-2021, sentencia de interpretación prejudicial del 16 de julio de 2024, publicada en la GOAC núm. 5534 del 22 de agosto de 2024, pp. 7-9.

21 TJCA, proceso 227-IP-2023, sentencia de interpretación prejudicial del 27 de agosto de 2024, publicada en la GOAC núm. 5540 del 2 de septiembre de 2024, p. 13.

Sin embargo, en la mencionada interpretación prejudicial, la corte andina señaló que la barrera que en realidad impide la competencia entre SGC del mismo rubro son las economías de red, las economías de escala y el hecho de que se vuelve más valiosa la participación de cada miembro y usuario adicional, tal como ya se había indicado en la sentencia del caso Sayco. El hecho de que haya una SGC establecida hace años en un país miembro, genera, por las tres características antes mencionadas, que sea difícil el ingreso de una SGC competidora en el mismo rubro. En particular, debido a las economías de escala, a mayor el número de titulares de derechos, usuarios y contratos de representación recíproca, menores los costos fijos y variables asociados a la gestión de los derechos autorales y conexos. Si una SGC competidora en el mismo rubro entrara al mercado y empezara a captar a titulares de derechos de autor y conexos, los costos fijos y variables asociados a la gestión de

tales derechos sería significativamente mayor a los de la SGC ya establecida (la incumbente) y que atiende a un buen número de titulares y usuarios. Algo similar a que en la ciudad de Lima entrara al mercado una nueva empresa de suministro de agua potable, la que tendría que buscar el aprovisionamiento de agua, su tratamiento y el tendido de redes de tuberías para atender a sus usuarios. Los costos fijos y variables de la empresa entrante serían muy superiores a los costos de la empresa que desde hace décadas brinda dicho servicio en la capital del Perú (que es la empresa incumbente) y que, por tanto, abastece a un gran número de usuarios.

El TJCA reconoció, eso sí, que el principio de exclusividad y los contratos de representación recíproca son elementos que coadyuvan a impedir que dos o más SGC del mismo rubro (género o rama) compitan entre sí. No son elementos determinantes, sino meramente coadyuvantes.



22 Ibidem, p. 14.

23 Ibidem.

6.

**EL ABUSO DE LA POSICIÓN DE DOMINIO
EN LA DECISIÓN 608**

Cuando se habla de abuso de posición de dominio, la normativa, la jurisprudencia y la literatura jurídica y económica especializadas suelen diferenciar el abuso «explotativo» del «exclusorio». En la sentencia del caso Sayce, el TJCA señaló que el primero es el mero ejercicio de la posición de dominio (o poder de mercado), mientras que el segundo es el que restringe la competencia, el que perjudica a los competidores actuales o potenciales, y que por «competidores» se entiende a los agentes económicos que compiten con: (i) la empresa dominante; (ii) las empresas vinculadas a la empresa dominante; o, (iii) las empresas que representan un interés para la empresa dominante.²⁴

El poder de mercado es la capacidad de una empresa para ser «fijadora» de precios; es decir, que puede incrementar el precio de su producto o servicio por encima de los niveles competitivos sin que le preocupe la reacción de sus competidores — de haberlos— o de sus clientes. El incremento de precios por encima de los niveles competitivos le es rentable, lo que significa que el aumento le generará más beneficios que las probables pérdidas en que incurra como resultado del alejamiento de los clientes no dispuestos a pagar el mayor precio. En un mercado

competitivo, en cambio, todos los intervinientes —por el lado de la demanda y por el de la oferta— son «tomadores» de precios.

En el abuso explotativo, la empresa dominante aprovecha su poder de mercado para cobrar precios más altos a sus clientes. A la luz del razonamiento expuesto en el párrafo anterior, es evidente que dicho abuso no es otra cosa que el comportamiento propio de una empresa con poder de mercado. Este abuso suele ser imputado como «precios excesivos», «precios abusivos» o «precios inequitativos», aunque puede revestir otras modalidades.

Sobre el abuso de posición de dominio tipificado en el artículo ⁸ de la Decisión ⁶⁰⁸, el TJCA señaló lo siguiente en la interpretación prejudicial del caso Sayce:

«...A la luz de lo establecido en el artículo 8 de la Decisión 608, constituyen modalidades de abuso de posición de dominio todas aquellas conductas que impidan o dificulten el acceso o permanencia de competidores actuales o potenciales en el mercado por razones diferentes a la eficiencia económica. (...)»

24 Ibidem, p. 11.



...El reproche al abuso de posición de dominio es que la empresa incumbente, en lugar de introducir eficiencias económicas —esto es, ofertar en el mercado productos o servicios a menores precios, de mejor calidad, en mayor variedad o más accesibles— para conservar o fortalecer su posición de dominio, utiliza esta posición para incrementar sus ventas o cuota de mercado, eliminar a sus competidores o impedir que nuevos competidores entren al mercado, obtener más ganancias, etc. En otras palabras, el abuso de la posición de dominio consiste en obtener beneficios, ventajas o ganancias —de manera directa o indirecta— a través de la posición de dominio y no sobre la base del esfuerzo empresarial: la competencia por méritos. (...)

El resultado del abuso es un «beneficio» para la empresa dominante. El beneficio puede ser directo para la empresa dominante o indirecto, lo que significa, en este segundo supuesto, **un beneficio para el grupo económico o grupo de interés de la firma dominante...**²⁵

Para la corte andina, el abuso prohibido en el artículo 8 de la Decisión 608 es el abuso excluyente, no el explotativo. El abuso punible es el que impide o dificulta el acceso o permanencia de competidores actuales o potenciales, es el abuso que restringe la competencia.

No solo eso, precisó la corte andina que el abuso excluyente implica que la empresa dominante obtiene un beneficio gracias a la conducta anticompetitiva, y este beneficio puede ser para ella misma, para el grupo económico al que pertenece o para un grupo (o empresa) que es de interés de ella.

El TJCA ya había señalado que en el abuso excluyente se afecta a los competidores de la empresa

dominante, a los competidores de las empresas vinculadas a la dominante o a los competidores de las empresas que representan un interés para la dominante. Ello guarda correspondencia con señalar que el beneficio que configura el ilícito es a favor de la empresa dominante, a favor del grupo económico de la dominante o a favor de otras empresas respecto de las cuales la dominante tiene un interés en particular.

La exigencia de un beneficio para que se configure el abuso de posición de dominio nos trae a la mente el artículo 10 de la ley peruana de defensa de la libre competencia (la LRCA), que considera que existe abuso cuando el agente dominante utiliza esta posición para restringir indebidamente la competencia, obteniendo beneficios y perjudicando a competidores reales o potenciales, que no hubiera sido posible de no ostentar dicha posición. Como se sabe, la ley peruana no sanciona el abuso explotativo, sino solo el excluyente. El numeral 10.5 del artículo 10 de dicha ley establece que no constituye abuso de posición de dominio el simple ejercicio de dicha posición sin afectar a competidores reales o potenciales.

No lo dijo el Tribunal, pero una evidencia clara de que el legislador andino no pensó en castigar el abuso explotativo es que no tipificó en el artículo 8 de la Decisión 608, entre las modalidades de abuso de posición de dominio, la conducta explotativa por excelencia, que es la imposición de precios abusivos, excesivos o no equitativos, tal como sí está en el literal a) del numeral 2 del artículo 2 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia²⁶, de España; o, en el literal a) del artículo 102 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (versión consolidada el 2024)²⁷.

A diferencia de la ley andina, la LORCPM del Ecuador tipifica varios supuestos de abuso explotativo.²⁸

25 Ibidem, pp. 10 al 13.

26 Según el texto consolidado publicado en el Boletín Oficial del Estado (con la última modificación al 28 de diciembre de 2023).

27 Según la versión consolidada publicada el 1 de septiembre de 2024 en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:02016E/TXT-20240901&qid=1736204316954>
Fecha de consulta: 3 de enero de 2025.

28 Son modalidades explotativas, las previstas en los numerales 2, 3, 4, 15 y 23 del artículo 9 de la LORCPM (texto conforme a la última modificación efectuada el 16 de mayo de 2023).

7.

LA PRÁCTICA DISCRIMINATORIA COMO MODALIDAD DE ABUSO DE POSICIÓN DE DOMINIO

El literal d) del artículo 8 de la Decisión 608 establece lo siguiente:

«**Artículo 8.-** Se presumen que constituyen conductas de abuso de una posición de dominio en el mercado:

(...)

d) La adopción de condiciones desiguales con relación a terceros contratantes de situación análoga, en el caso de prestaciones u operaciones equivalentes, colocándolos en desventaja competitiva; (...)

En el caso Sayce, el TJCA interpretó en los siguientes términos la disposición andina antes citada:

«En la medida que la conducta a que se refiere esta norma [la práctica discriminatoria prevista en el literal d) del artículo 8 de la Decisión 608] es una práctica exclusoria, sí es requisito, para que se configure el abuso de la posición de dominio, que el agente económico dominante obtenga beneficios y perjudique a competidores reales o potenciales. Esto podría traducirse en un incremento de sus ventas, ganancias o cuota de mercado, la eliminación de sus competidores, o el establecimiento de condiciones que impidan el ingreso al mercado de nuevos competidores. El agente económico dominante debe

restringir de manera indebida la competencia, obteniendo beneficios y perjudicando a competidores reales o potenciales. Y por competidores, se entiende a los competidores reales o potenciales del operador económico dominante, o de operadores económicos vinculados a este de una u otra forma, o que representan un interés a aquel. (...)

En el caso particular del literal d) del artículo 8 de la Decisión 608, como se explicó en líneas anteriores, la frase “colocándolos en desventaja competitiva” evidencia el carácter exclusorio de la conducta tipificada en dicho literal.»²⁹

El TJCA ha sido claro en señalar que el abuso previsto en el literal d) del artículo 8 de la Decisión 608 es exclusorio. Es un abuso que beneficia, de alguna manera, a la dominante, y afecta a competidores reales o potenciales.

Veamos el siguiente ejemplo. La empresa “A” tiene el monopolio en la fabricación de harina de trigo y vende este producto a las empresas “b” y “c” que producen bizcochos. “A” decide entrar al mercado de fabricación de bizcochos, y lo hace a través de su empresa vinculada “a”. En este escenario, tenemos dos mercados: el de producción de harina (aguas arriba), en el que “A” tiene el monopolio; y el de producción de bizcochos (aguas abajo), en el que compiten “a”, “b”, “c”.

²⁹ TJCA, proceso 227-IP-2023..., pp. 13 y 16.

“A”, la empresa dominante, tiene que tratar a “b” y “c” como trata a “a”; es decir, que las condiciones comerciales que aplica a las primeras deben ser similares que las que concede a la segunda. No puede introducir un trato discriminatorio entre ellas. No puede favorecer a “a” —que es favorecer al grupo económico al que pertenece “A”— con el objeto de perjudicar a “b” y/o “c”. Si a “a” le vende el kilo de harina a un dólar, a este precio debe vender el kilo de dicho producto a “b” y “c”.

Puede haber un trato diferenciado por razones objetivas, caso en el cual no hablaríamos de condiciones desiguales. Por ejemplo, descuentos por volumen. Si bien un kilo de harina cuesta un dólar, puede otorgar un descuento del 10 % del precio a quien compre más de cien kilos, y un descuento del 15 % a quien compre más de mil kilos. Lo relevante es que estos descuentos sean aplicados a todos por igual. No importa quién es el comprador, el descuento se aplica a todos por igual en función de la cantidad comprada.

Lo que no puede hacer “A” es vender el kilo de harina a “a” al precio de cincuenta centavos y a un dólar a “b”

y “c”. En este caso, estaría adoptando condiciones desiguales (un mayor precio) a terceros contratantes (“b” y “c”) de situación análoga (que compran la misma cantidad que “a”), colocándolos en desventaja competitiva (frente a “a”). En este ejemplo, no solo se presentan los elementos tipificados en el literal d) del artículo 8 de la Decisión 608, sino también lo que mencionó el TJCA en el caso Sayce, pues el menor precio aplicado a “a” le permite tener un menor costo de producción, lo que puede ayudarlo a incrementar sus ventas. “b” y “c” perderían clientes, no por una mayor eficiencia económica de “a”, sino porque este recibe el apoyo de “A”, su empresa vinculada. Gracias a que “a” adquiere la harina de trigo a la mitad del precio que pagan sus competidores, puede vender a un menor precio los bizcochos, tener más clientes e incrementar sus ganancias. Ese menor precio no es resultado de una eficiencia productiva, sino del menor precio ofrecido por su empresa vinculada. Se beneficia una empresa (“a”) del grupo económico (conformado por “A” y “a”) y se perjudican competidores reales (“b” y “c”).





El ejemplo mencionado grafica con claridad el abuso de posición de dominio en la modalidad de práctica discriminatoria prevista en el literal d) del artículo 8 de la Decisión 608, de conformidad con lo interpretado por el TJCA en el caso Sayce. Es un abuso que impone a los competidores una condición que dificulta su permanencia en el mercado. El menor precio que “A” otorga a “a” es una conducta que dificulta la permanencia de los competidores “b” y “c” en el mercado de fabricación de bizcochos. Es una conducta que tiene la potencialidad de excluir del mercado de bizcochos a “b” y “c”. Es un abuso exclusorio.

Si una SGC, por la misma explotación de los derechos de los titulares de autor y conexos, cobra al cableoperador “X” la tarifa de 100, al cableoperador “Y” la de 50 y al cableoperador “Z” solo 10, para imputarle un abuso de posición de dominio en la modalidad de práctica discriminatoria, de conformidad con lo previsto en el literal d) del artículo 8 de la Decisión 608, la SGCA —el órgano comunitario

con competencia para investigar y sancionar una conducta anticompetitiva transfronteriza en el mercado subregional andino— tendría que averiguar:

- A) Qué es lo que gana la SGC al hacer esa diferenciación de precios. Puede ser una ganancia directa de la SGC, un beneficio para un agente económico vinculado a ella o un provecho a favor de un agente respecto del cual la SGC tiene un interés particular (que puede ser un interés contractual distinto al cobro ordinario de las remuneraciones).
- B) Qué competidor o competidores, reales o potenciales, son afectados por la diferenciación de precios. Se entiende por tales, a los competidores de la SGC, a los competidores de un agente económico vinculado a la SGC o a los competidores de una empresa respecto de la cual la SGC mantiene un determinado interés.

Si la SGC quiere beneficiar a “Z” y le cobra la tarifa de 10 por la explotación de derechos de autor, sea porque es accionista (hipotéticamente hablando) de dicha cableoperadora, o porque tiene un contrato con ella para promover la comunicación pública de obras de sus asociados titulares de derechos de autor, se configura el abuso exclusorio previsto en la norma andina. En este supuesto, la SGC tiene interés en otorgar una ventaja competitiva a “Z” frente a sus competidores (“X” y “Y”), al cobrarle una tarifa menor que la que les exige a ellos. Con su actuación, el beneficio es para una empresa vinculada a la SGC o para una con la que esta tiene lazos de interés.

Si mediante resolución, la SGCA sancionara a la SGC por abusar de su posición de dominio, al establecer una diferenciación injustificada (discriminación) de precios, dicha sociedad podría presentar demanda en acción de nulidad ante el TJCA contra la referida resolución.

Si la SGC no participa directa ni indirectamente en el mercado de las cableoperadoras, no se encuentra vinculada con alguna de estas, ni forma parte del grupo económico de alguna de ellas, como tampoco ha celebrado algún contrato (distinto al cobro de las remuneraciones por la explotación de los derechos autorales o conexos) que alinee los intereses

de ella con una cableoperadora, no es posible imputarle un abuso de posición de dominio sobre la base de lo establecido en el literal d) del artículo 8 de la Decisión 608.

Si la SGC no participa directa ni indirectamente en el mercado de la televisión de señal cerrada, si no tiene vinculación o alianza con una determinada cableoperadora, la pregunta obvia es: ¿por qué hace esa diferenciación de precios? ¿Por qué le cobra a “X” 100, a “Y” 50 y a “Z” tan solo 10? ¿Qué gana con ello?

En un escenario en el que la autoridad competente (v.g., la autoridad de propiedad intelectual) le ha autorizado a la SGC la tarifa de 100 —en el sentido de una auténtica fijación administrativa de precios; es decir, con revisión de costos y márgenes de ganancias u otra metodología, y no un mero análisis de forma— por la explotación de determinados derechos autorales, ¿por qué a unos cableoperadores le cobra la tarifa establecida por la autoridad administrativa y a otros una tarifa menor, incluso significativamente menor? ¿Por qué, pese a tener la tarifa aprobada de 100, la SGC le cobraría a un cableoperador la tarifa de 75, de 50 o un monto menor?

Trataremos de dar respuesta a este curioso escenario en el siguiente acápite.



8.

LA APLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE PRIMACÍA DE LA REALIDAD EN LA DETERMINACIÓN DEL PODER DE MERCADO

Uno de los principios que guía al derecho de la competencia es el de primacía de la realidad. Aparece en los artículos 5 de la LRCA (Perú) y 3 de la LORCPM (Ecuador). En tanto principio jurídico, su vigencia no requiere de reconocimiento expreso en el derecho positivo. Resulta aplicable al análisis de las conductas anticompetitivas transfronterizas en la subregión andina pese a que no aparece en el texto de la Decisión 608.

Según dicho principio, la autoridad de competencia debe tener presente en su análisis lo que ocurre realmente en el mercado, las reales situaciones y relaciones económicas que se presentan en el mercado.

En Perú, según lo establecido en el artículo 5 del Decreto Ley 22370 – Ley Orgánica de la Empresa Nacional de la Coca (Enaco), del 5 diciembre de 1978³⁰, esta empresa estatal tiene el monopolio de la comercialización e industrialización de la hoja de coca.

Sin embargo, desde su creación, la Enaco no ha podido mantener el monopolio del comercio e industrialización de la hoja de coca. De acuerdo con un diagnóstico efectuado entre 2017 y 2021, dicha empresa estatal solo pudo concentrar aproximadamente el 10 % de la demanda legal de coca que existe en el país, lo que hace que la mayoría del comercio de dicho producto para fines lícitos se dé en el mercado informal. A nivel de la producción total de coca en el país, para el 2022, la Enaco solo tenía la capacidad de captar el 2 % de la producción de hoja de coca a nivel nacional.³¹

¿Tiene la Enaco el monopolio de la compra de hoja de coca si solo

adquiere el 2 % de lo que se produce en el país? En términos formales es un monopolio, pues así lo ordena la ley, pero en realidad tiene un gran competidor en la adquisición de la hoja de coca: el narcotráfico. Esta actividad ilegal fija un precio de compra para la hoja de coca mayor que el que paga la Enaco.

Si se investigara un presunto abuso de posición de dominio de la Enaco, tendría que verificarse la existencia de posición de dominio en aquel mercado donde dicha empresa ejerce realmente poder de mercado; es decir, en aquel mercado donde, de manera real, es capaz de actuar con independencia a la reacción de sus clientes; en aquel mercado donde tiene la capacidad de ser, de manera fidedigna, una «fijadora» de precios.

El poder de mercado no es una apreciación formal o ficticia. Para ser tal, el poder de mercado debe ser real, debe sentirse, debe ser palpable para los agentes económicos. Lo deben percibir realmente, muy a su pesar, los proveedores, competidores o clientes de la empresa dominante. Esa capacidad de influir significativamente en el mercado; esa capacidad de restringir, afectar o distorsionar en forma sustancial las condiciones de oferta o demanda en el mercado; esa capacidad de actuar de modo independiente —con prescindencia— de proveedores, competidores o clientes; esa capacidad de elevar el precio por encima de los niveles competitivos; esa capacidad de ser un fijador de precios; ¡debe ser real!

Si resulta (en términos hipotéticos), por los motivos que fuere (v.g., la inoperatividad, falta de eficacia o excesiva demora del sistema judicial),

30 Ley orgánica publicada en el diario oficial El Peruano el 6 de diciembre de 1978.

31 Maritza Paredes, Álvaro Pastor y Nicole Enrico, El cultivo ilícito de la coca y las políticas públicas en el Perú: Un enfoque de conflictos socio territoriales, Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural – RIMISP, Documento de trabajo núm. 289, Perú, 2024, p. 27.

que una SGC no puede cobrar las remuneraciones pendientes de pago a los cableoperadores, emergen dudas de si realmente ella, pese a ser un monopolio, ostenta o no poder de mercado.

Asumamos que la autoridad nacional competente ha autorizado una tarifa de 100 —una suerte de precio máximo determinado sobre la base de un análisis pormenorizado de costos y márgenes de ganancia u otra metodología propia de la regulación económica— para que recaude la SGC como remuneración por la comunicación pública de obras, y en este contexto, hay cableoperadores que pagan dicha tarifa, otros se niegan a hacerlo y algunos logran presionar lo suficiente para obtener descuentos superiores al 25, 50 o 75 %. No es que la SGC haya decidido (voluntariamente) una diferenciación de precios en el mercado; es la actitud de los cableoperadores lo que origina que la SGC cobre a unos la tarifa aprobada, a otros solo un porcentaje (a veces ínfimo) de dicha tarifa y al resto no le pueda cobrar.

En el contexto descrito —hipotético— no se aprecia una posición de dominio que reine en el mercado, como tampoco que la SGC elija a su arbitrio quién paga la tarifa completa, quién paga una parte y a quién, tal monarca benevolente, exonera de su pago. No. Lo que vemos es un escuálido monopolio que hace lo que puede por cobrar, pero sus clientes, en lugar de temer su poder, cual súbditos del soberano, lo pulsean en negociaciones en las que ellos obtienen más ventaja o, tratándose de los más osados, simplemente desprecian al pobre monopolista, omitiendo pagarle lo que a él corresponde (reitero, la tarifa establecida por la autoridad administrativa).

¿Tiene poder de mercado una SGC que, por la fuerza de las circunstancias, se ve obligada a aceptar que un cableoperador le pague menos

del 25 % de la tarifa fijada por la autoridad administrativa? ¿Tiene poder de mercado una SGC al que la realidad del mercado le impone una diferenciación de precios? ¿Hay abuso si la diferenciación de precios no le causa beneficios, sino más bien perjuicios, a la SGC?

En el caso Sayce, el TJCA señaló lo siguiente:

«El resultado del abuso es un “beneficio” para la empresa dominante. El beneficio puede ser directo para la empresa dominante o indirecto, lo que significa, en este segundo supuesto, un **beneficio para el grupo económico o grupo de interés de la firma dominante**. De ahí que resulta pertinente reiterar que no hay abuso si la empresa dominante no gana nada. Menos hay abuso si ella pierde. Si la empresa cuya conducta es analizada por la autoridad de competencia no puede imponer sus condiciones; si ella se ve forzada a asumir condiciones que la perjudican, no solo no hay abuso, sino que posiblemente ni siquiera haya poder de mercado.»³²

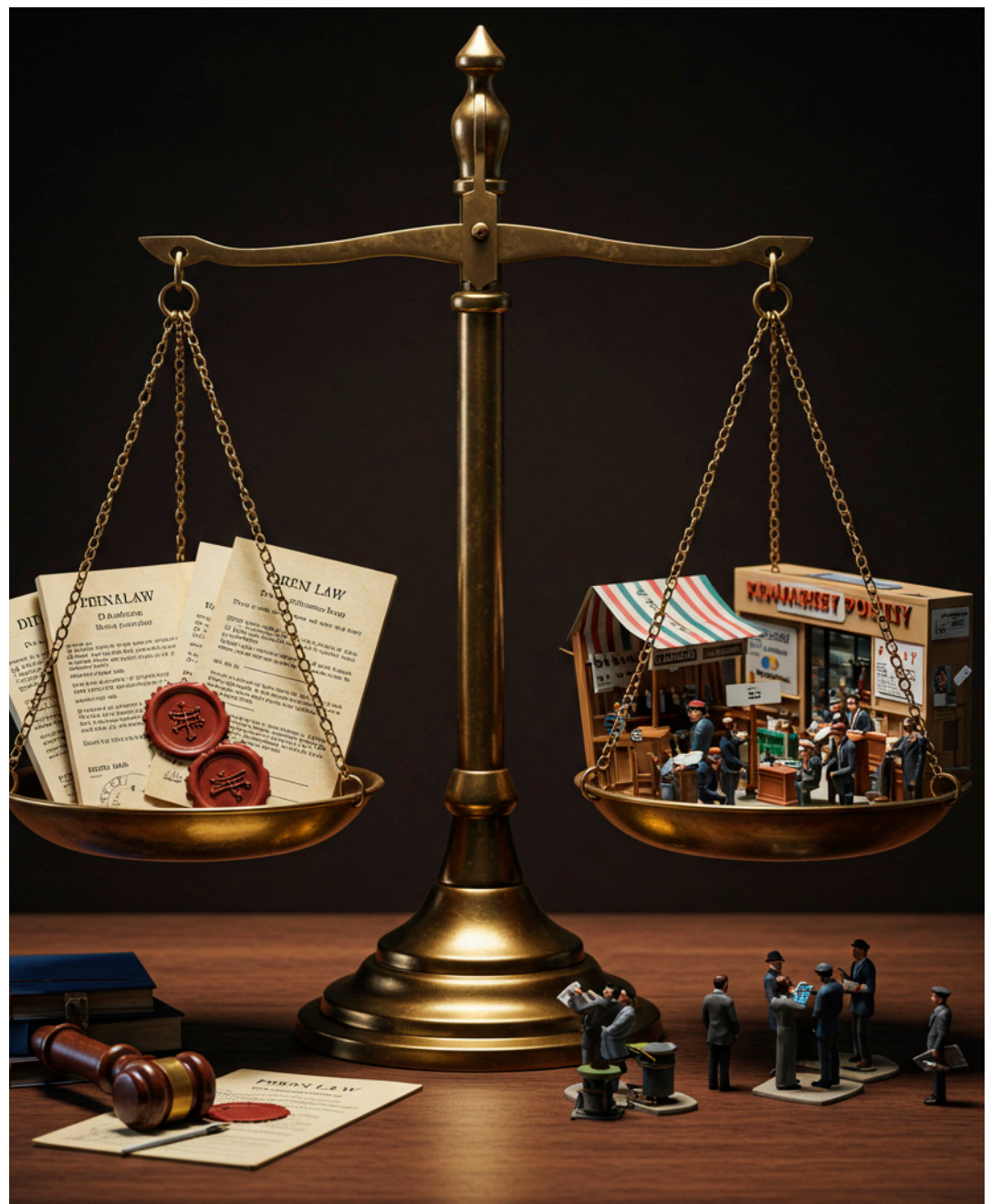
Si un agente económico goza de poder de mercado, va a establecer unilateralmente sus condiciones en el mercado. Si nuestro (hipotético) raquítrico monopolio, la SGC, en lugar de imponer a los cableoperadores a que le paguen la tarifa fijada por la autoridad administrativa, se ve compelida a aceptar condiciones que la perjudican, como sería el consentir, en una negociación, un descuento de más del 75 % de dicha tarifa, como dice la corte andina, no solo no habría abuso, sino que probablemente ni siquiera habría poder de mercado. Una reducción del 75 % o más de la tarifa lo único que demuestra es que, o no saben negociar los representantes de la SGC, o es más bien el cableoperador quien tiene un mayor poder de negociación, pues fue este quien, al final, impuso sus condiciones.

32 TJCA, proceso 227-IP-2023..., pp. 12 y 13.

Es difícil entender por qué un monopolio no puede cobrar las tarifas establecidas por la propia autoridad administrativa, sea en el escenario que el cableoperador se niega a pagarlas, o cuando exige un descuento desproporcionado que la SGC termina aceptando. Si la tarifa fue aprobada por la autoridad administrativa de propiedad intelectual, ¿por qué no ejerce esta sus potestades públicas para exigir el pago de un monto que para ella es razonable, equitativo y proporcional (de lo contrario, no la habría autorizado)? ¿Por qué la SGC no acude al Poder Judicial? ¿Acaso la SGC

no tiene el derecho de cobrar una tarifa que, en cuanto al monto, es razonable, equitativo y proporcional para la autoridad nacional de propiedad intelectual? ¿Es tan ineficaz el sistema judicial, o se demora tanto, que es más rentable para la SGC, en lugar de iniciar un proceso judicial, aceptar un descuento del 75 % o más del monto de la tarifa?

En aplicación del principio de primacía de la realidad, ¿tiene o no poder de mercado una SGC sometida a tales vejámenes? La respuesta, al parecer, sería que no.



9.

LA REGULACIÓN ECONÓMICA Y EL DERECHO DE LA COMPETENCIA

En la Resolución 0004-2008/TDC-INDECOPI (expediente 009-2006/CLC) del 3 de enero de 2008, la Sala de Defensa de la Competencia del Indecopi sostuvo, con relación al principio de supletoriedad, que solo la regulación económica, mas no la regulación social, desplaza la aplicación de la legislación que tutela la libre competencia.

La regulación social se manifiesta, por ejemplo, en la exigencia de licencia de construcción, autorización de funcionamiento, registro sanitario o estudio de impacto ambiental, como requisito para iniciar una actividad económica. Esta regulación no desplaza al derecho de la competencia. Empresas como aerolíneas, navieras, supermercados, farmacéuticas, cementeras, gasolineras, agropecuarias, etc., sometidas a modalidades de regulación social, también están sujetas a la legislación de competencia, de modo que no deben incurrir en abuso de posición de dominio ni en prácticas colusorias. Los precios que ellas fijan se rigen por la oferta y la demanda.

La regulación económica, en cambio, aparece en aquellos mercados en los que la competencia es muy difícil (lo que ocurre en las industrias de monopolio natural) o complicado que ella se desarrolle (como en los que participan las SGC), por lo que es una entidad pública la que establece el precio o la cantidad a producir, dos elementos que no son resultado de la competencia, dada la inexistencia de esta. En Perú, los organismos reguladores como Osinergmin³³, Sunass³⁴ y Ositran³⁵ fijan el precio o tarifa de los servicios de monopolios naturales que operan en los mercados de distribución eléctrica, suministro de agua potable y provisión de infraestructura de transporte de uso público (v.g., vías férreas concesionadas), respectivamente.

Si para la vigencia de las tarifas de una SGC, la legislación nacional exige que ellas sean autorizadas por la autoridad de propiedad intelectual, la que verifica la razonabilidad, equidad y proporcionalidad de dichas tarifas, tal autorización expresa una modalidad de regulación económica si es que la evaluación realizada es de fondo y no una meramente formal.

33 Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería.

34 Superintendencia Nacional de Servicios de Saneamiento.

35 Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público.



Sobre el particular, en la interpretación prejudicial del caso Sayce, el TJCA señaló lo siguiente:

«Si en un determinado mercado, la legislación ha establecido un régimen de regulación económica, en el sentido de que una autoridad administrativa autoriza, fija o establece el precio (o tarifa) que va a cobrar la empresa o empresas de dicho mercado por un determinado producto o servicio, es evidente que no se podría cuestionar dicho precio, pues no puede ser abusivo un precio establecido por la autoridad administrativa. En este caso, quien se considere perjudicado por dicho precio podría cuestionar, por las vías legales que corresponda, el acto administrativo que ha establecido el mencionado precio, de conformidad con la legislación aplicable.

Como se explicó en la sección anterior, el artículo 48 de la Decisión 351 faculta a los países miembros a regular autónomamente ciertos aspectos relacionados con el cálculo y cobro de tarifas por parte de SGC. En consecuencia, nada impide que la legislación nacional establezca que la autoridad nacional competente aprobará, establecerá o fijará las tarifas de las SGC.»³⁶

En tal sentido, en el supuesto de que la legislación aplicable prohibiese los precios abusivos (excesivos o inequitativos) como modalidad de abuso de posición de dominio, que no es el caso de la Decisión 608, la autoridad de competencia no podría cuestionar un precio o tarifa que ha sido aprobado por la autoridad administrativa, pues de hacerlo, lo que estaría cuestionando no es una decisión empresarial, propia de un agente económico, sino una decisión estatal, propiamente un acto administrativo que expresa el ejercicio de la potestad regulatoria. Por tal razón, de darse este supuesto,

el presunto afectado lo que debe impugnar, a través de un recurso administrativo o una demanda judicial en la vía contenciosa administrativa, es el acto administrativo que ha autorizado el precio o tarifa.

Encuentro dos ventajas en que una autoridad administrativa —la Dirección Nacional de Derecho de Autor de Colombia, el Servicio Nacional de Derechos Intelectuales de Ecuador, el Indecopi del Perú o el Servicio Nacional de Propiedad Intelectual de Bolivia— apruebe las tarifas de las SGC. La primera, que las SGC estarían más empoderadas en cobrar dichas tarifas sin cuestionamiento alguno. Si un usuario considera que es muy elevada la tarifa que la autoridad de propiedad intelectual ha considerado razonable, equitativa y proporcional, pues que impugne la decisión de esta autoridad, y mientras el superior jerárquico (de haberlo) o el juez, no anule o modifique dicha decisión, el usuario debe pagar la remuneración a la SGC conforme al tarifario debidamente autorizado. No está pagando un monto que es resultado del capricho de la SGC, sino uno que ha sido evaluado y ponderado por el poder público. Resulta impensable que haya usuarios que se nieguen a pagar las tarifas de la SGC, pese a que ellas han superado el escrutinio de la autoridad de propiedad intelectual.

La segunda ventaja, es que dichas tarifas no podrían ser objeto de cuestionamiento ante la autoridad de defensa de la libre competencia en aquellos países que prohíben el abuso explotativo. Como lo mencionó la corte andina en el caso Sayce, «difícilmente podrá una SGC abusar de su posición de dominio al cobrar los valores establecidos en su tarifario que ha sido previamente aprobado por la autoridad nacional competente»³⁷.

36 TJCA, proceso 227-IP-2023..., p. 16.

37 Ibidem, p. 16.

10.

LAS TARIFAS DE LAS SGC Y SU LIBERTAD CONTRACTUAL

En el caso Sayce, el TJCA señaló que las SGC, en ejercicio de su libertad contractual, bien podrían convenir con terceros tarifas distintas a las establecidas en sus tarifarios aprobados por la autoridad nacional competente, siempre y cuando la norma interna no lo prohíba o no haya establecido condiciones para su ejercicio —en caso la norma nacional haya establecido condiciones para su ejercicio, dichas condiciones deberán acatarse—, y ello represente un beneficio justificado para los titulares de derechos de autor y conexos que representan.³⁸

En efecto, salvo que la norma nacional lo prohíba de manera expresa, las SGC pueden convenir con los usuarios, o gremios o asociaciones de usuarios, tarifas diferentes a las establecidas por la autoridad administrativa, en ejercicio de la libertad contractual de los intervinientes, y siempre que los titulares de los derechos de autor y conexos no se perjudiquen, lo que se puede comprobar con la aquiescencia de estos.

Las tarifas aprobadas por la autoridad de propiedad intelectual constituyen una suerte de precios tope que buscan evitar que la SGC abuse de su posición monopólica. No hay abuso si el propio usuario está de acuerdo con pagar una

tarifa mayor o menor a la fijada por la autoridad administrativa.

El propio Tribunal da ejemplos de situaciones en las cuales resulta razonable la determinación contractual de tarifas distintas a las autorizadas por la autoridad, como es el caso de la negociación entre la SGCA y los usuarios respecto de descuentos por volumen, por pronto pago, por pago anticipado, entre otros, siempre que la adopción de condiciones diferenciales no ponga en condiciones de desventaja competitiva a terceros contratantes de una situación análoga, en el caso de prestaciones u operaciones equivalentes³⁹. No debe perderse de vista que esta desventaja competitiva se refiere a los efectos exclusorios del abuso de posición de dominio.

Si la tarifa establecida por la autoridad gubernamental es 100, y resulta que algunos cableoperadores pagan esa tarifa, otros obtienen descuentos (del 25, 50, 75 % o más) y el resto no paga, es evidente que se apreciarán precios diferentes, pero no como consecuencia de alguna estrategia de la SGC, sino debido, o al mayor poder de negociación de algunos cableoperadores, o al desdén de otros, diferenciación que no resulta imputable ni reprochable a la SGC.

38 Ibidem, pp. 15 y 16.

39 Ibidem, p. 17.



CONCLUSIONES

El Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina (TJCA) garantiza que los países miembros y los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración respeten el ordenamiento jurídico comunitario andino, para lo cual tramita las denominadas acciones de incumplimiento y de nulidad, y asegura la aplicación uniforme y coherente del derecho andino por parte de los jueces nacionales, lo que se conduce a través de las interpretaciones prejudiciales.

En ejercicio de tales competencias jurisdiccionales, la corte andina ha tenido la oportunidad de pronunciarse sobre las sociedades de gestión colectiva (SGC). En el caso Sayco, una acción de incumplimiento, el TJCA reconoció la posición monopólica de las SGC en los países miembros de la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú). En el caso Sayce, una interpretación prejudicial, dicha corte desarrolló criterios jurídicos interpretativos relacionados con la posibilidad de que una SGC cobre tarifas diferentes a los cableoperadores pese a prestarles el mismo servicio.

Las SGC son agentes económicos —a las que se les aplica la legislación de defensa de la libre competencia— que gozan de economías de red y de escala, lo que origina que la sociedad incumbente tenga costos fijos y variables mucho menores que los que tendría una sociedad entrante, lo que, a su vez, se erige como una barrera de entrada al mercado. Barrera que es coadyuvada con la aplicación del principio de exclusividad y la operatividad de los contratos de prestación recíproca. Así, en la práctica, es complicado que dos o más SGC del mismo rubro compitan entre sí. Además, a la fecha y en la subregión, la gestión privada de los derechos de autor y conexos no es un sustituto razonable de la gestión colectiva. Por estas consideraciones, en el caso Sayco, el TJCA sostuvo que dichas sociedades gozan de una posición monopólica en los países miembros de la Comunidad Andina.

En el caso Sayce, el TJCA señaló que la Decisión 608, la ley andina de defensa de la competencia, prohíbe y sanciona el abuso de posición de dominio de carácter excluyente, que es el que restringe la competencia, mas no el explotativo. Ello significa que, para que se configure el abuso excluyente, el agente económico dominante debe obtener, de manera directa o indirecta, algún tipo de beneficio, y la conducta debe perjudicar a competidores reales o potenciales. Dicha ley no proscribió el abuso explotativo, que no es otra cosa que el mero ejercicio del poder de mercado (o de la posición de dominio).

El literal d) del artículo 8 de la Decisión 608 tipifica, como modalidad de abuso de posición de dominio, la práctica discriminatoria. Según este tipo infractor, la empresa dominante aplica de manera injustificada condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que colocan a unos competidores en una situación desventajosa frente a otros. Sería el caso, por ejemplo, que vendiera un producto a un competidor a un menor precio que el que aplica a otro u otros competidores, pese a que las condiciones comerciales son las mismas en todos los casos.

Para que una SGC incurra abusivamente en una práctica de discriminación de precios —en los términos previstos en el literal d) del artículo 8 de la Decisión 608— en el mercado en el que operan los cableoperadores, debería obtener un beneficio y restringir la competencia. El beneficio puede ser para ella, para un agente económico vinculado a ella o para un agente con el que tiene un interés en particular (v.g., un interés contractual distinto al proveniente del pago de las remuneraciones por la explotación de derechos de autor o conexos). La restricción a la competencia supone una afectación a los competidores de la SGC (de haberlos, lo que ha sido descartado en el presente trabajo), a los competidores de un agente económico vinculado a ella o a los competidores de un agente con el que tiene un interés determinado.

Si la SGC no participa directa ni indirectamente en el mercado de las cableoperadoras, no se encuentra vinculada con alguna de estas ni forma parte del grupo económico de alguna de ellas, como tampoco ha celebrado algún contrato (distinto al cobro de las remuneraciones por la explotación de los derechos autorales o conexos) que alinee los intereses de ella con una cableoperadora, no es posible imputarle un abuso de posición de dominio sobre la base de lo establecido en el literal d) del artículo 8 de la Decisión 608.

Uno de los principios que orientan al derecho de la competencia es el de la primacía de la realidad, lo que implica que la autoridad de competencia, en su análisis, debe tener presente lo que ocurre realmente en el mercado: la reales situaciones y relaciones económicas que se presentan en el mercado.

El poder de mercado no es una quimera, no es una ficción jurídica. La autoridad de competencia debe verificar la existencia de una posición de dominio real, un poder de mercado que es auténticamente sentido por los proveedores, competidores o clientes de la dominante. Si el agente económico cuya conducta es objeto de investigación no puede imponer sus condiciones, si dicho agente se ve forzado a asumir condiciones que lo perjudican, no solo no hay abuso, sino que posiblemente ni siquiera haya poder de mercado.

Si una SGC puede recaudar de unos cableoperadores la tarifa establecida por la autoridad administrativa, pero se ve compelida a aceptar de otros descuentos significativos y a no poder cobrar al resto, esta diferenciación de precios no es le imputable ni le es reprochable.

Es la regulación económica, y no la regulación social, la que desplaza la aplicación de la legislación que tutela la libre competencia. En el supuesto de que dicha legislación prohibiese como

abuso explotativo los precios abusivos (excesivos o inequitativos) —que no es el caso de la Decisión 608—, la autoridad de competencia no podría cuestionar la tarifa de la SGC que ha sido fijada por la autoridad nacional competente.

La ventaja más importante de que la autoridad nacional competente apruebe las tarifas de las SGC, es que estas estarían más empoderadas para cobrar dichas tarifas sin cuestionamiento alguno. No habría razón para que los usuarios cuestionen una tarifa que ha superado el escrutinio de la autoridad administrativa, la que se ha cerciorado, mediante un riguroso análisis de fondo, de que el monto correspondiente es razonable, equitativo y proporcional. Y en caso quisieran cuestionarlo, lo que tendrían que impugnar es el acto administrativo por el que se autorizó la tarifa correspondiente.

En el caso Sayce, el TJCA afirmó que las SGC, en ejercicio de su libertad contractual y con la aquiescencia de los usuarios, pueden cobrar tarifas diferentes (mayores o menores) que las establecidas por la autoridad administrativa competente, a menos que la legislación nacional lo prohibiera expresamente. Hay razones objetivas que pueden explicar la aplicación diferenciada de precios, como los descuentos por volumen, por pronto pago o por pago anticipado.

A la pregunta de si una sociedad de gestión colectiva puede cobrar tarifas diferentes a los cableoperadores pese a brindarles el mismo servicio, la respuesta, en términos generales, es que sí, siempre que dicha sociedad, en ejercicio de su libertad contractual, no cometa un abuso de posición de dominio —con efectos exclusorios— en la modalidad de práctica discriminatoria de precios, ni transgreda lo expresamente establecido en la legislación nacional sobre las tarifas de las sociedades de gestión colectiva.

Si bien se reconoce la posición monopólica de las sociedades de gestión colectiva en los países miembros de la Comunidad Andina, se acepta la posibilidad de que alguna de ellas carezca de poder de mercado (o posición de dominio) si es que, en realidad, en lugar de comportarse como una auténtica «fijadora de precios» en el mercado de que se trate, se ve forzada a aceptar condiciones que la perjudican.

A través de su jurisprudencia, la corte andina desarrolla criterios jurídicos interpretativos que explican el sentido, contenido y alcance de las normas que conforman el ordenamiento jurídico comunitario andino, lo que implica develar los principios, las instituciones y los conceptos inmersos en tales normas, lo que a su vez permite, para los partícipes del Sistema Andino de Solución de Controversias, una mejor comprensión de esta normativa supranacional que tiene aplicación inmediata y directa en Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.



BIBLIOGRAFÍA

Jurisprudencia citada

- 1 Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, proceso 01-AI-2019, sentencia en acción de incumplimiento del 11 de marzo de 2022, publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena núm. 4442 del 22 de marzo de 2022. Disponible en: <https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles//Gacetas/Gaceta%204442.pdf>
 - 2 Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, proceso 383-IP-2021, sentencia de interpretación prejudicial del 17 de mayo de 2023, publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena núm. 5186 del 22 de mayo de 2023. Disponible en: <https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles//Gacetas/GACETA%205186.pdf>
 - 3 Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, proceso 60-IP-2021, sentencia de interpretación prejudicial del 16 de julio de 2024, publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena núm. 5534 del 22 de agosto de 2024. Disponible en: <https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles//Gacetas/GACETA%205534.pdf>
 - 4 Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, proceso 227-IP-2023, sentencia de interpretación prejudicial del 27 de agosto de 2024, publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena núm. 5540 del 2 de septiembre de 2024. Disponible en: <https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles//Gacetas/GACETA%205540.pdf>
-
- 5 Maritza Paredes, Álvaro Pastor y Nicole Enrico, El cultivo ilícito de la coca y las políticas públicas en el Perú: Un enfoque de conflictos socio territoriales, Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural – RIMISP, Documento de trabajo núm. 289, Perú, 2024.

Quito, enero de 2025.



www.gob.pe/Indecopi

Síguenos en: **Indecopi Oficial**

