



Universidad de Valladolid

**Facultad de Ciencias Económicas y
Empresariales**

Trabajo Fin de Grado

**Grado en Administración y Dirección
de Empresas**

**La capacidad disuasoria de las
sanciones de la CNMC**

Presentado por:

Lucía Pérez de la Fuente

Tutelado por:

Luis Ángel Sánchez Pachón

Valladolid, 3 de febrero de 2025

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es analizar la capacidad disuasoria de las sanciones impuestas por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC). Para ello, se aborda el marco normativo de defensa de la competencia y el sistema sancionador, así como la evolución en la interpretación de los criterios utilizados para la graduación y cuantificación de las multas. Se desarrolla la expresión de multa óptima disuasoria utilizando informes de la CNMC y se compara con las multas efectivamente impuestas por la misma. Se usará esta comparación para determinar la proporción de multas impuestas que alcanzan un nivel disuasorio y para analizar la relación entre la capacidad de disuasión y los principales factores que influyen en ella. A continuación, se expone un caso: el cártel del sector lácteo en España. En concreto, se analiza el proceso para cuantificar la multa de Danone, S.A. y su eficacia disuasoria. Por último, se exponen las diferentes alternativas para aumentar el objetivo de disuadir a las empresas de realizar prácticas anticompetitivas. Por ejemplo, las sanciones a los directivos de las personas jurídicas sancionadas, la prohibición de presentarse a licitaciones para contratos público o mejorar los mecanismos de reclamación civil.

PALABRAS CLAVE

Defensa de la competencia, sanciones, disuasión

CÓDIGOS JEL (*JOURNAL OF ECONOMIC LITERATURE*)

D43: Oligopolio y otras formas de mercado imperfecto, K21: Derecho de la competencia

ABSTRACT

The aim of this paper is to analyze the deterrent capacity of the sanctions imposed by the National Commission for Markets and Competition (CNMC). For this purpose, it addresses the regulatory framework for the defense of competition and the sanctioning system, as well as the evolution in the interpretation of the criteria used for graduation and quantification of fines. The expression of the optimal deterrent fine is developed using CNMC reports and compared with the fines imposed by the CNMC. This comparison will be used to determine the proportion of fines imposed that reach a deterrent level and to analyze the relationship between deterrence capacity and the main factors that influence it. Next, a case is presented: the cartel in the dairy sector in Spain. Specifically, the process for quantifying the fine of Danone, S.A. and its deterrence effectiveness are analyzed. Finally, different alternatives are proposed to increase the objective of dissuading companies from engaging in anti-competitive practices. For example, sanctions to the directors of the sanctioned legal entities, the prohibition to bid for public contracts or to improve the civil claims mechanisms.

KEY WORDS

Antitrust, penalties, deterrence

JEL CODES (JOURNAL OF ECONOMIC LITERATURE)

D43: Oligopoly and other forms of market imperfection, K21: Antitrust law

SIGLAS UTILIZADAS:

CNMC: Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia

CNC: Comisión Nacional de la Competencia (extinta en 2013)

LDC: Ley 15/2007, de Defensa de la Competencia

TFUE: Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea

LCSP: Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público

CP: Código Penal

AN: Audiencia Nacional

STS: Sentencia del Tribunal Supremo

VNT: Volumen de negocios total

VNMA: Volumen de negocios en el mercado afectado

EBITDA: Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization, (Beneficios antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización).

ANC: Autoridad Nacional de Competencia

Índice de contenidos

1. INTRODUCCIÓN	7
2. MARCO TEÓRICO	8
2.1. La CNMC como organismo regulador	8
2.2. El principio de disuasión en el Derecho de la Competencia.....	11
3. REGULACIÓN Y JURISPRUDENCIA APLICABLE	13
3.1. Marco general normativo del derecho de la competencia en España.....	13
3.2. Marco normativo específico de las sanciones en el Derecho de la competencia	14
3.3. Marco normativo europeo	15
3.4. STS 29 de enero de 2015 sobre la interpretación de las sanciones de la LDC.	16
3.4. Metodología cálculo de las sanciones actual	20
4. EFECTIVIDAD DE LAS SANCIONES DE LA CNMC	23
4.1. La multa óptima	23
4.2. Determinantes de la capacidad de disuasión	29
4.3. Análisis de un caso: El cártel del sector lácteo en España	36
4.4. Efecto reputacional.....	42
5. ALTERNATIVAS PARA MEJORAR LA CAPACIDAD DISUASORIA DE LAS SANCIONES.	43
5.1. Sanciones a los administradores.....	43
5.2. Prohibición temporal de contratos públicos.	44
5.3. Mecanismos de reclamación civil	45

6. CONCLUSIONES.....	45
7. BIBLIOGRAFÍA.....	47

1. INTRODUCCIÓN

La política de defensa de la competencia desempeña un papel fundamental en el desarrollo de mercados eficientes, transparentes y justos para los consumidores. Dentro de este marco, en España es la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) la encargada de garantizar la libre competencia para lo cual se le atribuye potestad para sancionar prácticas anticompetitivas, como los cárteles o los abusos de posición dominante. Sin embargo, la eficacia de estas sanciones no sólo depende de su correcta imposición, sino también de su capacidad para disuadir futuras infracciones.

La capacidad disuasoria de las sanciones ha sido objeto de debate en la doctrina económica y jurídica, dado que es un elemento clave para prevenir comportamientos ilícitos. Este aspecto no solo tiene relevancia en términos de justicia retributiva, sino también desde una perspectiva de política pública, ya que busca generar un impacto más allá de los infractores sancionados, enviando un mensaje claro al conjunto del mercado. En este sentido, se plantea una pregunta central: ¿Son las sanciones de la CNMC realmente efectivas para disuadir conductas anticompetitivas en España?

El objeto de estudio de este trabajo es la capacidad disuasoria de las sanciones impuestas por la CNMC. Para lo cual, en primer lugar, se explorará el marco normativo que sustenta el sistema sancionador, con especial atención a la Ley 15/2007, de Defensa de la Competencia, y los criterios que establece para la graduación y cuantificación de las multas. Además, se expondrá la metodología utilizada por la CNMC para la cuantificación de las sanciones a partir de las SSTs de enero de 2015.

A continuación, se desarrolla la expresión de multa disuasoria óptima. Se parte del modelo de Buccirosi y Spagnolo de beneficio ilícito al que se le añade la duración de la infracción y su probabilidad de detección global. Posteriormente, se compara este modelo de multa disuasoria óptima con las multas impuestas por la CNMC. Esta comparación nos permite analizar qué proporción de las multas impuestas por la CNMC tienen efecto disuasorio, así como las causas a las que se puede imputar la falta de

disuasión. En tercer lugar, se estudia la relación entre la capacidad de disuasión y los principales factores que afectan a la misma.

Por último, se expone el caso del cártel del sector lácteo ocurrido en España durante los años 2000-2013. Se caracteriza el mercado en el que ocurrió y se analiza la sanción que le impusieron a una de las empresas que participaron en él: Danone.

Con este análisis se busca, no solo arrojar luz sobre el grado de eficacia del actual régimen sancionador sino, también, plantear propuestas de mejora que contribuyan a fortalecer la función disuasoria de la CNMC. En última instancia, este estudio pretende aportar una reflexión crítica sobre la necesidad de equilibrar la severidad de las sanciones con su proporcionalidad y su capacidad de prevenir conductas que atenten contra los principios de la libre competencia.

2. MARCO TEÓRICO

2.1. La CNMC como organismo regulador

La Ley 3/2013 de 4 de junio crea la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) con el objetivo de garantizar, preservar y promover el correcto funcionamiento, la transparencia y la existencia de una competencia efectiva en todos los mercados y sectores productivos, en beneficio de los consumidores y usuarios. (art.1.2 LCNMC)

Es un organismo público autónomo o autoridad administrativa independiente lo que implica que está dotada de personalidad jurídica propia y goza de autonomía orgánica y funcional y plena independencia del Gobierno. Asimismo, debe actuar con independencia de fines empresariales o económicos y está sometida al control parlamentario y judicial.

2.1.1. Funciones y competencias

La CNMC supervisa todos los mercados y sectores económicos ya que agrupa las funciones que antes desempeñaban la Comisión Nacional de la Competencia, la Comisión Nacional de Energía, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, el

Comité de Regulación Ferroviaria, la Comisión Nacional del Sector Postal, la Comisión de Regulación Económica Aeroportuaria y el Consejo Estatal de Medios Audiovisuales. Sus competencias son las siguientes (art.5 LCNMC):

- Aplica lo dispuesto en la LDC (también en TFUE) en materia de prácticas anticompetitivas, control de concentraciones económicas y ayudas públicas
- Investiga y sanciona conductas que restrinjan, falseen o impidan la competencia, tales como acuerdos colusorios, abusos de posición dominante o prácticas desleales. Controla operaciones de concentración económica que puedan afectar significativamente a la estructura competitiva de los mercados.
- Supervisa las ayudas públicas para garantizar que no distorsionen el mercado de forma incompatible con la competencia efectiva.
- Actúa como árbitro en conflictos entre operadores económicos, conforme a la Ley de Arbitraje.
- Participa en mecanismos de cooperación y asistencia mutua establecidos por la normativa europea.
- Realiza estudios, investigaciones y publicaciones sobre la situación de la competencia en sectores económicos específicos.
- Supervisa los sectores regulados que son sectores clave como la energía, las telecomunicaciones, la comunicación audiovisual, el transporte y el mercado postal.
- Actúa como órgano consultivo para el Gobierno, legisladores y otras instituciones, ofreciendo recomendaciones para evitar distorsiones de mercado derivadas de normativas o decisiones administrativas.
- Está legitimada para recurrir ante la jurisdicción competente aquellos actos de Administraciones Públicas que obstaculicen una competencia efectiva o introduzcan barreras injustificadas en los mercados.

2.1.2. Procedimientos sancionadores: investigación, resolución y ejecución.

El art. 29 LCNMC atribuye potestad sancionadora a la CNMC. Y la regulación del procedimiento sancionador de la CNMC se encuentra en el capítulo II de la LDC (art. 49-53). Este procedimiento puede comenzar a raíz de una denuncia presentada por cualquier persona física o jurídica o por iniciativa propia de la CNMC. La Dirección de Investigación incoará expediente cuando se observen indicios racionales de la existencia de conductas prohibidas. Puede realizar investigaciones preliminares, denominadas 'información reservada', para determinar si existen estos indicios.

Una vez incoado el expediente, la Dirección de Investigación lleva a cabo todas las diligencias necesarias para esclarecer los hechos y determinar las responsabilidades. A través de un pliego de concreción de hechos, se recogen los hechos constitutivos de la infracción, los cuales se notifican a los interesados para que puedan presentar alegaciones y proponer pruebas que consideren pertinentes. Tras concluir esta fase de instrucción, la Dirección de Investigación elabora una propuesta de resolución que remite al Consejo de la CNMC para su consideración.

El Consejo de la CNMC, al recibir la propuesta, tiene la facultad de practicar pruebas adicionales. Una vez finalizadas todas las actuaciones, el Consejo dicta la resolución correspondiente. Esta resolución puede incluir la declaración de que se han producido conductas prohibidas, la imposición de multas, la orden de cesación de dichas conductas, la imposición de condiciones u obligaciones determinadas o el archivo del expediente. Además, las resoluciones pueden incorporar compromisos propuestos por las empresas implicadas, compromisos que buscan resolver los efectos perjudiciales sobre la competencia sin necesidad de seguir con el proceso sancionador.

En algunos casos, el procedimiento puede terminar anticipadamente si los infractores aceptan compromisos vinculantes que resuelvan los efectos de las conductas ilícitas.

Finalmente, las resoluciones dictadas por el Consejo de la CNMC pueden ser revisadas o aclaradas en casos excepcionales, como cuando se detectan errores materiales o si se

producen cambios sustanciales en las circunstancias que justifican una nueva evaluación del caso.

2.2. El principio de disuasión en el Derecho de la Competencia

La disuasión es el principal objetivo de las multas en la política de defensa de la competencia:

“Corresponde a los Estados Miembros asegurar que las sanciones son efectivas, proporcionadas y disuasorias. Independientemente del régimen sancionador vigente en una jurisdicción, es reconocido por todos que la defensa de la competencia no puede ser efectiva si no es posible imponer a las empresas sanciones civiles o administrativas que sean disuasorias”¹

Como establece el art.29 de la Ley de Régimen Jurídico del Sector Público sobre el principio de proporcionalidad en la potestad sancionadora de la administración:

“El establecimiento de sanciones pecuniarias deberá prever que la comisión de las infracciones tipificadas no resulte más beneficiosa para el infractor que el cumplimiento de las normas infringidas”

Concepto de efecto disuasorio.

Cuando hablamos de disuasión podemos diferenciar entre el efecto disuasorio específico, que es el dirigido a la empresa infractora para evitar su reincidencia, y el efecto disuasorio general, orientado a evitar conductas anticompetitivas por parte de otras empresas. Las sanciones deben buscar ambos efectos en el mercado. Así lo establecen las Directrices de la Comisión Europea para el cálculo de las multas (2006): *“Procede fijar las multas en un nivel suficientemente disuasorio, no sólo para sancionar*

¹ Comisión Europea (2014): Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo. Diez años de Aplicación de la Normativa Antimonopolio del Reglamento (CE) nº1/2003: logros y perspectivas futuras, COM/2014/0453 final.

a las empresas en cuestión, sino también para disuadir a otras empresas de adoptar o mantener conductas contrarias a los artículos 81 y 82 del Tratado.”

La dificultad reside en fijar multas lo suficientemente disuasorias, pero sin llegar a vulnerar el principio de proporcionalidad. Unas multas muy reducidas podrían no ser compensatorias ni disuasorias. Pero una multa muy elevada podría resultar contraria al principio de proporcionalidad, y en el extremo podría llegar a producir la quiebra de la empresa, con el consiguiente perjuicio a los accionistas, acreedores o empleados de la empresa, y en última instancia a la misma competencia (Wils, 2006)

Por eso los límites del art.63 LDC se establecen en consideración al volumen de negocios total (VNT) como parámetro de la capacidad de pago de las empresas.

Relación entre sanción, prevención y reparación del daño

La teoría económica que analiza la forma óptima de sanción distingue dos tipos de multa en función de a qué se enfoque su objetivo (Werden, 2003):

- Enfoque compensatorio: tiene como objetivo la reparación por parte del infractor de los daños que la actividad ilícita ha causado a la sociedad. Una multa compensatoria trata de recuperar el beneficio ilícito obtenido por un cártel. A lo que también habría que añadir el daño que ha causado a la sociedad producido por la disminución de las ventas causadas por el aumento del precio si el bien es elástico.
- Enfoque disuasorio: tiene como objetivo que la participación en la actividad ilegal no sea rentable para la empresa. Una multa disuasoria es aquella que hace que si una empresa pondera los costes y beneficios de participar en un cartel este no resulte rentable.

3. REGULACIÓN Y JURISPRUDENCIA APLICABLE

3.1. Marco general normativo del derecho de la competencia en España

La Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, es una de las piezas fundamentales del derecho de la competencia en España. Esta ley establece un marco jurídico para la protección de la competencia en los mercados españoles, y ha sido un paso importante en la adaptación de España a la normativa europea sobre competencia.

El antecedente de esta ley fue la Ley 16/1989 que fue la primera regulación de defensa en España. Esta tuvo su origen en la necesidad de alinearse con los principios del Tratado de Roma que prohíbe el abuso de posición dominante y los acuerdos colusorios. La autoridad encargada de la aplicación de la Ley 16/1989 era el Tribunal de Defensa de la Competencia. A partir de la Ley 15/2007 fue sustituido por la Audiencia Nacional (AN) en el ámbito judicial y la potestad sancionadora pasó a ser administrativa atribuida a la CNMC.

El objetivo de esta ley fue mejorar la eficiencia en el sistema de control de la competencia en España y modernizar el marco legislativo en línea con el Reglamento (CE) nº 1/2003 que confiere mayores competencias a las autoridades de los Estados miembros.

Respecto al ámbito de aplicación material, la Ley de Defensa de la Competencia de 2007 regula tres conductas en su Título I. En el capítulo I se describen las conductas prohibidas que son las conductas colusorias, el abuso de posición dominante (art. 1 y 2 que se corresponden con los art.102 y 102 TFUE) y el falseamiento de la libre competencia por actos desleales. En el capítulo II se regulan las concentraciones económicas. Estas no se prohíben, sino que se prevé un procedimiento de control sobre aquellas concentraciones económicas que por su importancia en el mercado pudieran suponer una obstaculización del mantenimiento de la competencia efectiva. Por último, en el

capítulo III se regula el análisis que la CNMC deberá realizar de los criterios de concesión de las ayudas públicas en relación con sus posibles efectos sobre la competencia.

No obstante, las sanciones en las que se centra este trabajo son las impuestas para las dos primeras conductas prohibidas (conductas colusorias y abuso de posición dominante).

3.2. Marco normativo específico de las sanciones en el Derecho de la competencia

El régimen sancionador está regulado en el Título V de la LDC. La ley prevé dos tipos de sanciones, unas de carácter administrativo, más punitivas, en las que se engloban las multas coercitivas y la posibilidad de imponer obligaciones o medidas estructurales [arts. 67, 63 y 53.2.b)], y otras de carácter civil, como la nulidad de pleno derecho de los acuerdos anticompetitivos (art 1.2) que tendrá que ser declarada en los juzgados de lo mercantil (Alonso Soto, p.362) Por otro lado, existen otras medidas que en la práctica funcionan como una sanción como la publicidad de las resoluciones sancionadoras (art. 69) o la prohibición de contratar con el sector público².

Asimismo, la CNMC podrá imponer multas de hasta un 5% del VNT mundial medio diario durante el ejercicio económico anterior por cada día de retraso en el cumplimiento de una obligación de cese o remoción de los efectos de una práctica restrictiva de la competencia (art. 67).

Dentro del primer tipo de sanciones mencionadas, las multas coercitivas, podemos distinguir entre las multas a la persona jurídica infractora y sus representantes legales o directivos que hubieran intervenido en la conducta. Esta última podrá ser de hasta 60.000 euros (art.63.2).

Existen una diversidad de posibles sanciones, no obstante, el presente trabajo se centra en el análisis de la disuasión de las multas a las empresas infractoras (art. 63 y 64).

² Regulado en la Ley 40/2015, de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público

Las infracciones reguladas en la LDC se clasifican en leves, graves y muy graves (art.62). La calificación como leves se suele relacionar con el incumplimiento de las obligaciones legales de colaboración o de las normas procedimentales. Las graves incluyen el falseamiento de la libre competencia por actos desleales, la ejecución de una concentración antes de haber sido notificada o de haber logrado la autorización de la CNMC y la obstrucción por cualquier medio la labor de la CNMC en relación con los requerimientos o las inspecciones. Las muy graves se reservan fundamentalmente para las conductas anticompetitivas de colusión, abuso de posición dominante e incumplimiento de las resoluciones de la CNMC.

El art. 63.1 establece el límite máximo de las sanciones para cada tipo de infracción que será respectivamente de 1%, 5% y 10% del VNT mundial de la empresa infractora en el ejercicio inmediatamente anterior al de la imposición de la multa. Con ánimo de interpretar el concepto de empresa infractora la ley aclara que en el caso las asociaciones, uniones o agrupaciones de empresas se tomará el VNT del conjunto de sus miembros salvo cuando en el mismo expediente se sancione tanto a las empresas asociadas como a la asociación a la que pertenecen, en cuyo caso se valorará el VNT individual. Por último, el art. 63.3. prevé unas cifras que funcionarán como límites si no fuera posible delimitar el VNT. El art.64. es de mucha relevancia ya que establece los criterios para la determinación del importe de las sanciones.

3.3. Marco normativo europeo

El Reglamento (CE) n.º 1/2003 del Consejo, de 16 de diciembre de 2002, establece las normas para la aplicación de los artículos 101 y 102 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE), que prohíben los acuerdos anticompetitivos y el abuso de posición dominante.

Este Reglamento permite que las autoridades nacionales de competencia (en adelante ANC) y los tribunales nacionales apliquen directamente estos artículos, promoviendo así la coherencia en el mercado interior. También establece las facultades de investigación de la Comisión Europea y las ANC y refuerza la cooperación entre ambos. En el art.23.4

se regulan los límites de las sanciones asociadas las infracciones reguladas en los art. 101 y 102 TFUE:

“...La responsabilidad financiera de cada empresa con respecto al pago de la multa no podrá ser superior al 10 % de su volumen de negocios total realizado en el ejercicio social anterior.”

La CNMC debe aplicar este Reglamento en los casos en que las infracciones tienen un efecto sobre el comercio entre los Estados Miembros. De forma que, cuando la infracción tenga un impacto geográfico que sobrepase el ámbito nacional, los Estados Miembros deben alinear sus prácticas sancionadoras con el marco europeo.

Cabe mencionar por su relevancia las Directrices de 2006 para el cálculo de las multas impuestas en aplicación del Reglamento 1/2003. Estos son los criterios que seguía la extinta Comisión Nacional de la Competencia (CNC) en España desde su Comunicación de 2009. Dicha Comunicación quedó inaplicada por la sentencia que se analiza en el siguiente apartado.

3.4. STS 29 de enero de 2015 sobre la interpretación de las sanciones de la LDC.

Es interesante comentar esta sentencia ya que a partir de ella se cambia la interpretación del art. 63.1 LDC y con ello la metodología seguida por la CNMC para el cálculo de multas.³

Los hechos que precedieron a la sentencia son los que se exponen a continuación. La Abogacía del Estado interpuso un recurso contra una sentencia de la Audiencia Nacional (AN), en la que la AN anulaba la resolución de la CNC que imponía sanciones en el caso conocido como “cártel de los transitarios” en 2011. En este caso lo que ocurrió fue que empresas de servicios de transporte internacional y logística (transitarios) pactaron

³ El Tribunal Supremo declaró inaplicable la Comunicación de 2009 en esta sentencia y en otras dos de 30 de enero de 2015

precios y condiciones comerciales. También se intercambiaron información sensible (datos comerciales) para establecer conjuntamente los mismos recargos por combustible o seguridad, restringiendo la competencia en el mercado. La AN confirmó la existencia de la infracción y su calificación, pero anuló la resolución por el método de cuantificación de las sanciones.

La controversia gira en torno a la interpretación del art.63.1. LCD:

“Las infracciones muy graves con multa de hasta el 10 por ciento del volumen de negocios total mundial de la empresa infractora en el ejercicio inmediatamente anterior al de imposición de la multa.”

Más concretamente, las objeciones de los magistrados de la AN son dos. La primera es que la interpretación el límite del 10% como “umbral de nivelación” es contrario a derecho. Y la segunda es que la expresión “*volumen de negocios total*”, que es la base sobre la cuál ha de calcularse el porcentaje, debe entenderse como volumen de ventas en el mercado afectado para evitar una infracción del principio de proporcionalidad.

Los fundamentos de derecho que esgrime el TS en cuanto a la primera de las objeciones de la AN son los que se exponen a continuación:

1. En primer lugar, atendiendo a la interpretación literal del artículo, la preposición “hasta” denota que el porcentaje es un techo de la sanción pecuniaria utilizable a efectos del cálculo de la sanción. La sentencia establece que el porcentaje es un límite que debe servir como referencia previa para calcular el importe. Es decir, sería la cifra máxima de una escala de sanciones en el seno de la cual debe individualizarse la multa. Y no simplemente como umbral de nivelación o límite extrínseco.
2. En segundo lugar, atendiendo a una interpretación sistemática del precepto, respondería a lo que es usual en las normas sancionadoras administrativas, en las que el legislador fija un intervalo. *“Deben existir estos límites previos, aunque ulteriormente exista otro límite de “cumplimiento efectivo” o cláusula de cierre.*

Pues la inexistencia de estos rompería con los principios del Derecho sancionador que deben regir la actividad administrativa de las autoridades de la competencia.”

En este mismo sentido, Se hace en la sentencia una comparación con la horquilla penas mínimas y máximas que existen en el derecho penal. Se traen a colación (aunque las multas administrativas tengan su propio régimen jurídico) los límites que el CP prevé en el art.288 para los delitos más graves de restricción de la competencia cometidos por personas jurídicas dentro de los cuales los jueces han de imponer motivadamente la multa: "multa de uno a tres años, si el delito cometido por la persona física tiene prevista una pena de más de dos años de privación de libertad" o una "multa de seis meses a dos años, en el resto de los casos". El sistema de multas-período de tiempo, a su vez, para el caso de las que se pueden imponer a las personas jurídicas tiene como base una cuota diaria con un mínimo de 30 y un máximo de 5.000 euros.

Antes de la STS 29 de enero de 2015 se aplicaba la interpretación de la Comunicación de la Comisión Nacional de la Competencia de 6 de febrero de 2009 que era muy similar a la de las Directrices de la Comisión Europea. Siguiendo este método, el límite se aplicaba cuando procediese después de fijar la cuantía de la sanción. Es decir, se aplicaba como “umbral de nivelación” no como una horquilla de referencia para el cálculo previa a la fijación de la sanción.

De forma que primero se fijaba el “importe básico de la sanción” que se situaba entre un 10% y un 30% del volumen de ventas afectado por la infracción como suma ponderada de las ventas de las empresas infractoras dando más peso a los últimos años. A esta cifra se le aplicaba después un “coeficiente de ajuste” según las circunstancias agravantes o atenuantes que se apreciaran. Por cada una de las agravantes podía aumentar el importe básico entre un 5 y un 15%. Finalmente, se ajustaba la cifra a los límites del artículo 63 de la Ley 15/2007 con el fin de asegurar la continuidad de las empresas.

Este método implica, como se dice en la sentencia, en una buena parte de los casos establecer un sesgo al alza de los importes de las multas no adaptado a las exigencias del principio de proporcionalidad, para aplicar ulteriormente sólo a modo de correctivo el porcentaje del diez por ciento del volumen de negocios (STS 29 enero de 2015).

El método de cálculo de la Comunicación de 2009 podrá ser aceptable en aplicación del artículo 23 del Reglamento 1/2003 para las sanciones que impone la Comisión Europea pero no se aviene con la norma legal española. El Reglamento 1/2003 otorga a los Estados miembros libertad para determinar sus propias sanciones en la aplicación en su territorio de las normas de competencia de la Unión. De esta forma, no hay contradicción que deba suprimirse ya que las autoridades nacionales no están vinculadas por la práctica de la Comisión Europea cuando aplican el art. 101 TFUE en lo que al cálculo de las multas se refiere.

El TS establece que este método puede resultar proporcionado para empresas con carácter multiproducto cuyo VTN es mayor en proporción al volumen de negocios en el mercado afectado (VNMA), pero resultaba excesiva para las empresas monoproducción con una menor capacidad de pago. Esto en la práctica se traducía en sanciones por encima del límite legal que luego debían ser corregidas con este límite.

En cuanto a la segunda de las objeciones de la AN, que entendía que “volumen de negocios total” debía entenderse como “volumen de negocios total en el mercado afectado por la infracción”, el TS determinó que la CNC había actuado conforme a la ley al aplicar el 10% sobre el volumen de negocios total. Ya que este es una medida de la capacidad de pago de la empresa. Sin embargo, recalca la importancia de considerar las dimensiones y características del mercado afectado, así como la cuota de mercado que cada empresa tuviera en él y el resto de las circunstancias previstas en el art. 64.1 LCD a fin de cumplir con el principio de proporcionalidad.

De forma que el resultado del fallo del TS es la estimación del recurso de casación interpuesto por el Abogado del Estado en lo que se refiere a la interpretación que la AN hace del “volumen total de negocios”. Y mantiene la estimación parcial del recurso

contra la resolución de la CNC en cuando ordena a la CNMC que imponga la sanción conforme a derecho. Es decir, según los términos expuestos en los fundamentos jurídicos de esta sentencia.

Las consecuencias prácticas que se puede prever que esta sentencia traerá a futuro son las siguientes.

“... la consecuencia inmediata de la sentencia no va a ser necesariamente una reducción general a futuro del nivel de multas de la Autoridad – salvo quizás para las empresas que tienen recursos pendientes ante las instancias judiciales frente a resoluciones que hayan aplicado la Comunicación –, sino en realidad la ausencia de predictibilidad en el cálculo de las multas que imponga la Autoridad en el futuro” (Clifford Chance 2015)

La transparencia y la predictibilidad de las sanciones es también un tema controvertido ya que hay quien piensa que falta transparencia en los criterios específicos y argumentan que las sanciones deben ser más previsibles para dotar a las empresas de mayor seguridad jurídica. Por otro lado, otros piensan que si las empresas pueden calcular de antemano con precisión la multa que se les va a imponer por una infracción, el efecto disuasorio disminuye (Wils, 2006).

En cualquier caso, la sentencia es poco precisa sobre la manera en que deberán ponderarse los demás elementos que contempla el artículo 64 de la Ley.

3.4. Metodología cálculo de las sanciones actual

La CNMC empezó a aplicar un nuevo método de determinación de sanciones a partir de la STS de enero de 2015 recogido en la Comunicación de 2018: “Indicaciones provisionales sobre la determinación de las sanciones derivadas de infracciones de los artículos 1, 2 y 3 de la LDC, y de los artículos 101 y 102 del TFUE”.

Este sistema consta de dos fases. En la primera fase, se determina el tipo sancionador total para lo cual se califica la sanción como leve, grave o muy grave. Así, el límite superior del arco sancionador será 1%, 5% o 10% del VNT respectivamente.

El tipo sancionador total se divide a su vez en dos partes: el tipo sancionador general que se establece en función de las características la infracción y este será aplicado a todas las empresas infractoras; y el tipo sancionador individual que considera la participación de cada empresa en la infracción.

La determinación del tipo sancionador general parte de un tipo inicial que se establece según la naturaleza de la conducta. Es más elevado en el caso de las conductas más perjudiciales, como los cárteles, y puede ajustarse teniendo en cuenta las circunstancias generales relacionadas con la conducta. Dichas circunstancias se basan en criterios recogidos en el artículo 64 de la Ley de Defensa de la Competencia (LDC), que incluyen:

1. Características del mercado afectado por la infracción (Art. 64.1.a): Se valoran aspectos como la existencia de efectos en cascada, el tipo de bienes involucrados, la relevancia del sector para la economía y si la infracción se produjo en una licitación pública, generando daños a las finanzas públicas.
2. Cuota de mercado de las empresas responsables (Art. 64.1.b): Una mayor cuota de mercado conjunta por parte de las empresas infractoras en el mercado relevante implica un daño más significativo, ya que limita las opciones de los consumidores de recurrir a proveedores alternativos, justificando así un tipo sancionador más alto.
3. Alcance de la infracción (Art. 64.1.c): El ámbito geográfico afectado también influye en el tipo sancionador, siendo este más elevado cuanto mayor sea dicho ámbito.
4. Impacto de la infracción en los derechos e intereses de los consumidores y otros operadores económicos (Art. 64.1.e) y los beneficios ilícitos obtenidos (Art. 64.1.f): Se consideran también los efectos adversos para los consumidores y los beneficios económicos derivados de la conducta infractora.

5. Medidas para garantizar o imponer el cumplimiento de conductas ilícitas (Art. 64.2.c): Si las empresas adoptaron medidas para mantener o garantizar el cumplimiento de la conducta ilícita, esto constituye una circunstancia agravante, salvo que solo aplique a algunas empresas, en cuyo caso se considerará en la individualización del tipo sancionador.

Tras evaluar las características generales de la infracción, se procede a determinar la participación individual de cada empresa en la conducta, para lo cual se consideran criterios como:

1. Duración de la infracción (Art. 64.1.d): Se analiza la duración de la participación de cada empresa en la conducta, independientemente de la duración global de la infracción.
2. Dimensión del mercado afectado por la infracción (Art. 64.1.a): Utilizando los datos del VNMA durante la infracción, aportados por las empresas infractoras, se calcula la participación de cada empresa en el VNMA total y se ajusta su tipo sancionador en consecuencia.
3. Circunstancias agravantes y atenuantes (Art. 64.1.g): Se aplican las circunstancias previstas en los artículos 64.2 y 64.3 de la LDC, considerando factores que agraven o atenúen la responsabilidad de cada empresa.

De esta forma se asegura que la sanción impuesta a cada empresa se adecua a la conducta ilícita de cada empresa.

La segunda fase consiste en una comprobación de proporcionalidad, ya que en algunos casos en los que el VNMA sea relativamente pequeño en relación con el VNT la multa puede resultar desproporcionada.

4. EFECTIVIDAD DE LAS SANCIONES DE LA CNMC

4.1. La multa óptima

En este apartado se va a desarrollar la expresión de multa óptima desde la perspectiva de disuasión. Primero, se define el concepto de beneficio ilícito y se analizan los parámetros de los que depende. Después, se añade la probabilidad de detección y se distingue entre multa óptima dinámica y global. Por último, se añaden algunas críticas a esta expresión.

Estimación del beneficio ilícito de un cártel

Para realizar esta estimación se utilizará el modelo de Buccirossi y Spagnolo:

$$\Delta\pi = f(S; m, k, \varepsilon) = k \frac{(1+m)(1-\varepsilon k) - \varepsilon m}{(1+m)(1+k)(1-\varepsilon k)} S$$

El beneficio ilícito o “excess profit” ($\Delta\pi$) es la diferencia entre el beneficio obtenido por los miembros del cártel y el beneficio que hubieran obtenido en condiciones de competencia. Se puede ver en la ecuación que es una proporción del volumen total de ventas en el mercado afectado (S) y a su vez, ese porcentaje depende tres parámetros:

El beneficio ilícito en un determinado mercado va a depender del margen de beneficio competitivo en ese mercado (m), del incremento de precio que produzca la cartelización (k) y la disminución en la demanda que provoque ese incremento de precio; es decir, la elasticidad precio de la demanda del producto o servicio afectado (ε).

Variable	Parámetro		Valores	Concepto en inglés
$\Delta\pi$	Beneficio ilícito	$\pi^M - \pi$	3-23,1%	Excess profit
S	Volumen total de ventas en el mercado afectado			Total Sales Volume in the Affected Market

m	Margen de beneficio competitivo	$(p-c)/c$	5-20%	Competitive mark-up
k	Incremento de precio debido al cártel		5-30%	Cartel overcharge
ε	Elasticidad precio de la demanda			Price Elasticity of Demand

Fuente: *Elaboración propia*

A continuación, se analizará cómo se pueden estimar estos parámetros. En primer lugar, el valor de m se puede estimar utilizando el margen bruto de explotación o EBITDA del período anterior a la formación del cártel. Si no se dispusiera de datos de la contabilidad de una empresa, otra alternativa sería tomar los datos de una empresa similar del mismo sector⁴ (Combe, 2009). En un mercado de competencia perfecta m tomaría el valor 0, según las características del mercado se vayan alejando de las condiciones de competencia perfecta m irá tomando valores más altos. Para realizar simulaciones los autores utilizan como valores más probables el intervalo 5-20% (Allain, 2013). Como se deduce de la expresión el beneficio ilícito será mayor cuanto menor sea m , ya que un menor beneficio competitivo deja más margen al beneficio por la cartelización. Por lo que un cártel será más perjudicial para el mercado que sea competencia perfecta.

En cuanto al incremento de precio debido al cártel o “cartel overcharge” se considera tomando de base el precio competitivo. Naturalmente, cuanto mayor sea el incremento (k), mayor será el beneficio ilícito. Con frecuencia este parámetro es difícil de estimar ya que en España y en la UE los cárteles son ilegales “per se” por lo que no es necesario calcular de forma exacta el incremento de precios que ha causado para penalizarlos.

⁴ Métodos utilizados en los trabajos de Combe y Monnier (2009)

Otro parámetro a considerar es la elasticidad precio de la demanda (ε) que mide las variaciones en la cantidad demandada de un bien ante variaciones en su precio. La elasticidad precio de la demanda es negativa para un bien normal, por lo que cuanto más elástico sea el bien del mercado afectado menor será la demanda y por lo tanto menor el beneficio ilícito. Es decir, ε y $\Delta\pi$ tienen una relación inversa. Se da el caso incluso, de que para ε altas, el cártel no resulta rentable. La estimación del intervalo de variación de Allain et al. (2013) para este parámetro tiene como límite inferior $\varepsilon = 0$ y como límite superior $\varepsilon = -2$.

Utilizando el modelo de Buccirosi y Spagnolo y los extremos de los citados intervalos de Allain et al. (2013):

- $\Delta\pi = f(m=0,20, k=0,05, \varepsilon=-2) = 3\%$ del volumen de negocio en el mercado afectado (S)
- $\Delta\pi = f(m=0,05, k=0,30, \varepsilon=0) = 23,1\%$ de S

Multa disuasoria óptima dinámica

Como se desarrolla en el apartado 2.2 de este trabajo, la multa disuasoria es aquella que, desde el punto de vista de las empresas, hace que la formación o continuidad de un cártel no resulte rentable, porque la conducta generará más pérdidas que beneficios. Para poder calcular la multa disuasoria óptima necesitamos conocer, además del beneficio ilícito, la probabilidad de detección. (García-Verdugo, 2016)

Si todas las conductas anticompetitivas fueran sancionadas podríamos concluir aquí, ya que la multa disuasoria óptima sería igual al beneficio ilícito. No obstante, hay cárteles que no son detectados por lo que hay que tener en cuenta esta circunstancia. También hay que mencionar que en este trabajo sólo se considera la probabilidad de detección, pero en realidad hay cárteles que pese a ser detectados no se llega al cumplimiento efectivo de la sanción por la falta de eficacia de la autoridad de competencia o por una eventual revisión judicial.

Allain et al. (2013) utiliza un enfoque dinámico para analizar la estabilidad interna de los cárteles. Los autores toman las siguientes condiciones como premisas:

1. Existe un beneficio para la empresa que incumple los acuerdos del cártel ya que fija un precio menor aumentando así las ventas. La empresa que incumpla se verá beneficiada, aunque sea ligeramente, mientras el cártel siga existiendo.

$$(\pi^D > \pi^M)$$

2. El beneficio de pertenecer al cártel es mayor que el beneficio en una situación de competencia.

$$(\pi^M > \pi)$$

3. Si una empresa decide no participar en el cártel o abandonarlo, en el período siguiente el resto de las empresas adoptarán la estrategia competitiva.

$$F \geq \frac{\Delta\pi}{\alpha} \equiv DDF$$

Tomando esto en consideración derivan la expresión de la multa disuasoria óptima desde una perspectiva dinámica (“dynamic deterrent fine”, DDF)

Donde α es la probabilidad anual de detección del cártel. Una multa igual a DDF sería suficiente ya que el beneficio de incumplir el acuerdo colusorio es ligeramente superior que seguirlo (Premisa 1). Y si una empresa abandona o decide en una primera etapa no participar el cártel se desmantelaría (Premisa 3).

Lógicamente, cuanto menor sea la probabilidad de detección mayor deberá ser la multa para el mismo nivel de disuasión. De la expresión se deduce que para que una multa sea suficientemente disuasoria debe ser por lo menos igual al beneficio ilícito multiplicado por la inversa de α , que no es más que el número de años que probablemente va a poder existir hasta que sea detectado. Esto es una consecuencia lógica de que el beneficio lícito esté en términos anuales. Por ejemplo, para una probabilidad anual de detección del

10% ($\alpha = 0,1$) la multa tendría que ser al menos diez veces ($\frac{1}{0,1} = 10$) el beneficio ilícito anual.

La conclusión que puede extraerse es que la autoridad de competencia puede aumentar efecto disuasorio mediante el aumento de o bien la cuantía de las sanciones (F), o bien la probabilidad de detección. En los próximos apartados veremos las posibles estrategias para cada uno de ellos.

Cabe destacar las críticas a este modelo que los propios autores advierten. Algunos defectos de este modelo radican en que algunas premisas utilizadas son favorables a la formación y mantenimiento del cártel. Por ejemplo, se parte de que abandonar el cártel es muy poco rentable o que las empresas son extremadamente pacientes. Tampoco se considera el coste reputacional para la empresa sancionada por lo que quizá se debiera valorar económicamente y descontar de la cifra de la multa óptima. Valorar estos dos factores resultaría en una multa menor. Por otro lado, el modelo considera la existencia de un sistema eficaz de reclamación de daños. Y la premisa número 3 del modelo no se cumple siempre en la realidad, por lo que sería necesaria una multa mayor para desmantelar el cártel (García-Verdugo, 2016).

En conclusión, las imperfecciones del modelo influyen tanto en un sentido como en el otro y tienen una importancia limitada, por lo tanto, (y dado que resulta muy difícil disponer de toda la información) se asumirá en este modelo como válido.

Multa disuasoria óptima global

En este apartado se va a considerar la probabilidad de detección global a lo largo de la duración de la infracción. Para esto se utilizarán la hipótesis:

1. α es constante a lo largo de la infracción.⁵

⁵ No obstante, hay autores que consideran que la probabilidad anual de detección puede incrementarse según aumenta la duración del cártel, lo que tiene sentido si se considera que el programa de clemencia

2. $\Delta\pi$ es constante a lo largo de la infracción.⁶

La expresión de la multa disuasoria óptima teniendo en cuenta la probabilidad de detección durante la duración total del cártel (“overall deterrent fine”, ODF) sería:

$$ODF = \frac{n\Delta\pi}{\alpha_n}$$

Donde $\alpha_n = 1 - (1 - \alpha)^n$ y n es el número de años que dura la conducta. Esta expresión muestra que la probabilidad de detección a lo largo de toda la infracción es el valor recíproco de la probabilidad de que la conducta no haya sido detectada en ninguno de los años. Lógicamente, cuantos más años dura una infracción, la probabilidad de detección global de la conducta es mayor. (García-Verdugo, 2016)

La DDF del modelo de Allain et al. (2013) es más útil para estudiar el proceso de decisión de las empresas. No obstante, para este trabajo interesa más utilizar la ODF que considera la infracción en su conjunto ya que se pretende valorar cuál sería la multa óptima por parte de la autoridad de la competencia, es decir, cuando la infracción ya ha concluido.

Otra ventaja del enfoque global es que permite individualizar la multa en función de la duración de la pertenencia al cártel de cada empresa infractora. Ya que, por ejemplo, no sería razonable aplicar la misma multa a una empresa que lleve en el cártel desde la formación del mismo que a otra que lleve la mitad de tiempo.

resulta más atractivo según pasa el tiempo, porque implica la exención de una sanción mayor. (Hinlopen, 2006) Otros, sin embargo, argumentan que con el paso del tiempo van ‘desapareciendo’ pruebas de la presencia y actividad del cártel, de modo que es más difícil encontrar pruebas antiguas (cambio de sede de la empresa, limpieza de archivos, borrados periódicos de información, etc.).

⁶ Esto en la realidad no es así, pero en el modelo se identifica el beneficio ilícito anual con el beneficio ilícito anual obtenido por término medio durante la infracción.

En cualquier caso, se puede afirmar que para $n=1$ ambos enfoques dan como resultado una multa de la misma cuantía, mientras que para una duración mayor será mayor la multa utilizando el enfoque global y para una duración menor será mayor la multa utilizando el enfoque dinámico.

Por último, se establece la relación entre multa compensatoria óptima y multa disuasoria óptima definidas en el apartado 2.2 de este trabajo. La compensatoria es igual a la disuasoria para una probabilidad de detección del 100% ($n\Delta\pi$), es decir, cuando se espera que la infracción sea detectada con certeza. La multa compensatoria óptima (“overall compensatory fine”, OCF) debería considerarse el límite inferior de la multa disuasoria óptima.

4.2. Determinantes de la capacidad de disuasión

A los efectos de este trabajo resulta muy interesante exponer el trabajo realizado por Javier García-Verdugo sobre los determinantes de la capacidad de disuasión de 2021. Para ello, García-Verdugo utiliza los datos sobre las sanciones impuestas con la nueva metodología expuesta en el apartado 3.3 de este trabajo. Se han incluido también los recálculos de sanciones impuestas por el método anterior. Las sanciones datan, por lo tanto, desde 2015 a 2019.

Tabla 1: Número de sanciones por año

Año	Número total de sanciones	Sanciones originales	Recálculos de sanciones
2015	245	240	5
2016	122	98	24
2017	134	84	50
2018	98	61	37
2019	130	110	20
Total	729	593	136

Fuente: CNMC

Esta tabla muestra el total de sanciones impuestas, pero para el análisis se eliminaron las sanciones impuestas a tanto alzado basadas en resoluciones análogas precedentes,

por lo que no pretendían aproximarse a la multa óptima de forma que su comparación con esta sesgaría los resultados. Las observaciones eliminadas son 104 por lo que las sanciones analizadas son un total de 625 como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 2: Sanciones analizadas por año

Año	Número total de sanciones	Sanciones originales	Recálculos de sanciones
2015	221	217	4
2016	108	87	21
2017	116	76	40
2018	80	45	35
2019	100	82	18
Total	625	507	118

Fuente: CNMC

Las variables recogidas de las sanciones son la duración de la infracción, el VNT, el VNMA y la cuantía de la sanción. En la siguiente tabla se muestran sus valores medios y desviaciones estándar por años:

Tabla 3: Duración, VNT, VNMA y sanción: valores medios anuales y desviaciones estándar

Año	Duración media	Desv. est.	VNT medio	Desv. est.	VNMA medio	Desv. est.	Sanción media	Desv. est.
2015	42	46	330.326.286	1.846.575.818	434.097.748	1.690.488.384	1.651.707	4.212.513
2016	80	68	55.832.981	145.367.490	77.077.832	203.067.845	2.377.525	8.326.498
2017	96	71	447.698.393	3.720.857.596	156.809.792	647.839.141	1.541.076	6.736.362
2018	143	121	2.353.654.133	10.158.167.179	225.820.569	490.428.027	5.564.253	11.672.051
2019	93	70	427.089.527	813.792.292	493.152.590	955.546.596	7.527.336	12.201.980
Total	73	71	524.264.898	3.989.795.178	282.823.278	1.099.376.932	2.860.755	7.717.102

Fuente: CNMC

Para poder analizar la capacidad de disuasión se generaron las siguientes variables:

- Beneficio ilícito potencial
- Sanción óptima
- Sanción legal máxima (art. 63 LDC)

- Ratio de disuasión: Es igual al cociente de la multa impuesta entre la multa óptima. Si este cociente es mayor que 1 la multa es disuasoria, si es menor que 1 no es disuasoria.
- Diferencia entre la sanción impuesta y la sanción máxima: Si esta última es mayor existía un margen para que la autoridad de la competencia impusiera una multa mayor.
- Carácter monoproducción de las empresas: Es igual al cociente VNMA anual medio entre el VNT. Cuanto más próximo es este cociente a 1 la empresa desarrolla más parte de su actividad en el mercado afectado por lo que puede afirmarse que tiene más monoproducción. Por el contrario, si el cociente se aproxima más a 0, la empresa tiene un carácter más multiproducción.

El resultado del análisis se muestra en la siguiente tabla. En el caso de las sanciones no disuasorias se hace una distinción a qué se debe la falta de disuasión. Si (Multa máxima < Multa óptima) la falta de disuasión se debe al límite legal y cuando (Multa máxima > Multa óptima) la falta de disuasión es imputable al método usado por la CNMC.

Tabla 4: Carácter disuasorio o no de las sanciones de la autoridad de competencia

Sanciones	Número	Porcentaje sobre el total
Disuasorias	87	13,9%
No disuasorias	538	86,1%
Multa máxima < Multa óptima	314	50,2%
Multa máxima > Multa óptima	224	35,8%
Total	625	100%

Fuente: García-Verdugo 2021

Como puede extraerse de la tabla el 86,1% de las sanciones impuestas por la CNMC con el nuevo método no son disuasorias (Multa impuesta < Multa óptima). En un 50,2% de los casos totales la multa óptima no podía alcanzarse por el límite legal, mientras que en un 35,8% no se alcanza la multa óptima sin que intervenga el límite legal.

A continuación, se caracterizan las sanciones disuasorias, es decir, se determinan cuáles son las características comunes de sanciones con efecto disuasorio.

Tabla 6: Duración, VNMA y VNT: valores medios, dispersión y carácter disuasorio o no de las sanciones

Sanciones	Duración media (meses)	Desv. est.	VNMA medio (€)	Desv. est.	VNT medio (€)	Desv. est.
Disuasorias	45	54	23.245.539	39.143.657	1.783.620.038	9.132.232.999
No Disuasorias						
Multa máxima < Multa óptima	97	71	448.894.202	1.405.462.644	97.015.691	277.049.523
Multa máxima > Multa óptima	50	66	147.280.151	710.126.279	637.007.574	3.291.531.948
Todas	73	71	282.823.278	1.099.376.932	524.264.898	3.989.795.178

Fuente: García-Verdugo 2021

Como puede observarse, las sanciones que logran ser disuasorias se corresponden con infracciones de menor duración media, con un VNMA más bajo y con un VNT más alto de forma que el límite legal máximo no impide la disuasión. Las sanciones logran un mayor efecto disuasorio para empresas con un mayor carácter multiproducto.

Por el contrario, las sanciones no disuasorias se corresponden con infracciones mayor duración, con un VNMA más alto y un VNT más bajo. En concreto, los casos en los que la falta de disuasión se debe al límite legal máximo son precisamente los que han tenido un mayor impacto relativo en el mercado afectado, mientras su VNT es relativamente bajo. Se intuye que en estos casos las empresas tienen un mayor carácter monoproducto.

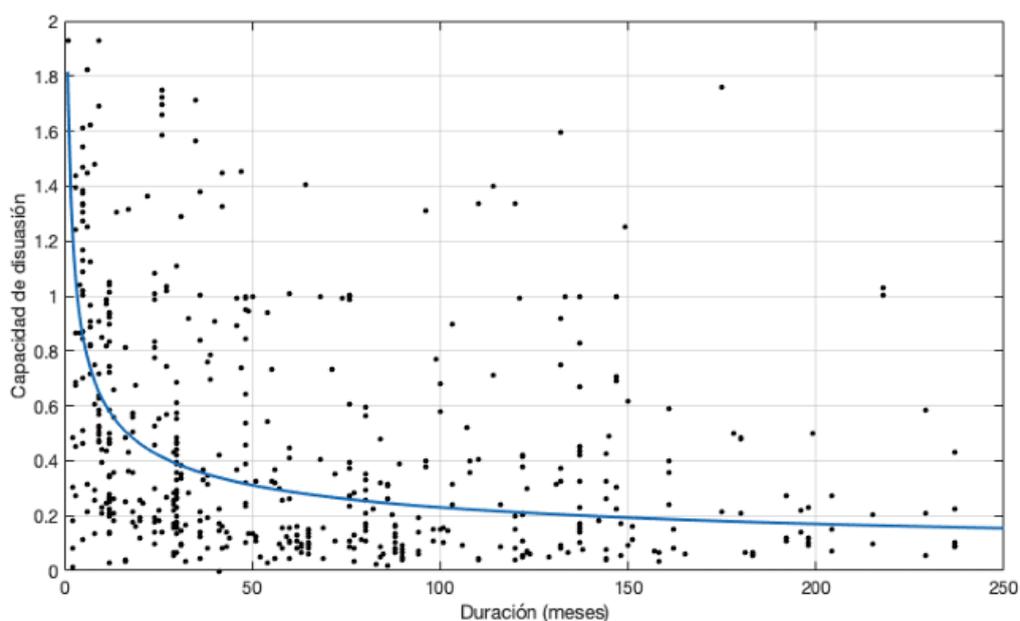
En la siguiente fase del análisis, García-Verdugo analiza dentro de las sanciones no disuasorias por el límite legal en qué proporción la causa es el límite legal y en qué proporción es la aplicación del límite sancionador. De forma que la proporción de la falta de disuasión que se explica por el límite legal es igual al siguiente cociente $(M.Óptima - M. Máx. Legal) / (M.Óptima - M. Impuesta)$. El resultado de este cociente es de un 67%, consecuentemente la falta de disuasión de ese subconjunto de sanciones se explica en un 33% por el método sancionador aplicado por la CNMC. A lo que habría que añadir el

otro subconjunto de sanciones no disuasorias al que se le atribuye por completo la falta de disuasión al método sancionador.

Por último, se exponen los factores que afectan a la capacidad de disuasión y cómo varía esta con las variables. La capacidad de disuasión es medida con la ratio de disuasión que como se explicó anteriormente para ratios mayores que 1 la sanción es disuasoria.

- Duración de las infracciones sancionadas

Figura 2: Capacidad de disuasión y duración de la infracción

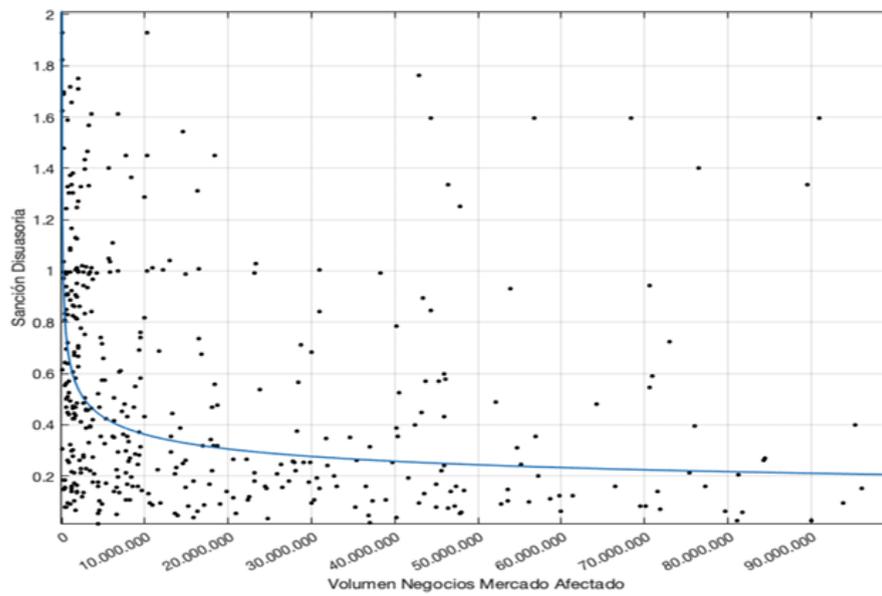


Fuente: García-Verdugo 2021

Se observa en la gráfica la misma conclusión que se extrajo de la Tabla 6, las sanciones son más disuasorias para infracciones con una duración menor, *ceteris paribus*. Esto es porque cuanto mayor es la duración de la infracción, más perjudicial es para el mercado y mayor es el beneficio ilícito obtenido por las empresas infractoras por lo que la multa óptima es más alta y la probabilidad de que no sea lo suficientemente disuasoria es mayor.

- Volumen de negocios en el mercado afectado

Figura 3: Capacidad de disuasión y VNMA

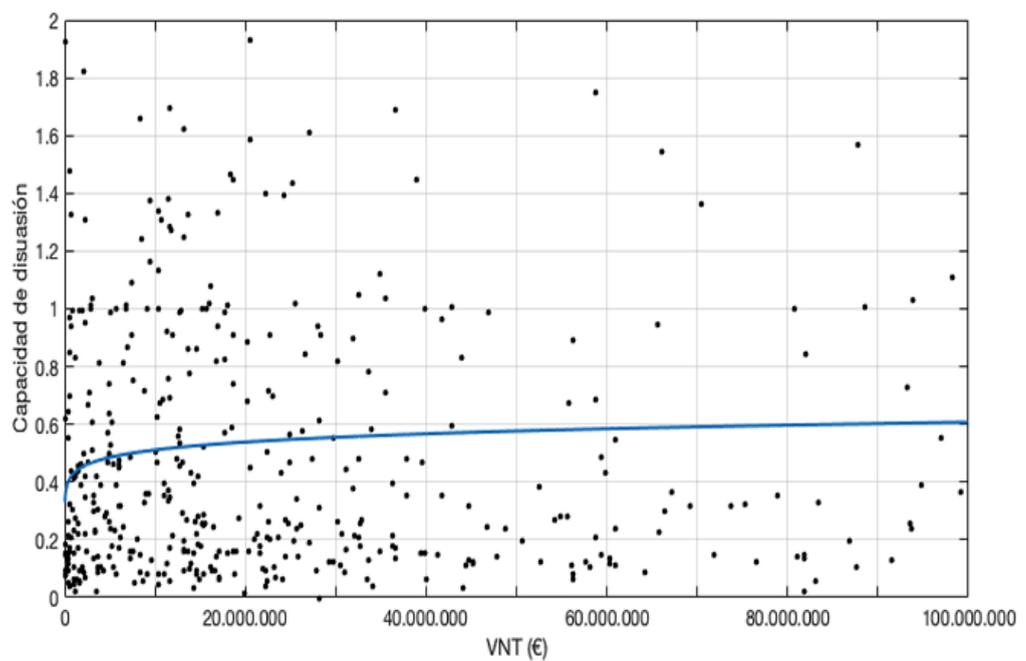


Fuente: García-Verdugo 2021

Del mismo modo, para sanciones con un mayor VNMA, cp , menor es la capacidad de disuasión.

- Volumen de negocios total

Figura 4: Capacidad de disuasión y VNT

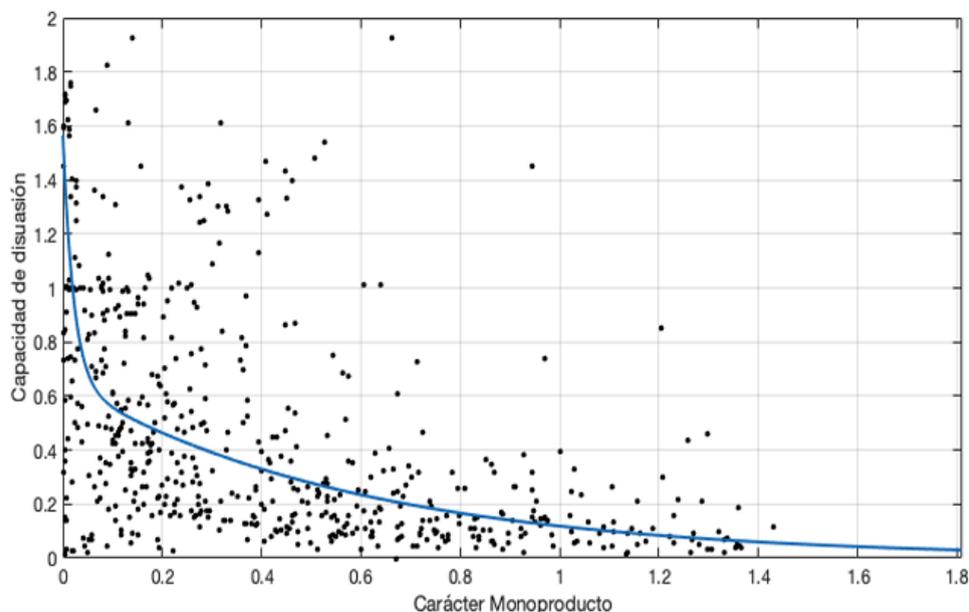


Fuente: García-Verdugo 2021

En este caso la relación no es tan clara, pero puede observarse cómo la capacidad de disuasión va aumentando a medida que aumenta el VNT. Esto responde al hecho de que cuanto mayor sea el VNT menos probable es que le afecte el límite legal máximo.

- Carácter monoproducto

Figura 5: Capacidad de disuasión y diversificación de la producción



Fuente: García-Verdugo 2021

Por último, se analiza la diversificación de la producción, que como se ha expuesto anteriormente, no es más que la relación entre VNMA y VNT. Se ve claramente cómo las sanciones son más disuasorias cuanto más diversificada sea la producción de la empresa. Es decir, cuanto más acentuado es su carácter multiproducto.

El autor incide, como conclusión, en que el límite legal establecido por la LDC supone un freno importante a la capacidad de disuasión de las sanciones, independientemente del método que se utilice para su determinación.

4.3. Análisis de un caso: El cártel del sector lácteo en España

Entre los años 2000 y 2013 varias empresas y asociaciones españolas que se dedicaban a la recogida de leche cruda de vaca para su transformación estuvieron involucradas en prácticas anticompetitivas en perjuicio de los ganaderos. Estos hechos fueron investigados por la CNMC y sancionados en 2019 por un total de 80,6 millones de euros. Las conductas anticompetitivas consistieron en el intercambio de información sensible sobre precios y volúmenes de compra a los productores, el reparto de mercado de compra y recogida de leche, que se materializa en las dificultades de los ganaderos para cambiar de comprador, y la coordinación para imponer condiciones comerciales desfavorables a los ganaderos.

Las empresas con más participación en la infracción fueron *CAPSA, Industrias Lácteas Granada, Danone, Lactalis y Calidad Pascual*. A continuación, se analizará la sanción impuesta a Danone en función de su participación, así como la comparación con la correspondiente multa óptima según el modelo desarrollado en el apartado 4.1 de este trabajo.

En primer lugar, para determinar la gravedad de la infracción se debe caracterizar el mercado. El mercado en el que se opera es el de aprovisionamiento de leche de vaca cruda⁷. Asimismo, el expediente sancionador se centra en la relación entre el eslabón de la producción y el de la industria transformadora, dejando al margen la distribución final.

En cuanto al mercado por su alcance geográfico, se considera que tiene un alcance nacional, si bien es cierto que los precedentes consideraron un ámbito regional por el carácter perecedero de la leche. Las decisiones posteriores de la Comisión Europea han considerado más apropiado un alcance nacional debido a las mejoras en las infraestructuras y transportes. De hecho, podría llegar a tener un efecto sobre el

⁷ Entendiendo como leche cruda aquella que no haya sido calentada a más de 40º C ni sometida a un tratamiento de efecto equivalente.

comercio de los Estados miembros ya que este producto también es objeto de exportaciones.

La estructura y el funcionamiento del mercado afectado favorece que se puedan producir prácticas anticompetitivas, ya que existe un gran desequilibrio entre el poder de negociación de los ganaderos y las empresas transformadoras. La oferta de leche está muy atomizada en pequeñas y medianas explotaciones ganaderas, frente a la concentración de la demanda integrada por grandes empresas multinacionales. Por lo tanto, la elasticidad precio de la oferta es bastante baja ya que la sustituibilidad de los compradores es escasa.

Además, durante buena parte de la vigencia de las prácticas anticompetitivas, la gestión de la producción de leche en España estaba regulada por un sistema de cuotas lácteas. A cada Estado miembro se le asignaba una cuota máxima que se dividía en cuotas individuales asignadas a cada productor. Si un productor no utilizaba al menos el 85% de su cuota en dos periodos consecutivos, perdía ese porcentaje, que pasaba a la reserva nacional. Además, Los productores estaban sujetos a una tasa por excedentes si sobrepasaban su cuota o incumplían requisitos, como declarar el origen y destino de la leche. Esto es una circunstancia que las empresas transformadoras usaban para imponer sus precios ya que el ganadero que perdía su cuota se veía obligado a abandonar el mercado.

Añadido a esto, la Autoridad Catalana de la Competencia ha señalado que *“parece que se producen situaciones que impiden que el ganadero pueda ofrecer libremente su leche cruda a otro transformador ya que necesita la autorización expresa o tácita del comprador anterior.”*

Los criterios utilizados por la CNMC para determinar el porcentaje sancionador sobre el VNT de cada empresa son los establecidos en el art. 64 LDC desarrollados en el apartado 3.4 de este trabajo:

- Las características del mercado (art. 64.1.a) explicadas en los párrafos anteriores.

- La cuota de mercado conjunta de las empresas participantes en la conducta (art. 64.1.b) es superior al 50%.
- El mercado geográfico afectado es el español en su totalidad, por lo que la conducta es susceptible de afectar al comercio intracomunitario (art. 64.1.c).
- La duración de la conducta (art. 64.1.d) abarca desde 2000 hasta 2013.
- Ha quedado acreditada la existencia de efectos en el mercado (art. 64.1.e) ya que los intercambios de información han servido para acordar políticas de precios perjudicando a los ganaderos.

Ponderando estos criterios, la CNMC determinó un tipo sancionador general del 2,3%.

En cuanto a la valoración individual de la conducta de cada empresa se consideran los siguientes datos⁸:

Tabla 7

Empresa	Duración	Volumen de negocios en el mercado afectado (VNMA, €)	Participación en el VNMA total de la infracción (%)	Nº de conductas en las que ha participado
CALIDAD PASCUAL	Abril 2007-octubre 2011	810.171.343	11,8	1
CELEGA	2013	8.275.977	0,1	1
CAPSA	Febrero 2000-septiembre 2003 y enero 2006-junio 2012	1.769.517.185	25,8	2
DANONE	Abril 2001-julio 2004 y febrero 2006-agosto 2011	1.194.433.333	17,4	2

Fuente: Expediente CNMC

Y consideró que correspondía aplicar los siguientes tipos sancionadores totales (Tabla 8) al VNT de cada empresa (Tabla 9). En consecuencia, procedería imponer a cada empresa las siguientes sanciones (Tabla 10).

⁸ Estas son sólo los datos de algunas de las empresas sancionadas, no de todas.

Tabla 8

Empresas infractoras	Tipo sancionador total (% del volumen de negocios total)
CALIDAD PASCUAL	2,6
CELEGA	2,3
CAPSA	3,5
DANONE	3,1

Fuente: Expediente CNMC

Tabla 9

Empresas infractoras	Volumen de negocios total en 2018 (€)
CALIDAD PASCUAL	585.473.000
CELEGA	50.686.780
CAPSA	715.455.000
DANONE	654.100.000

Fuente: Expediente CNMC

Tabla 10

Empresas infractoras	Sanción (€)
CALIDAD PASCUAL	15.222.298
CELEGA	370.000
CAPSA	25.040.925
DANONE	20.277.100

Fuente: Expediente CNMC

La CNMC estimó⁹ que el beneficio ilícito debía ser superior al 10% teniendo en cuenta que el precio medio pagado por la leche de vaca en la UE en 2014 fue de 0,380€/kg, y que un 10% de variación de precios como consecuencia de la cartelización supondría una reducción de tan solo 3,8 céntimos de euro, muy inferior a las referencias que aparecen entre la información intercambiada por estas empresas. Por lo tanto, la CNMC considera razonable utilizar un 10 % como referencia para valorar el beneficio ilícito. Es importante recordar que esta referencia no es utilizada directamente para la determinación de la sanción sino para realizar un ajuste de proporcionalidad.

Por lo tanto, la estimación del beneficio ilícito de Danone, S.A. es 119.443.333 € (10% sobre el valor del mercado afectado, 1.194.433.333 €). Es decir, el beneficio ilícito obtenido es alrededor de seis veces mayor que la sanción soportada por Danone, S.A. (20.277.100 €). Considerando esto, podríamos concluir que la multa no tiene efecto disuasorio. Pero a mayores, según el modelo teórico de la multa disuasoria óptima de García-Verdugo, 2016, se debe también la probabilidad de detección de las conductas ilícitas que los autores consideran que oscila alrededor de un 15% y la duración de la participación de la empresa en la conducta. Esta última, en el caso de Danone, los dos períodos de tiempo suman 7 años y 8 meses. La probabilidad de detección global a lo largo de los trece años de duración de la infracción considerando un probabilidad anual de un 15% ($\alpha_{13}=1-(1-15\%)^{13}$) es de un 88%. Si tenemos en cuenta la duración de la participación de Danone, la probabilidad de que las conductas ilícitas de Danone sean detectadas ($88\%*7,66/13$) es de 52%. Por lo que, al aplicar el modelo teórico, habría que dividir el beneficio ilícito entre esta probabilidad y como resultado (229.698.717 €) la multa disuasoria óptima estaría muy por encima de la efectivamente impuesta. La ratio de disuasión (Multa impuesta/Multa óptima) es 0.0883.

Si en vez de utilizar la estimación del beneficio ilícito de la CNMC (10% del VNMA) en base a las evidencias extraídas de la investigación, utilizásemos los extremos mínimos

⁹ Resolución de 26 de febrero de 2015 en el expediente S/0425/12 INDUSTRIAS LÁCTEAS 2

de los intervalos utilizados por Allain et al. (2013) el resultado sería el siguiente: el beneficio ilícito sería el 3% del VNMA, es decir, 35.833.000 € que dividido entre la probabilidad de detección sería igual a 68.909.615 €. La conclusión a la que se llega es la misma, una multa disuasoria óptima mínima considerablemente superior a la multa impuesta. Y, considerando que el VNT de 2018, el período anterior a la sanción, es de 654.100.000 €, el límite legal es de 65.410.000 €. Es decir, siguiendo ambos métodos la multa óptima está por encima de la multa legal máxima.

Resulta de interés comentar las características de la participación de Danone en el cártel como determinantes de la capacidad de disuasión desarrollados en el apartado anterior. Podemos apreciar que la diversificación de la producción de Danone es muy baja, tiene un carácter monoproducto marcado en el sentido de que la mayor parte de su producción comienza en el mercado afectado: la recogida de leche cruda de vaca para su transformación. Esta característica está asociada a multas con un efecto disuasorio bajo. Por otra parte, la duración de la participación de Danone en el cártel fue de 92 meses, lo que es un período relativamente largo. Se puede apreciar en la figura 3 del apartado anterior como la capacidad disuasoria de las multas baja considerablemente a partir de los 50 meses de pertenencia a un cártel.

Por último, habría que añadir el problema de la lentitud de los procedimientos sancionadores, que disminuye el efecto disuasorio de las sanciones. Esta disminución se ve agravada en muchos casos por la revisión judicial de la decisión administrativa.

El 21 de febrero de 2024, la Sala de lo contencioso-administrativo de la Audiencia Nacional estimó parcialmente el recurso interpuesto por Danone y otras tres empresas porque entendía que algunos de los períodos investigados estaban prescritos¹⁰.

¹⁰https://www.elconfidencial.com/empresas/2024-02-21/audiencia-nacional-cartel-leche-rebaja_3835135/

Según un informe de la CNMC¹¹, el Tribunal Supremo confirma de media el 83% de las resoluciones de la CNMC (en el período 2014-2017). Lo cual, implica que en el 17% restante de los casos las sanciones son anuladas o rebajadas.

4.4. Efecto reputacional

En la práctica, se puede establecer la obligatoria publicación de la resolución sancionadora (art.69 LDC). Al impacto económico hay que añadirle las consecuencias negativas que suelen tener las sanciones sobre la reputación de la empresa. Entre estas consecuencias se incluyen la pérdida de confianza por parte de los inversores, el efecto sobre la percepción de la marca de los clientes o las dificultades en las relaciones comerciales ya que otras empresas pueden optar por alejarse para no verse perjudicadas también. En los casos que reciben una mayor cobertura mediática la repercusión es mayor.

En el caso de Danone, vamos a analizar si su involucración en este cártel tuvo un impacto en su reputación. Para lo cual, tomaremos de referencia el ranking de Merco (Monitor Empresarial de Reputación Corporativa)¹². En 2020, el año posterior a la publicación del expediente sancionador, Danone estaba en el puesto 25 de empresas con mejor reputación de España mientras que en 2010, un año antes de que iniciara la investigación de las autoridades de competencia, estaba en el puesto 21. Este cambio no es muy significativo en términos relativos. También se han consultado otras fuentes¹³ en las que Danone siempre aparecía en el top de las empresas de alimentación con mejor reputación, junto con otras (Pascual, Nestlé y Central Lechera Asturiana) que también participaron en los acuerdos colusorios.

¹¹ <https://blog.cnmc.es/2018/05/24/el-tribunal-supremo-confirma-de-media-el-83-de-las-resoluciones-de-la-cnmc/>

¹² Los criterios ponderados utilizados por Merco pueden consultarse en su página web: <https://www.merco.info/es/que-es-merco>

¹³ Otras fuentes consultadas: <https://n9.cl/f69b6b>, <https://n9.cl/bn1cu>, <https://n9.cl/9hh5c>

5. ALTERNATIVAS PARA MEJORAR LA CAPACIDAD DISUASORIA DE LAS SANCIONES

En la STS de 2015 el Tribunal añade que, si la CNMC considera que con esta interpretación del art. 63.1 LDC no se pueden imponer multas suficientemente disuasorias lo que tiene que hacer es promover la modificación de la Ley. De esta forma se aumentaría el efecto disuasorio por el incremento del límite legal, siempre y cuando no se perjudicase el principio de proporcionalidad.

También añade el TS que, la CNMC haría bien en utilizar, por ejemplo,

ciertas medidas punitivas previstas en la norma pero no siempre adoptadas en la práctica (como la contenida en el artículo 63.2 de la Ley 15/2007, que permite imponer multas de hasta 60.000 euros a las personas que integran los órganos directivos de las empresas infractoras)

y en facilitar el ejercicio de acciones civiles de indemnización de daños a partir de sus resoluciones sancionadoras.

5.1. Sanciones a los administradores

Este método es particularmente eficaz en los casos en los que los objetivos personales de los administradores no están alineados con lo que conviene a la entidad (Laguna de Paz, 2017). Ya que los beneficios que estos pueden obtener, normalmente en forma de incentivos salariales por resultados, pueden superar el riesgo de que la empresa, en el hipotético caso de que la infracción fuera detectada y probada, meses o años después pueda exigirles algún tipo de responsabilidad.

La normativa europea solo prevé la sanción a la persona o empresa infractora (art. 23 R. 1/2002), pero no a los administradores de las sociedades. No así, la normativa española desde la LDC de 1989 ya preveía las sanciones a los representantes legales de la empresa infractora. Actualmente, esta previsión se encuentra en el art. 63.2 LDC que permite imponer una multa de hasta 60.000 euros a cada uno de los representantes o a las personas que integren los órganos directivos que hubieran intervenido en el acuerdo o

decisión. Por lo que serán excluidos lo que no hubieran asistido a las reuniones o hubieran votado en contra o salvado su voto.

En relación a esto, es importante aclarar que la sanción a los representantes legales no es una sanción alternativa sino complementaria a la sanción a la empresa infractora. Otra ventaja de las sanciones a los administradores es que funcionan como mecanismo de defensa para los accionistas que pueden no ser conocedores de la gestión de la empresa. Hay quien argumenta en contra de estas sanciones que la sanción a la empresa y a los administradores infringe el principio de non bis in idem (art. 31.1 LRJSP). No obstante, entre ambas sanciones no existe identidad de sujetos, ni de fundamento (Laguna de Paz, 2017).

Por último, cabría plantearse si una conducta que ya ha sido sancionada por la Comisión Europea puede ser complementada con una multa impuesta por las autoridades españolas a los administradores de la empresa. Por un lado, en algunos casos, se admite la aplicación conjunta de las normas europeas y nacionales de defensa de la competencia (“doble barrera”). Sin embargo, se puede presumir que la sanción europea ya comprende todo el desvalor de la acción, por lo que resultaría discutible que se pueda imponer una multa adicional.

5.2. Prohibición temporal de contratos públicos.

El art.71.1 de la Ley de Contratos del Sector Público (LCSP) establece las prohibiciones de contratación con el sector público para las personas jurídicas que concurran en ciertas circunstancias entre otras, en el apartado b) se incluyen las que hayan sido sancionadas con carácter firme por infracción grave en materia profesional que ponga en entredicho su integridad, de disciplina de mercado, de falseamiento de la competencia, ...

De forma que entrarían en este conjunto aquellas entidades sancionadas por la CNMC y por las autoridades autonómicas competentes por la comisión de infracciones graves y muy graves. Aunque la LDC no incluye esta prohibición dentro de las posibles sanciones, las autoridades de competencia han empezado a incluir en sus resoluciones

sancionadoras esta herramienta, aplicada por primera vez por la CNMC en su Resolución de 14 de marzo de 2019¹⁴ (Urresola Clavero, 2022).

5.3. Mecanismos de reclamación civil

La LDC regula, en su Título VI, la acción de daños y perjuicios por infracciones de competencia. (Directiva 2014/104, del Parlamento Europeo y del Consejo). De esta forma se pueden presentar acciones colectivas de los perjudicados para recuperar el sobre coste que tuvieron que asumir por la vía de acción de daños del código civil. Es interesante destacar que esta acción de resarcimiento de daños y perjuicios podrá ejercitarse, aunque no exista ningún pronunciamiento previo de las autoridades de defensa de la competencia (Alonso Soto p. 364).

6. CONCLUSIONES

El análisis realizado en este trabajo pone de manifiesto la importancia de contar con un sistema sancionador en el ámbito de la defensa de la competencia que sea suficientemente disuasorio cumpliendo con el principio de proporcionalidad.

El propósito principal de las multas en este ámbito es la disuasión, es decir, prevenir que las empresas incurran en prácticas anticompetitivas. Se prioriza el efecto disuasorio sobre la reparación del daño causado. Una multa disuasoria es aquella que, desde la perspectiva de las empresas hace que la formación o mantenimiento de un cártel no resulte rentable, ya que se esperen más costes que beneficios.

Es necesario considerar alguna referencia a la hora de determinar la cuantía de la multa para asegurar que no existe un exceso o un déficit. En el trabajo se desarrolla esta expresión de multa disuasoria óptima mediante la estimación, por un lado, del beneficio ilícito definido como la diferencia entre el beneficio obtenido por los miembros del cártel

¹⁴ Resolución de 14 de marzo de 2019, de la CNMC, Expte. S/DC/0598/2016, Electrificación y Electromecánicas Ferroviarias.

y el que hubieran obtenido en condiciones de competencia. Por otro lado, es necesario estimar la probabilidad de detección del cártel considerando la duración de este, así como la duración de la participación de cada empresa. Una vez se disponga de ese valor de referencia se puede utilizar para calcular la ratio de disuasión para analizar en cada caso si puede considerarse una multa suficientemente disuasoria.

Posteriormente, el trabajo analiza el nivel de disuasión de las sanciones impuestas por la CNMC durante los años 2015-2019 distinguiendo entre la falta de disuasión debida al límite legal máximo del art. 63.1 LDC y la falta de disuasión imputable al método utilizado por la CNMC. Los resultados son los siguientes: Un 13,9% de las sanciones impuestas fueron disuasoria, un 86,1% no lo fueron; un 58,4% de las sanciones no disuasorias se explican por el límite legal máximo y el resto por la aplicación del método de determinación de sanciones. De estos resultados se puede llegar a la conclusión de que es necesario introducir algún cambio para mejorar la eficacia disuasoria de este sistema. Desde la perspectiva de la autoridad de la competencia el beneficio ilícito o, dicho de otro modo, el perjuicio al mercado es una variable dada pero la probabilidad de detección es una variable que puede ser maximizada mediante mejoras en la capacidad de investigación y detección de prácticas anticompetitivas o asegurando que aquellas infracciones que sean detectadas se les imponga una sanción efectiva. De este modo, al aumentar el denominador (probabilidad de detección) disminuiría la multa necesaria para lograr un efecto disuasorio.

En cuanto a los determinantes que afectan al nivel de disuasión, del análisis se extrae que las sanciones disuasorias se corresponden, por lo general, con empresas con un menor VNMA, pero un VNT alto por lo que el límite legal máximo no les llega a afectar. Suelen ser empresas cuya participación en la infracción no fue de larga duración y con alto grado de carácter multiproducto. De esta parte del análisis se puede extraer la conclusión de que una modificación de la LDC para aumentar los límites máximos podría realizarse sin violar el principio de proporcionalidad si se hiciera teniendo en consideración (aparte del VNT como indicativo de la capacidad de pago de la empresa) el VNMA. De tal forma que se ponderara una proporción del límite máximo de acuerdo

al VNMA. Esto aumentaría la capacidad disuasoria de las sanciones para aquellas empresas con mayor carácter monoproducción.

Este análisis general se aplica a un caso concreto, la participación de Danone en el cártel del sector lácteo. Se explora el mercado concreto en el que se produjeron las prácticas competitivas, se exponen los criterios utilizados para la determinación de la multa impuesta y por último se valora la capacidad disuasoria de esta aplicando lo expuesto en los apartados anteriores. La conclusión es que el efecto disuasorio de la multa impuesta a Danone es muy bajo, se caracteriza este caso con los factores que afectan a la disuasión y se comentan circunstancias que afectan al caso como el efecto reputacional o la lentitud en los procedimientos sancionadores.

Por último, se exploran posibilidades alternativas para mejorar la capacidad disuasoria de las multas. La opción de incrementar el límite máximo podría poner en riesgo el principio de proporcionalidad. Por lo tanto, podría resultar más eficaz adoptar otras medidas como imponer sanciones complementarias a los directivos, prohibir temporalmente la contratación con el sector público o mejorar los sistemas de reclamación civil de daños.

7. BIBLIOGRAFÍA

Allain, M. B. (2013). Are cartel fines optimal? Theory and evidence from the European Union. *Série Scientifique, Cirano*.

Alonso Soto, R. (2021) Lección 14 Derecho de la competencia (I) en *Lecciones de derecho mercantil* (Vol. 1). Menéndez, A., & Rojo, Á (Dir) Thomson Reuters Aranzadi. 362-367

Buccirossi, P., Spagnolo, G. (2007), "Optimal Fines in the Era of Whistleblowers. Should Price Fixers Still Go to Prison?", en Ghosal, V. y Stennek, J. (Eds.), *The Political Economy of Antitrust (Contributions to Economic Analysis, Volume 282)*, Emerald Group Publishing Limited, pp.81-122.

Combe, E. M. (2009). Fines against hardcore cartels in the European Union: the myth of over-enforcement. *Cahiers de Recherche PRISM-Sorbonne*.

García-Verdugo, J. (2016) *Valoración económica de las sanciones de Competencia*

García-Verdugo, J. (2021) *Determinantes de la capacidad de disuasión de las sanciones de competencia en España (2015-2019)*

García-Verdugo, J, Viejo, A, Carlos, M. (2018) *Análisis de las resoluciones de recálculo en aplicación de la nueva jurisprudencia del Tribunal Supremo en materia de sanciones de competencia.*

Laguna de Paz, J. C. (2017). Culpabilidad y responsabilidad personal en las sanciones administrativas en materia de defensa de la competencia en el derecho europeo y español. *Revista de Derecho*, 170-175.

Urresola Clavero, A. (2022). La defensa de la competencia como palanca para una contratación pública íntegra y alineada con el cumplimiento normativo. *Revista de Derecho administrativo*, 274.

Werden, G. (2003). The effect of antitrust policy on consumer welfare: What Crandall and Wilson overlook. *Economic Analysis Group Working Paper, EAG*.

Wils, P. (2006). Optimal Antitrust Fines: Theory and Practice. *World Competition*, 29, 183-208.

Referencias de internet

Base de datos Sabi Informa: Informe financiero Danone, S.A.

Clifford Chance: Notas sobre la Sentencia del Tribunal Supremo de 29 de enero de 2015.

Disponible en:

https://www.cliffordchance.com/content/dam/cliffordchance/briefings/2015/02/el-tribunal-supremo-aclara-los-criterios-aplicables-para-el-calculo-de-las-multas-de-competencia.pdf?utm_source=chatgpt.com

Derecho Mercantil España (Blog) Disponible en:
<https://derechomercantilesana.blogspot.com/2015/01/el-limite-del-10-del-volumen-de-negocio.html>

Garrigues: Notas sobre la Sentencia del Tribunal Supremo de 29 de enero de 2015, Asunto BCN Aduanas y Transportes S.A. Disponible en:
<https://www.garrigues.com/sites/default/files/noticias/files/Comentario-Competencia-1-2015.pdf>

Normativa y resoluciones administrativas

Comisión Europea (2014): Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo. Diez años de Aplicación de la Normativa Antimonopolio del Reglamento (CE) nº1/2003: logros y perspectivas futuras, COM/2014/0453 final.

Directrices para el cálculo de las multas impuestas en aplicación del artículo 23, apartado 2, letra a), del capítulo II del Protocolo 4 del Acuerdo de Vigilancia y Jurisdicción. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2006:314:0084:0088:ES:PDF>

Ley 3/2013, de 4 de junio, de creación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.

Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

Ley 40/2015, de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público.

Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal.

Resolución de 26 de febrero de 2015 en el expediente S/0425/12 INDUSTRIAS LÁCTEAS 2

Resolución de 11 de julio de 2019 en el expediente S/0425/12 INDUSTRIAS LÁCTEAS 2