



CEU

*Instituto Universitario
de Estudios Europeos*

Universidad San Pablo

*Centre for
Competition Policy*

Documento de Trabajo
Serie Política de la Competencia
Número 48 / 2015

**Una evaluación económica de la revisión
judicial de las sanciones impuestas por la
CNMC por infracciones anticompetitivas**

Javier García-Verdugo



CEU | *Ediciones*

Documento de Trabajo
Serie Política de la Competencia
Número 48 / 2015

Una evaluación económica de la revisión judicial de las sanciones impuestas por la CNMC por infracciones anticompetitivas

Javier García-Verdugo¹

* Profesor de Economía Aplicada (UNED, Madrid) y Asesor Económico del Presidente de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC): javier.garciaverdugo@cnmc.es



CEU | *Ediciones*

El Instituto Universitario de Estudios Europeos de la Universidad CEU San Pablo, Centro Europeo de Excelencia Jean Monnet, es un centro de investigación especializado en la integración europea y otros aspectos de las relaciones internacionales.

Los Documentos de Trabajo dan a conocer los proyectos de investigación originales realizados por los investigadores asociados del Instituto Universitario en los ámbitos histórico-cultural, jurídico-político y socioeconómico de la Unión Europea.

Las opiniones y juicios de los autores no son necesariamente compartidos por el Instituto Universitario de Estudios Europeos.

Los Documentos de Trabajo están también disponibles en: www.idee.ceu.es

Serie *Política de la Competencia* de Documentos de Trabajo del Instituto Universitario de Estudios Europeos

Una evaluación económica de la revisión judicial de las sanciones impuestas por la CNMC por infracciones anti-competitivas

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

© 2015, Javier García-Verdugo

© 2015, Fundación Universitaria San Pablo CEU

CEU Ediciones

Julián Romea 18, 28003 Madrid

www.ceuediciones.es

Instituto Universitario de Estudios Europeos

Avda. del Valle 21, 28003 Madrid

www.idee.ceu.es

ISBN: 978-84-15949-92-3

Depósito legal: M-12838-2015

Maquetación: Servicios Gráficos Kenaf s.l.

Índice

1.	INTRODUCCIÓN	5
2.	EL SISTEMA DE SANCIONES EN LA LEGISLACIÓN DE COMPETENCIA ESPAÑOLA.....	5
3.	LA NUEVA JURISPRUDENCIA DE LA AUDIENCIA NACIONAL	7
4.	UNA EVALUACIÓN ECONÓMICA DE LA NUEVA JURISPRUDENCIA	8
5.	OBSERVACIONES FINALES.....	11
	REFERENCIAS	12

1. Introducción

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) fue creada en octubre de 2013, heredando de la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) la obligación de hacer cumplir la legislación de competencia. Uno de sus problemas más graves por lo que se refiere a defensa de la competencia es la interpretación divergente de los preceptos legales en materia de multas que aparece en algunas sentencias de la Audiencia Nacional desde marzo de 2013. Para mayor complicación, tanto las resoluciones de la CNMC como las sentencias de los tribunales nacionales incluyen votos particulares. Siempre que ha sido posible, la CNMC ha recurrido las sentencias de la Audiencia Nacional ante el Tribunal Supremo, aunque la decisión definitiva aún está pendiente.

En consonancia con la legislación y jurisprudencia europeas, la CNMC considera que la legislación española establece, como límite máximo para las multas por comportamiento anticompetitivo, un porcentaje de la facturación total de la empresa, y que este límite es un umbral de nivelación para evitar multas potencialmente excesivas; por el contrario, la Audiencia Nacional ha interpretado recientemente este límite como el extremo superior de un intervalo sancionador, que además solo es aplicable al volumen de negocios correspondiente al mercado afectado por la infracción en el año inmediatamente anterior a la multa. Este trabajo se propone analizar, desde una perspectiva económica, esta nueva interpretación realizada por la Audiencia Nacional, de los artículos 63 y 64 de la Ley 15/2007, de Defensa de la Competencia (en adelante LDC). La última parte del artículo está dedicada a examinar los efectos de esta nueva jurisprudencia sobre el nivel de disuasión de las sanciones impuestas por conductas contrarias a la competencia, teniendo en cuenta los problemas que unas multas insuficientes pueden suponer para el éxito de la política de competencia.

2. El sistema de sanciones en la legislación de competencia española

Las multas se tratan en la sección V de la LDC. El artículo 62 clasifica y describe tres tipos de infracciones diferentes: leves, graves y muy graves. A los efectos de este trabajo, nos vamos a centrar en el artículo 63, sobre multas, y en el artículo 64, sobre los criterios para la determinación de las sanciones.

El artículo 63 establece que la autoridad de competencia puede imponer a las empresas y asociaciones de empresas, multas de hasta el 1%, 5% o 10% “*del volumen de negocio total de la empresa infractora en el ejercicio inmediatamente anterior al de la imposición de la multa*”, cuando las infracciones son, respectivamente, leves, graves o muy graves. Por su parte, el artículo 64.1 establece algunos criterios específicos que deben tenerse en cuenta al determinar el importe de la multa: primero el tamaño y otras características del mercado afectado, y luego otros criterios como la cuota de mercado y los beneficios ilícitos obtenidos por la empresa que participa en la infracción, el alcance, la duración, y las consecuencias de la infracción, así como la presencia de circunstancias atenuantes y agravantes. Los apartados 2 y 3 del artículo 64 proporcionan, respectivamente, algunos ejemplos de circunstancias agravantes (infracción reiterada, condición de instigador, etc.) y atenuantes (el cese de la infracción, plena cooperación con la autoridad de competencia, etc.). Por cierto, conviene señalar, para su uso posterior en este trabajo, que no se hace referencia alguna al término "mercado" en el artículo 63.1, tan solo en el artículo 64.1.

La LDC sigue deliberadamente la tendencia marcada por la legislación europea de competencia, como puede verse en su Exposición de motivos. Más en concreto, la LDC sigue el modelo del Reglamento (CE) núm. 1/2003 del Consejo, y esto también es cierto para las disposiciones sobre multas, aunque con algunas diferencias. Por un lado, el artículo 23,1-2 del Reglamento contiene sólo dos categorías de infracciones, y en consecuencia establece dos límites máximos a las multas (1%, 10%), lo que permite a la Comisión Europea (CE) más discrecionalidad en las sanciones por conductas anticompetitivas. Por otra parte, los criterios para determinar la cuantía de las multas que aparecen en el artículo 23.3 del Reglamento son bastante sucintos ("*deberán tomarse en consideración tanto la gravedad como la duración de la infracción*") si se comparan con los del artículo 64 de la LDC española. Sin embargo, la estructura del sistema de sanciones es la misma tanto en la autoridad de competencia europea como en la española: el importe de la multa será calculado por la autoridad de competencia teniendo en cuenta diferentes criterios, pero el importe de la multa nunca deberá superar el máximo legal del 10% del volumen total de negocio de la empresa infractora, en el ejercicio inmediatamente anterior a la imposición de la multa: se trata de una medida de la capacidad de pago de la empresa, a fin de no poner en peligro su supervivencia. Y en ambos casos, se hace hincapié en la importancia crucial que la disuasión tiene a la hora de aplicar la legislación de defensa de la competencia.

Las similitudes no terminan ahí. Las Directrices de la CE en materia de multas se publicaron en 2006 para hacer más transparente el proceso de fijación de las sanciones. Las Directrices también proporcionan algunas sugerencias sobre el cálculo de multas dirigidas a las autoridades de competencia nacionales, con el fin de alcanzar el necesario grado de convergencia en toda Europa. La Autoridad de Competencia española en aquel momento (la CNC) publicó en 2009 una Comunicación sobre multas siguiendo de cerca las Directrices de la CE. Su objetivo era explicitar con carácter general cómo iban a fijarse las sanciones de acuerdo con lo previsto en los artículos 63 y 64 de la LDC. Si en ciertos casos la autoridad de competencia considerara que debía desviarse de esta Comunicación sobre multas, con frecuencia por motivos de proporcionalidad, debería motivar su cambio de criterio. Tras un periodo inicial en el que no se aplicó de manera sistemática, la CNMC utiliza ahora con regularidad esta Comunicación como una referencia explícita en sus decisiones.

La Comunicación de 2009 no es el único procedimiento posible para el cálculo de multas (otras directrices también podrían ser compatibles con la LDC), y siempre existe margen de mejora. Por ejemplo, la Comunicación de 2009 debería adecuarse mejor a algunos casos particulares, especialmente cuando se trata de empresas de un solo producto, o cuando las infracciones son menos graves. Además, podría flexibilizarse para que pueda adaptarse mejor a las diversas conductas anticompetitivas.

En cualquier caso, la Comunicación sugiere tres pasos para fijar el importe de la multa. El primero es la determinación del importe básico de la sanción como una proporción del volumen de negocio en el mercado afectado por la infracción (VMA). Esta proporción (10-30%) se ajustará en función de los cinco primeros criterios del artículo 64.1 (a-e) de la LDC, aunque la duración de la infracción (criterio d) recibe una consideración aparte. Cuando la duración de la infracción sea superior a un año, el volumen de negocio relevante se calcula como la suma ponderada del VMA en cada uno de los años de la infracción, con un coeficiente de ponderación que otorga más peso a los años más próximos al último en que se produjo la infracción, y menos a los más alejados en el tiempo. En la segunda etapa, el importe básico se ajusta de acuerdo con la presencia de circunstancias agravantes y atenuantes (artículos 64.1 g, 64.2-3 de la LDC). El último paso es comprobar que el importe de la multa no supera los límites establecidos por el artículo 63 de la LDC (por ejemplo, el 10% de la facturación total del año inmediatamente anterior a la multa si se trata de infracciones muy graves), reduciendo la multa si fuese necesario; también se sugiere ajustar la multa, cuando sea posible, para tomar en consideración las ganancias ilícitas de la empresa infractora (artículo 64.1 f de la LDC).

Para hacer más claro el funcionamiento de la Comunicación sobre multas voy a utilizar un sencillo ejemplo numérico que también será útil más adelante. Imaginemos que se trata de una infracción muy grave, de cuatro años de duración, que terminó en 2012. La multa correspondiente se impuso en 2014, sin que existieran circunstancias agravantes o atenuantes. La Tabla 1 muestra el volumen de negocio de la empresa afectado por la infracción (VMA), y el volumen de negocio total de la empresa (VT) en 2013, el año inmediatamente anterior a la multa.

Tabla 1. Ejemplo numérico de la Comunicación sobre multas

€	2009	2010	2011	2012	VTMA	VMA 2013	VT 2013
VMA	130.000	125.000	115.000	130.000	500.000	150.000	5.000.000
	Ponderación temporal				Proporción		Límite
	0,25	0,5	0,75	1	20%		10%
VMA ponderado	32.500	62.500	86.250	130.000	311.250		
					Basic fine		Max. fine
Importe básico de la sanción y multas máximas					62.250		500.000
Multa impuesta							62.250

En primer lugar, el importe básico de la sanción se determina como un porcentaje (20% en este caso, teniendo en cuenta que es una infracción grave) del volumen de negocio total afectado por la infracción (VTMA). La tabla también muestra los pesos relativos decrecientes de cada año adicional a los que hace referencia la Comunicación. Por tanto, el importe básico de la sanción es 62.250 €. Como no hay circunstancias agravantes o atenuantes, no hay necesidad de nuevos ajustes, por lo que el siguiente paso es comparar ese importe con el límite legal máximo de la multa. Dado que en este caso la multa está muy por debajo del 10% del total de facturación en 2013 (500.000 €), no sería necesario reducirla, y el importe básico se convertiría en la multa definitiva.

3. La nueva jurisprudencia de la Audiencia Nacional

A partir de la Sentencia 03/06/2013 (Bodegas Emilio Lustau, parte del expediente más amplio S/0091/08 "Vinos de Jerez"), la Audiencia Nacional ha cambiado su tradicional interpretación del artículo 63 de la LDC en varios puntos, dos más evidentes y otro menos obvio:

- a. El máximo legal del 10% establecido en el artículo 63.1 para las sanciones por infracciones muy graves debe ser interpretado como un *límite superior de un intervalo sancionador* sobre la base del principio de legalidad, es decir, debe ser la multa que se aplica a las peores infracciones posibles. De acuerdo con esta nueva interpretación, este límite no debe ser considerado un tope o un umbral de nivelación diseñado para evitar la desaparición de la empresa.
- b. El "volumen de negocio total" del artículo 63.1 debe entenderse –apartándose claramente de su sentido literal– como "volumen de negocio total *del mercado afectado* por la infracción" para así garantizar la *proporcionalidad de las multas*.

- c. Menos obvio es que la nueva interpretación de la Audiencia Nacional también insiste en que, como se indica en el artículo 63.1, el mercado afectado relevante debe ser exclusivamente el correspondiente al *año inmediatamente anterior al de la imposición de la multa*.

Es cierto que ha habido muchos votos particulares por parte de varios magistrados de la AN, y que la nueva jurisprudencia no se ha aplicado de manera sistemática, pero en cualquier caso se ha provocado una situación muy incierta. Siempre que ha sido posible, la CNMC ha recurrido las sentencias de la AN ante el Tribunal Supremo. Pero hay que tener en cuenta que solo aquellos casos con multas superiores a 600.000 €, o con modificaciones en la multa de al menos esa cantidad, pueden ser llevados en casación al Tribunal Supremo; el resto de las sentencias de la AN son firmes y deben ser ejecutadas, lo que da lugar a contradicciones evidentes. La motivación de los recursos de casación hace hincapié en la alineación de la Autoridad de Competencia española con el Derecho europeo de la competencia, en especial con el artículo 23.2 del Reglamento 1/2003, y en su concordancia con la jurisprudencia constante de la UE. Actualmente hay 16 recursos pendientes ante el Tribunal Supremo. Mientras tanto, como la jurisprudencia no es clara, la CNMC continúa haciendo uso de la Comunicación, ya que hasta que el Tribunal Supremo no se pronuncie sobre este asunto no hay una jurisprudencia firme; sin embargo, han surgido votos particulares dentro del Consejo de la CNMC, que son partidarios de incorporar la nueva interpretación de la AN sin esperar a la decisión del Tribunal Supremo.

4. Una evaluación económica de la nueva jurisprudencia

Los méritos de ambas interpretaciones deben ser valorados en función de su fuerza jurídica, aunque parece claro que la interpretación de la CNMC es la que está en consonancia con la práctica de la CE y con la jurisprudencia de la UE. Más en concreto, parece que hay sólidos argumentos legales para rebatir la nueva interpretación que la AN hace de los artículos 63-64 de la LDC, pero ahora no me referiré a ello (vid. Sopena y Otero, 2013; Cachafeiro, 2014; y Lillo, 2014). Mi objetivo es evaluar la nueva jurisprudencia de la AN desde una perspectiva económica utilizando un enfoque práctico. Desde esta perspectiva se pueden hacer varias afirmaciones:

- a. No es tan relevante si tenemos en cuenta el límite del 10% del artículo 63.1 como un umbral de nivelación o como el límite superior de un rango de sanciones.
- b. Desde el punto de vista de la penalización y la disuasión, lo que es verdaderamente crucial es si este límite superior se aplica sobre el volumen de negocio *del mercado afectado* por la infracción (VMA) o sobre el *volumen de negocio total* (VT).
- c. Es igualmente crucial si solo se tiene en cuenta el VMA correspondiente *al año anterior a la multa*, o el VMA correspondiente a *todo el periodo de la infracción* (VTMA)

Desarrollaré estos puntos con la ayuda del mismo ejemplo numérico sencillo utilizado en la Tabla 1. Conviene recordar que el ejemplo consideraba una infracción muy grave que se prolongó durante cuatro años, y que terminó en el año 2012, con una multa impuesta en el 2014, sin circunstancias agravantes o atenuantes.

Tabla 2. Efectos económicos de la nueva jurisprudencia de la Audiencia Nacional

€	2009	2010	2011	2012	VTMA	VMA 2013	VT 2013
VMA	130.000	125.000	115.000	130.000	500.000	150.000	5.000.000
	Ponderación temporal				Proporción	Límite	Límite
	0,25	0,5	0,75	1	20%	10%	10%
VMA ponderado	32.500	62.500	86.250	130.000	311.250		
					Basic fine	Max. fine	Max. fine
Importe básico de la sanción y multas máximas					62.250	15.000	500.000
Multa impuesta						15.000	62.250

En la Tabla 2, en lugar de aplicar la Comunicación sobre multas, se usa la nueva interpretación de la Audiencia Nacional. Por lo tanto podemos olvidarnos de la zona sombreada, que incluye los pesos anuales para calcular el VTMA ponderado durante la infracción; ahora el importe básico de la multa no juega ningún papel en la determinación de la multa final. De hecho, ni siquiera es necesario prestar mucha atención al VMA durante los años en que se produjo la infracción, o al volumen total de ventas. Tan solo debemos centrarnos en el VMA en 2013, es decir, durante el año inmediatamente anterior a la multa.

La multa máxima para la infracción más grave sería el 10% del volumen de mercado afectado por la infracción (VMA) en 2013, por lo que, en ningún caso, podría superar los 15.000 €. Sin embargo, el valor total de las ventas de la empresa en el mercado afectado por la infracción –que está relacionado más o menos directamente con las ganancias ilícitas y los daños causados– es dos o tres veces mayor que el VMA en 2013, es decir, es superior en un 100-200% (dependiendo de la aplicación o no de descuentos temporales), lo que indica que la nueva interpretación de la Audiencia Nacional subestima claramente el daño producido por la infracción.

La AN, en las sentencias que aplican la nueva interpretación, sólo considera de forma explícita el VMA correspondiente al año inmediatamente anterior a la multa. Los criterios previstos por el artículo 64 de la LDC (duración, ganancias ilícitas, efectos sobre otros, circunstancias agravantes, etc.) no son generalmente tenidos en cuenta, y cuando se consideran, se aplican de forma subjetiva y opaca.

Pero habría que hacer un segundo comentario. Según la interpretación de la AN, ¿cuál sería la infracción más grave que merecería una sanción en el máximo del arco sancionador? Teniendo en cuenta el amplio número de criterios mencionados en el artículo 64 de la LDC para la determinación del importe de la multa (y la lista no es exhaustiva), el intervalo de la graduación de la multa es demasiado pequeño, lo que resultará necesariamente en multas significativamente menores, a menos que algunos de ellos no se consideren en absoluto. Por lo tanto, existe una alta probabilidad de que las multas finales sean bastante más bajas del 10% para las infracciones muy graves pero sin especiales circunstancias agravantes.

Por ejemplo, mientras que el volumen de ventas afectado por la infracción (VMA) en 2013 sea el mismo de la Tabla 2, la aplicación de la nueva interpretación de la AN conduciría a que un cártel de 20 años recibiría una multa muy similar a uno de 10 años, ya que las cifras del VMA durante los años de la infracción no se tienen en cuenta. Lo que se aplica es una graduación de carácter ordinal y subjetivo que considera que un cártel de 10 años es "bastante" peor que un cártel de cuatro años, y que un cartel de 20 años es "mucho más" grave, pero sin posibilidad de precisar más. En efecto, según esa interpretación del artículo 63 LDC como un arco

sancionador, ¿qué duración debería asociarse con el límite máximo del 10% de multa, que correspondería a la peor infracción posible?

De igual manera, un cártel con 20 millones de euros de volumen total de ventas en el mercado afectado durante todos los años que dura la infracción (VTMA) recibiría una multa muy similar a otro cártel con un millón de euros de VTMA, ya que esta última cifra es ya casi 7 veces el VMA del año 2013, que es el que usa la AN. ¿Y qué cifra de VMA durante el periodo de infracción debería ser asociada con la peor multa posible? Desde la perspectiva de las circunstancias agravantes, una empresa reincidente o que ha sido instigadora del cártel no podría ser multada mucho más severamente que el resto de los infractores, a menos que los que han cometido la infracción por primera vez o son meros seguidores sean multados con excesiva indulgencia.

La Tabla 3 muestra los mismos datos que la tabla anterior pero añade las dos últimas filas, que presentan algunas medidas simples para comparar el nivel de castigo y disuasión proporcionado por las multas de nuestro ejemplo cuando se utiliza la nueva interpretación de la AN o la Comunicación sobre multas. El importe de las multas debe ser suficiente para castigar a la empresa infractora mediante la recuperación de las ganancias ilícitas, y para disuadir a la misma empresa y a otras de cometer esa infracción (Combe y Monnier, 2009; OFT, 2009; Motta, 2008; Connor y Lande, 2012; Smuda, 2012; Allain et al, 2013).

Tabla 3. Efectos económicos de la nueva jurisprudencia de la Audiencia Nacional: nivel de castigo y disuasión de las multas

	2009	2010	2011	2012	VTMA	VMA 2013	VT 2013
VMA	130.000	125.000	115.000	130.000	500.000	150.000	5.000.000
	Ponderación temporal				Proporción	Límite	Límite
	0,25	0,5	0,75	1	20%	10%	10%
VMA ponderado	32.500	62.500	86.250	130.000	311.250		
					Multa básica	Multa máxima	Multa máxima
Importe básico de la sanción y multas máximas					62.250	15.000	500.000
Multa impuesta						15.000	62.250
Disuasión = multa / proxy de la capacidad de pago (VT)						0,30%	1,25%
Castigo = multa / proxy de los beneficios ilícitos VTMA (ponderado)						4,82%	20,00%

El castigo asociado con una multa podría ser medido como el cociente entre el importe de la multa y una variable que aproxime las ganancias ilícitas obtenidas por la empresa durante la infracción, en este caso el VTMA ponderado. Así, el ratio de castigo es un 4,8% si se aplica la nueva interpretación de la Audiencia Nacional. Este porcentaje es bastante bajo, ya que tiene que distribuirse entre los cuatro años de la infracción (y sería aún menor si el VTMA se calcula sin el descuento temporal). Por otra parte, la multa es bastante predecible debido al reducido intervalo de posibles multas. Por lo tanto, la multa potencial podría ser considerada por la empresa como un elemento de coste más, e incluso contando con ese coste adicional, la infracción sería bastante rentable.

Si nos fijamos ahora en la disuasión proporcionada por la multa, ésta puede medirse como el cociente entre el importe de la multa y una variable que aproxime la capacidad de pago de la empresa infractora, en este caso el volumen de negocios total de la empresa en el año anterior a la multa (VT 2013). Si se utiliza la nueva jurisprudencia de la Audiencia Nacional, el ratio de disuasión en nuestro ejemplo sería del 0,3% de las ventas de la compañía en 2013, una cifra muy baja desde cualquier punto de referencia.

Si se usara la Comunicación sobre multas de la CNMC, el intervalo de posibles sanciones sería mucho más amplio (recuérdese que la Comunicación prevé la aplicación de un tipo sancionador básico del 10-30% más un posible ajuste del 5-15% por cada circunstancia agravante o atenuante), por lo que podrían proporcionar ratios de castigo y disuasión entre 2 y 9 veces mayores que si utilizamos la nueva interpretación de la AN. En nuestro ejemplo (utilizando un tipo básico del 20% y sin circunstancias agravantes) ambos ratios serían más de cuatro veces superiores, con un ratio de castigo de 20% y uno de disuasión del 1,25%.

Desafortunadamente, no se trata solo de un ejercicio teórico, sino de algo que ya está ocurriendo. La Tabla 4 muestra algunas sentencias definitivas de la Audiencia Nacional con la consiguiente reducción de las multas. En realidad, las dos últimas sentencias han sido recurridas por la CNMC ante el Tribunal Supremo, pero en los dos casos la AN modificó directamente las multas, por lo que proporcionan una idea clara de la valoración de las sanciones por parte de la AN según su nueva jurisprudencia.

Tabla 4. Reducción de las multas de la CNMC debido a sentencias firmes de la Audiencia Nacional haciendo uso de su nueva jurisprudencia (por fecha de sentencia)

Resolución sancionadora	Nombre del expediente	Referencia del recurso	Fecha de la sentencia	Multa inicial (€)	Multa modificada (€)	Reducción en la multa (%)	
VS/0091/08	VINOS FINOS DE JEREZ	619/2010	06/03/2013	400.000	59.674	85%	
VS/0091/08	VINOS FINOS DE JEREZ	674/2010	13/03/2013	135.000	3.002	98%	
VS/0091/08	VINOS FINOS DE JEREZ	622/2010	10/04/2013	240.000	62.189	74%	
VS/0091/08	VINOS FINOS DE JEREZ	582/2010	12/06/2013	28.000	15.109	46%	
VS/0120/08	TRANSITARIOS	599/2010	17/06/2013	100.000	650	99%	
VS/0244/14	NAVIERAS BALEARES	195/2012	30/05/2014	402.453	123.949	69%	[1]
VS/0287/10	POSTENSADO	423/2012	14/07/2014	1.420.000	540.116	62%	[2]
VS/0287/10	POSTENSADO	424/2012	22/07/2014	2.640.000	256.858	90%	[2]
[1] En este caso el volumen de negocio total y el del mercado afectado coinciden							
[2] No son sentencias firmes pero las multas han sido modificadas directamente por la Audiencia Nacional							

Es bastante evidente que la reducción de las multas como consecuencia de la aplicación de la nueva interpretación de la Audiencia Nacional es muy importante, oscilando entre el 46 y el 99% de la multa original impuesta por la CNMC

5. Observaciones finales

En este trabajo se ha mostrado que, cuando se utiliza la nueva jurisprudencia de la Audiencia Nacional, solo se toma en cuenta de forma explícita el volumen de negocio del mercado afectado del año anterior a la multa, lo que implica que hay una clara estimación por defecto del daño producido por la infracción. El resto de los criterios del artículo 64 de la LDC no pueden ser considerados de manera sencilla con esta nueva interpretación (sobre todo la duración, el mercado afectado durante la infracción y los daños producidos), lo que sería contrario a la LDC; y cuando sí son tenidos en cuenta, son considerados de manera subjetiva y opaca. Además, el intervalo de graduación de las multas se vuelve tan reducido con esta nueva interpretación del má-

ximo legal del artículo 63 LDC (límite superior de un arco sancionador) que necesariamente producirá multas significativamente menores, a menos que algunos criterios del artículo 64 LDC no sean considerados en absoluto, sobre todo las circunstancias agravantes. Como consecuencia, los niveles de castigo y disuasión de las multas serían tan bajos, y las multas tan predecibles, que podría decirse que para las empresas su participación en una infracción anticompetitiva sería bastante "racional". Por el contrario, si se hace uso de la Comunicación sobre multas de la CNMC, el castigo y la disuasión que proporcionarían las sanciones serían entre dos y nueve veces mayores que con la nueva interpretación de la AN.

En conclusión, aparte de las consideraciones legales, que caen fuera del ámbito de este trabajo, la nueva interpretación utilizada por la AN desde marzo de 2013 no parece tener mucho sentido económico. Si llegara a ser confirmada por el Tribunal Supremo, esta nueva interpretación sería gravemente perjudicial para la defensa de la competencia debido a la falta de castigo de las infracciones y por sus bajos niveles de disuasión, una situación que ya está ocurriendo en casos con sentencias firmes de la AN. Desde la perspectiva española, la aplicación de esta nueva interpretación supondría una disminución del nivel de competencia en España, con resultados negativos para el bienestar de los consumidores y para la competitividad internacional de las empresas españolas. Teniendo en cuenta esta falta de disuasión si se compara con el estándar de la CE (Combe y Monnier, 2009; Motta, 2008; Smuda, 2012; Allain et al., 2013), sería deseable la intervención de la CE como "amicus curiae" en las apelaciones de la CNMC ante el Tribunal Supremo, y tal vez incluso el recurso a una reforma legislativa a nivel europeo con el fin de lograr una mayor convergencia entre las multas en toda Europa.

Referencias

Allain, M.L., Boyer, M., Kotchoni, R. y Ponsard, J.P. (2013). *Are cartel fines optimal? Theory and evidence from the European Union*. Scientific Series, 2013s-24, julio.

Cachafeiro, F. (2014). El volumen de negocios como criterio para graduar las sanciones en el Derecho de la competencia. *Actas de Derecho Industrial*, vol. 34, 2013-2014, en prensa. Disponible en <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2459472>

Combe, E. y Monnier, C. (2009). *Fines against hard core cartels in Europe: The myth of over enforcement*. Cahiers de Recherche PRISM-Sorbonne June. Disponible en <http://ssrn.com/abstract=1431644>

Connor, J.M. y Lande, R.H. (2012). Cartels as rational business strategy: Crime pays. *Cardozo Law Review*, Vol. 34: 427-490.

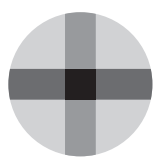
Lillo, C. (2014). La Audiencia Nacional ante las sanciones impuestas por la CNMC en aplicación de la ley 15/07, de Defensa de la Competencia. *Revista de Derecho de la Competencia y la Distribución*, nº 15, Sección Estudios, Segundo semestre de 2014.

Motta, M. (2008). On Cartel Deterrence and Fines in the European Union. *European Competition Law Review*. 29 (4), 209-220

OFT - Office of Fair Trade (2009): *An assessment of discretionary penalties regimes. Final report*, OFT 1132, October.

Sopeña, V. y Otero, H. (2013): La reciente doctrina de la audiencia nacional en torno al cálculo de las multas por infracciones de la ley 15/2007, de defensa de la competencia: ¿hacia el fin de una política de competencia eficaz?. *Anuario de la competencia*, nº 1, pp. 133-172.

Smuda, F. (2012): *Cartel overcharges and the deterrent effect of EU Competition Law*. Discussion Paper No. 12-050, ZEW. Disponible en <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp12050.pdf>



CEU

*Instituto Universitario
de Estudios Europeos*

Universidad San Pablo

*Centre for
Competition Policy*

Boletín de Solicitud de números atrasados

Deseo recibir los números siguientes de los Documentos de Trabajo de la Serie "Política de la Competencia" del Instituto Universitario de Estudios Europeos de la Universidad CEU San Pablo:

Nombre y Apellidos

.....

Dirección

Población C.P. País

Teléfono Correo electrónico

Nº	Título
----	--------

.....

.....

.....

.....

Usted tiene derecho a acceder a la información que le concierne, recopilada en nuestro fichero de clientes, y cancelarla o rectificarla en el caso de ser errónea. A través del Instituto Universitario de Estudios Europeos podrá recibir información de su interés. Si no desea recibirla, le rogamos que nos lo haga saber mediante comunicación escrita con todos sus datos.

Instituto Universitario de Estudios Europeos

Universidad CEU San pablo

Avda. del Valle 21, 28003 Madrid

idee@ceu.es

Teléfono: 91 514 04 22 / Fax: 91 514 04 28

www.idee.ceu.es

Números Publicados

Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales

- Nº 1 / 2000 “La política monetaria única de la Unión Europea”
Rafael Pampillón Olmedo
- Nº 2 / 2000 “Nacionalismo e integración”
Leonardo Caruana de las Cagigas y Eduardo González Calleja
- Nº 1 / 2001 “Standard and Harmonize: Tax Arbitrage”
Nohemi Boal Velasco y Mariano González Sánchez
- Nº 2 / 2001 “Alemania y la ampliación al este: convergencias y divergencias”
José María Beneyto Pérez
- Nº 3 / 2001 “Towards a common European diplomacy? Analysis of the European Parliament resolution on establishing a common diplomacy (A5-0210/2000)”
Belén Becerril Atienza y Gerardo Galeote Quecedo
- Nº 4 / 2001 “La Política de Inmigración en la Unión Europea”
Patricia Argerey Vilar
- Nº 1 / 2002 “ALCA: Adiós al modelo de integración europea?”
Mario Jaramillo Contreras
- Nº 2 / 2002 “La crisis de Oriente Medio: Palestina”
Leonardo Caruana de las Cagigas
- Nº 3 / 2002 “El establecimiento de una delimitación más precisa de las competencias entre la Unión Europea y los Estados miembros”
José María Beneyto y Claus Giering
- Nº 4 / 2002 “La sociedad anónima europea”
Manuel García Riestra
- Nº 5 / 2002 “Jerarquía y tipología normativa, procesos legislativos y separación de poderes en la Unión Europea: hacia un modelo más claro y transparente”
Alberto Gil Ibáñez
- Nº 6 / 2002 “Análisis de situación y opciones respecto a la posición de las Regiones en el ámbito de la UE. Especial atención al Comité de las Regiones”
Alberto Gil Ibáñez
- Nº 7 / 2002 “Die Festlegung einer genaueren Abgrenzung der Kompetenzen zwischen der Europäischen Union und den Mitgliedstaaten”
José María Beneyto y Claus Giering
- Nº 1 / 2003 “Un español en Europa. Una aproximación a Juan Luis Vives”
José Peña González
- Nº 2 / 2003 “El mercado del arte y los obstáculos fiscales ¿Una asignatura pendiente en la Unión Europea?”
Pablo Siegrist Ridruejo

- Nº 1 / 2004 "Evolución en el ámbito del pensamiento de las relaciones España-Europa"
José Peña González
- Nº 2 / 2004 "La sociedad europea: un régimen fragmentario con intención armonizadora"
Alfonso Martínez Echevarría y García de Dueñas
- Nº 3 / 2004 "Tres operaciones PESD: Bosnia i Herzegovina, Macedonia y República Democrática de Congo"
Berta Carrión Ramírez
- Nº 4 / 2004 "Turquía: El largo camino hacia Europa"
Delia Contreras
- Nº 5 / 2004 "En el horizonte de la tutela judicial efectiva, el TJCE supera la interpretación restrictiva de la legitimación activa mediante el uso de la cuestión prejudicial y la excepción de ilegalidad"
Alfonso Rincón García Loygorri
- Nº 1 / 2005 "The Biret cases: what effects do WTO dispute settlement rulings have in EU law?"
Adrian Emch
- Nº 2 / 2005 "Las ofertas públicas de adquisición de títulos desde la perspectiva comunitaria en el marco de la creación de un espacio financiero integrado"
José María Beneyto y José Puente
- Nº 3 / 2005 "Las regiones ultraperiféricas de la UE: evolución de las mismas como consecuencia de las políticas específicas aplicadas. Canarias como ejemplo"
Carlota González Láynez
- Nº 24 / 2006 "El Imperio Otomano: ¿por tercera vez a las puertas de Viena?"
Alejandra Arana
- Nº 25 / 2006 "Bioterrorismo: la amenaza latente"
Ignacio Ibáñez Ferrándiz
- Nº 26 / 2006 "Inmigración y redefinición de la identidad europea"
Diego Acosta Arcarazo
- Nº 27 / 2007 "Procesos de integración en Sudamérica. Un proyecto más ambicioso: la comunidad sudamericana de naciones"
Raquel Turienzo Carracedo
- Nº 28 / 2007 "El poder del derecho en el orden internacional. Estudio crítico de la aplicación de la norma democrática por el Consejo de Seguridad y la Unión Europea"
Gaspar Atienza Becerril
- Nº 29 / 2008 "Iraqi Kurdistan: Past, Present and Future. A look at the history, the contemporary situation and the future for the Kurdish parts of Iraq"
Egil Thorsås
- Nº 30 / 2008 "Los desafíos de la creciente presencia de China en el continente africano"
Marisa Caroço Amaro
- Nº 31 / 2009 "La cooperación al desarrollo: un traje a medida para cada contexto. Las prioridades para la promoción de la buena gobernanza en terceros países: la Unión Europea, los Estados Unidos y la Organización de las Naciones Unidas"
Anne Van Nistelrooij

- Nº 32 / 2009 “Desafíos y oportunidades en las relaciones entre la Unión Europea y Turquía”
Manuela Gambino
- Nº 33 / 2009 “Las relaciones transatlánticas tras la crisis financiera internacional: oportunidades para la Presidencia Española”
Román Escolano
- Nº 34 / 2010 “Los derechos fundamentales en los tratados europeos. Evolución y situación actual”
Silvia Ortiz Herrera
- Nº 35 / 2010 “La Unión Europea ante los retos de la democratización en Cuba”
Delia Contreras
- Nº 36 / 2010 “La asociación estratégica UE- Brasil. Retórica y pragmatismo en las relaciones Euro-Brasileñas” (Vol 1 y 2)
Ana Isabel Rodríguez Iglesias
- Nº 37 / 2011 “China’s foreign policy: A European perspective”
Fernando Delage y Gracia Abad
- Nº 38 / 2011 “China’s Priorities and Strategy in China-EU Relations”
Chen Zhimin, Dai Bingran, Pan Zhongqi y Dingchun
- Nº 39 / 2011 “Motor or Brake for European Policies? Germany’s new role in the EU after the Lisbon-Judgment of its Federal Constitutional Court”
Ingolf Pernice
- Nº 40 / 2011 “Back to Square One - the Past, Present and Future of the Simmenthal Mandate”
Siniša Rodin
- Nº 41 / 2011 “Lisbon before the Courts: Comparative Perspectives”
Mattias Wendel
- Nº 42 / 2011 “The Spanish Constitutional Court, European Law and the constitutional traditions common to the Member States (Art. 6.3 TUE). Lisbon and beyond”
Antonio López – Pina
- Nº 43 / 2011 “Women in the Islamic Republic of Iran: The Paradox of less Rights and more Opportunities”
Désirée Emilie Simonetti
- Nº 44 / 2011 “China and the Global Political Economy”
Weiping Huang & Xinning Song
- Nº 45 / 2011 “Multilateralism and Soft Diplomacy”
Juliet Lodge and Angela Carpenter
- Nº 46 / 2011 “FDI and Business Networks: The EU-China Foreign Direct Investment Relationship”
Jeremy Clegg and Hinrich Voss
- Nº 47 / 2011 “China within the emerging Asian multilateralism and regionalism as perceived through a comparison with the European Neighbourhood Policy”
Maria-Eugenia Bardaro & Frederik Ponjaert
- Nº 48 / 2011 “Multilateralism and Global Governance”
Mario Telò

- Nº 49 / 2011 “Bilateral Trade Relations and Business Cooperation”
Enrique Fanjul
- Nº 50 / 2011 “Political Dialogue in EU-China Relations”
José María Beneyto, Alicia Sorroza, Inmaculada Hurtado y Justo Corti
- Nº 51 / 2011 “La Política Energética Exterior de la Unión Europea: Entre dependencia, seguridad de abastecimiento, mercado y geopolítica”
Marco Villa
- Nº 52 / 2011 “Los Inicios del Servicio Europeo de Acción Exterior”
Macarena Esteban Guadalix
- Nº 53 / 2011 “Holding Europe’s CFSP/CSDP Executive to Account in the Age of the Lisbon Treaty”
Daniel Thym
- Nº 54 / 2012 “El conflicto en el Ártico: ¿hacia un tratado internacional?”
Alberto Trillo Barca
- Nº 55 / 2012 “Turkey’s Accession to the European Union: Going Nowhere”
William Chislett
- Nº 56 / 2012 “Las relaciones entre la Unión Europea y la Federación Rusa en materia de seguridad y defensa. Reflexiones al calor del nuevo concepto estratégico de la Alianza Atlántica”
Jesús Elguea Palacios
- Nº 57 / 2012 “The Multiannual Financial Framework 2014-2020: A Preliminary analysis of the Spanish position”
Mario Kölling y Cristina Serrano Leal
- Nº 58 / 2012 “Preserving Sovereignty, Delaying the Supranational Constitutional Moment? The EU as the Anti-Model for regional judiciaries”
Allan F. Tatham
- Nº 59 / 2012 “La participación de las CCAA en el diseño y la negociación de la política de cohesión para el periodo 2014-2020”
Mario Kölling y Cristina Serrano Leal
- Nº 60 / 2012 “El planteamiento de las asociaciones estratégicas: la respuesta europea ante los desafíos que presenta el nuevo orden mundial”
Javier García Toni
- Nº 61 / 2012 “La dimensión global del Constitucionalismo Multinivel. Una respuesta global a los desafíos de la globalización”
Ingolf Pernice
- Nº 62 / 2012 “EU External Relations: the Governance Mode of Foreign Policy”
Gráinne de Búrca
- Nº 63 / 2012 “La propiedad intelectual en China: cambios y adaptaciones a los cánones internacionales”
Paula Tallón Queija
- Nº 64 / 2012 “Contribuciones del presupuesto comunitario a la gobernanza global: claves desde Europa”
Cristina Serrano Leal
- Nº 65 / 2013 “Las relaciones germano-estadounidenses entre 1933 y 1945”
Pablo Guerrero García

- Nº 66 / 2013 “El futuro de la agricultura europea ante los nuevos desafíos mundiales”
Marta Llorca Gomis, Raquel Antón Martín, Carmen Durán Vizán y Jaime del Olmo Morillo-Velarde
- Nº 67 / 2013 “¿Cómo será la guerra del futuro? La perspectiva norteamericana”
Salvador Sánchez Tapia
- Nº 68 / 2013 “Políticas y estrategias de comunicación de la Comisión Europea: actores y procesos desde que se aprueban hasta que la información llega a la ciudadanía española”
Marta Hernández Ruiz
- Nº 69 / 2013 “El reglamento europeo de sucesiones. Tribunales competentes y ley aplicable. excepciones al principio general de unidad de ley”
Silvia Ortiz Herrera
- Nº 70 / 2013 “Private Sector Protagonism in U.S. Humanitarian Aid”
Sarah Elizabeth Capers
- Nº 71 / 2014 “Integration of Turkish Minorities in Germany”
Iraia Eizmendi Alonso
- Nº 72 / 2014 “La imagen de España en el exterior: la Marca España”
Marta Sabater Ramis
- Nº 73 / 2014 “Aportaciones del Mercado Interior y la política de competencia europea: lecciones a considerar por otras áreas de integración regional”
Jerónimo Maillo
- Nº 74 / 2015 “Las relaciones de la UE con sus socios meridionales a la luz de la Primavera Árabe”
Paloma Luengos Fernández
- Nº 75 / 2015 “De Viena a Sarajevo: un estudio del equilibrio de poder en Europa entre 1815 y 1914”
Álvaro Silva Soto

Serie Política de la Competencia

- Nº 1 / 2001 “El control de concentraciones en España: un nuevo marco legislativo para las empresas”
José María Beneyto
- Nº 2 / 2001 “Análisis de los efectos económicos y sobre la competencia de la concentración Endesa-Iberdrola”
Luis Atienza, Javier de Quinto y Richard Watt
- Nº 3 / 2001 “Empresas en Participación concentrativas y artículo 81 del Tratado CE: Dos años de aplicación del artículo 2(4) del Reglamento CE de control de las operaciones de concentración”
Jerónimo Maíllo González-Orús
- Nº 1 / 2002 “Cinco años de aplicación de la Comunicación de 1996 relativa a la no imposición de multas o a la reducción de su importe en los asuntos relacionados con los acuerdos entre empresas”
Miguel Ángel Peña Castellot
- Nº 2 / 2002 “Leniency: la política de exoneración del pago de multas en derecho de la competencia”
Santiago Illundaín Fontoya
- Nº 3 / 2002 “Dominancia vs. disminución sustancial de la competencia ¿cuál es el criterio más apropiado?: aspectos jurídicos”
Mercedes García Pérez
- Nº 4 / 2002 “Test de dominancia vs. test de reducción de la competencia: aspectos económicos”
Juan Briones Alonso
- Nº 5 / 2002 “Telecomunicaciones en España: situación actual y perspectivas”
Bernardo Pérez de León Ponce
- Nº 6 / 2002 “El nuevo marco regulatorio europeo de las telecomunicaciones”
Jerónimo González González y Beatriz Sanz Fernández-Vega
- Nº 1 / 2003 “Some Simple Graphical Interpretations of the Herfindahl-Hirshman Index and their Implications”
Richard Watt y Javier De Quinto
- Nº 2 / 2003 “La Acción de Oro o las privatizaciones en un Mercado Único”
Pablo Siegrist Ridruejo, Jesús Lavalle Merchán, Emilia Gargallo González
- Nº 3 / 2003 “El control comunitario de concentraciones de empresas y la invocación de intereses nacionales. Crítica del artículo 21.3 del Reglamento 4064/89”
Pablo Berenguer O’Shea y Vanessa Pérez Lamas
- Nº 1 / 2004 “Los puntos de conexión en la Ley 1/2002 de 21 de febrero de coordinación de las competencias del Estado y las Comunidades Autónomas en materia de defensa de la competencia”
Lucana Estévez Mendoza
- Nº 2 / 2004 “Los impuestos autonómicos sobre los grandes establecimientos comerciales como ayuda de Estado ilícita ex art. 87 TCE”
Francisco Marcos
- Nº 1 / 2005 “Servicios de Interés General y Artículo 86 del Tratado CE: Una Visión Evolutiva”
Jerónimo Maíllo González-Orús

- Nº 2 / 2005 "La evaluación de los registros de morosos por el Tribunal de Defensa de la Competencia"
Alfonso Rincón García Loygorri
- Nº 3 / 2005 "El código de conducta en materia de fiscalidad de las empresas y su relación con el régimen comunitario de ayudas de Estado"
Alfonso Lamadrid de Pablo
- Nº 18 / 2006 "Régimen sancionador y clemencia: comentarios al título quinto del anteproyecto de la ley de defensa de la competencia"
Miguel Ángel Peña Castellot
- Nº 19 / 2006 "Un nuevo marco institucional en la defensa de la competencia en España"
Carlos Padrós Reig
- Nº 20 / 2006 "Las ayudas públicas y la actividad normativa de los poderes públicos en el anteproyecto de ley de defensa de la competencia de 2006"
Juan Arpio Santacruz
- Nº 21 / 2006 "La intervención del Gobierno en el control de concentraciones económicas"
Albert Sánchez Graells
- Nº 22 / 2006 "La descentralización administrativa de la aplicación del Derecho de la competencia en España"
José Antonio Rodríguez Miguez
- Nº 23 / 2007 "Aplicación por los jueces nacionales de la legislación en materia de competencia en el Proyecto de Ley"
Juan Manuel Fernández López
- Nº 24 / 2007 "El tratamiento de las restricciones públicas a la competencia"
Francisco Marcos Fernández
- Nº 25 / 2008 "Merger Control in the Pharmaceutical Sector and the Innovation Market Assessment. European Analysis in Practice and differences with the American Approach"
Teresa Lorca Morales
- Nº 26 / 2008 "Separación de actividades en el sector eléctrico"
Joaquín M^a Nebreda Pérez
- Nº 27 / 2008 "Arbitraje y Defensa de la Competencia"
Antonio Creus Carreras y Josep Maria Julià Insenser
- Nº 28 / 2008 "El procedimiento de control de concentraciones y la supervisión por organismos reguladores de las Ofertas Públicas de Adquisición"
Francisco Marcos Fernández
- Nº 29 / 2009 "Intervención pública en momentos de crisis: el derecho de ayudas de Estado aplicado a la intervención pública directa en las empresas"
Pedro Callol y Jorge Manzarbeitia
- Nº 30 / 2011 "Understanding China's Competition Law & Policy: merger control as a case study"
Jerónimo Maillo
- Nº 31 / 2012 Autoridades autonómicas de defensa de la competencia en vías de extinción
Francisco Marcos

- Nº 32 / 2013 “¿Qué es un cártel para la CNC?”
Alfonso Rincón García-Loygorri
- Nº 33 / 2013 “Tipología de cárteles un estudio de los 20 casos resueltos por la CNC”
Justo Corti Varela
- Nº 34 / 2013 “Autoridades responsables de la lucha contra los cárteles en España (división de poderes y funciones con la UE, reparto interno con las CCAA, aplicación administrativa-judicial, dotación de recursos humanos y materiales).”
José Antonio Rodríguez Miguez
- Nº 35 / 2013 “Una revisión de la literatura económica sobre el funcionamiento interno de los cárteles y sus efectos económicos”
María Jesús Arroyo Fernández y Begoña Blasco Torrejón
- Nº 36 / 2013 “Poderes de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia”
Alberto Escudero
- Nº 37 / 2013 “*Screening* de la autoridad de competencia: Mejores prácticas internacionales”
María Jesús Arroyo Fernández y Begoña Blasco Torrejón
- Nº 38 / 2013 “Objetividad, predictibilidad y determinación normativa. Los poderes normativos ad extra de las autoridades de defensa de la competencia en el control de los cárteles”
Carlos Padrós Reig
- Nº 39 / 2013 “La revisión jurisdiccional de los expedientes sancionadores de cárteles”
Fernando Díez Estella
- Nº 40 / 2013 “Programas de recompensas para luchar contra los cárteles en Europa: una comparativa con terceros países”
Jerónimo Maíllo González-Orús
- Nº 41 / 2014 “La criminalización de los cárteles en la Unión Europea”
Amparo Lozano Maneiro
- Nº 42 / 2014 “Posibilidad de sancionar penalmente los cárteles en España, tanto en el presente como en el futuro”
Álvaro Mendo Estrella
- Nº 43 / 2014 “La criminalización de los hardcore cartels: reflexiones a partir de la experiencia de EE.UU. y Reino Unido”
María Gutiérrez Rodríguez
- Nº 44 / 2014 “La escasez de acciones de daños y perjuicios derivadas de ilícitos antitrust en España, ¿por qué?”
Fernando Díez Estella
- Nº 45 / 2014 “Cuantificación de daños de los cárteles duros. Una visión económica”
Rodolfo Ramos Melero
- Nº 46 / 2014 “El procedimiento sancionador en materia de cárteles”
Alfonso Lamadrid de Pablo y José Luis Buendía Sierra
- Nº 47 / 2014 “Japanese Cartel Control in Transition”
Mel Marquis y Tadashi Shiraishi

Serie Economía Europea

- Nº 1 / 2001** “Impacto económico de la inmigración de los Países de Europa Central y Oriental a la Unión Europea”
M^a del Mar Herrador Morales
- Nº 1 / 2002** “Análisis de la financiación de los Fondos Estructurales en el ámbito de la política regional de la Unión Europea durante el período 1994-1999”
Cristina Isabel Dopacio
- Nº 2 / 2002** “On capital structure in the small and medium enterprises: the spanish case”
Francisco Sogorb Mira
- Nº 3 / 2002** “European Union foreign direct investment flows to Mercosur economies: an analysis of the country-of-origin determinants”
Martha Carro Fernández
- Nº 1 / 2004** “¿Es necesario reformar el Pacto de Estabilidad y Crecimiento?”
Ana Cristina Mingorance
- Nº 2 / 2004** “Perspectivas financieras 2007-2013: las nuevas prioridades de la Unión Europea y sus implicaciones en la política regional”
Cristina Serrano Leal, Begoña Montoro de Zulueta y Enrique Viguera Rubio
- Nº 3 / 2004** “Stabilisation Policy in EMU: The Case for More Active Fiscal Policy”
María Jesús Arroyo Fernández y Jorge Uxó González
- Nº 1 / 2005** “La negociación de las perspectivas financieras 2007-2013: Una historia de encuentros y desencuentros”
Cristina Serrano Leal
- Nº 9 / 2006** “La cuestión agrícola en las negociaciones comerciales multilaterales”
Ana Fernández-Ardavín Martínez y M^a Ángeles Rodríguez Santos
- Nº 10 / 2007** “El modelo de desarrollo finlandés y su posible adaptación a los países del Este”
Zane Butina
- Nº 11 / 2008** “La estrategia de Lisboa como respuesta de la UE a los retos de la globalización y al envejecimiento de su población”
Miguel Moltó Calvo

Serie del Centro de Estudios de Cooperación al Desarrollo

- Nº 1 / 2003** “Papel de la UE en las recientes cumbres internacionales”
Mónica Goded Salto
- Nº 1 / 2004** “La asociación Euro-Mediterránea: Un instrumento al servicio de la paz y la prosperidad”
Jesús Antonio Núñez Villaverde
- Nº 2 / 2004** “La retroalimentación en los sistemas de evaluación. Experiencias en la cooperación al desarrollo”
José María Larrú Ramos
- Nº 3 / 2004** “Migraciones y desarrollo: propuestas institucionales y experiencias prácticas”
Carlos Giménez, Alberto Acosta, Jaime Atienza, Gemma Aubarell, Xabier Aragall
- Nº 4 / 2004** “Responsabilidad social corporativa y PYMES”
Amparo Merino de Diego
- Nº 1 / 2005** “La relación ONG-Empresa en el marco de la responsabilidad social de la empresa”
Carmen Valor y Amparo Merino
- Nº 1 / 2008** “Dos modalidades de evaluación: evaluaciones de impacto aleatorias y evaluaciones participativas”
José María Larrú Ramos y Jorge Lugrís Llerandi
- Nº 2 / 2008** “A system not fit for purpose?”
Sven Grimm
- Nº 3 / 2008** “El fortalecimiento institucional de la sociedad civil: principal desafío de la cooperación internacional”
Ramón E. Daubón
- Nº 4 / 2009** “La relación entre las instituciones y el desarrollo económico de las naciones”
Pablo Bandeira
- Nº 5 / 2009** “El desarrollo institucional en el contexto de la ineficacia de la ayuda oficial: valoración crítica y propuestas de acción”
Pablo Bandeira
- Nº 6 / 2009** “El fortalecimiento de capacidades y el apoyo al desarrollo desde las bases: la experiencia de la RedEAmérica”
Rodrigo Villar
- Nº 7 / 2009** “Mind the gap: Addressing the “Delivery Challenge” in EC Development Cooperation”
Jean Bossuyt
- Nº 8 / 2009** “De la reforma política en nuevas democracias: aspectos sistémicos e institucionales y calidad de la democracia”
Manuel Alcántara Sáez y Fátima García Díez
- Nº 9 / 2009** “Algunas limitaciones metodológicas para analizar la gobernabilidad”
Miguel Fernández Trillo-Figueroa

- Nº 10 / 2009 “Fortalecimiento de la sociedad civil para la acción pública y la gobernanza democrática en contextos de desarrollo”
Gonzalo Delamaza
- Nº 11 / 2010 “La gestión de la información en organizaciones de desarrollo Vol. 1 y Vol. 2”
Rodríguez - Ariza Carlos
- Nº 12 / 2010 “¿Más es mejor?”
Larru, José María
- Nº 13 / 2010 “Civil society capacity building: An approach in Uganda”
Groenendijk, Kees
- Nº 14 / 2010 “El futuro de la cooperación europea al desarrollo: ¿Buscar soluciones globales o volver a un nicho para 2020?”
Sven Grimm y Erik Lundsgaarde
- Nº 15 / 2011 “Dos métodos de evaluación: criterios y teoría del programa”
Juan Andrés Ligeró Lasa
- Nº 16 / 2012 “Guía para el uso de herramientas de medición de la calidad de las instituciones públicas en la cooperación internacional”
Pablo Bandeira
- Nº 17 / 2012 “Fortalecimiento institucional y desarrollo: herramientas prácticas para los actores de la cooperación”
Daniel Gayo, Carlos Garcimartín, Roberto Pizarro Mondragón, Eloy Bedoya, Xavi Palau, Graciela Rico, M^a Jesús Vitón y Esther del Campo
- Nº 18 / 2012 "Cooperación técnica para el fortalecimiento institucional: herramientas prácticas para fomentar sus resultados"
Luisa Moreno, Luis Cámara, Juan Ramón Cañadas, Fernando Varela, Cristina Fernández, Jordi Montagud O'Curry, Inmaculada Zamora
- Nº 19 / 2013 “*Governance matters*. Algunas lecciones aprendidas en proyectos de fortalecimiento institucional”
Ana Fernández-Ardavín, Désirée Simonetti y Fernanda Villavicencio
- Nº 20 / 2013 “La integración de la evaluación en el ciclo de las intervenciones de las ONGD”
José María Larrú y María Méndez
- Nº 21 / 2013 “El fortalecimiento de las instituciones públicas en América Latina: situación actual y retos”
Pablo Bandeira
- Nº 22 / 2014 “Un marco de referencia para las ONGD en la construcción de instituciones para el desarrollo”
Déborah Itriago
- Nº 23 / 2014 “10 desafíos que enfrentan las ONGD en el fortalecimiento institucional para el desarrollo”
Déborah Itriago
- Nº 24 / 2014 “Calidad y utilidad de las evaluaciones en la Cooperación para el Desarrollo en España”
Rafael Monterde Díaz
- Nº 25 / 2014 “La Unión Europea y la Agenda de Desarrollo post-2015”
José María Larrú y Javier Sota

Nº 26 / 2014 “El seguimiento externo orientado a resultados (SER): una buena práctica para aumentar la eficacia de la ayuda al desarrollo”
Juan Manuel Santomé & Natalia Sagrario

Serie Arbitraje Internacional y Resolución Alternativa de Controversias

- Nº 1 / 2007** “Towards a new paradigm in international arbitration. The Town Elder model revisited”
David W. Rivkin
- Nº 2 / 2008** “Los árbitros y el poder para dictar condenas no pecuniarias”
David Ramos Muñoz
- Nº 3 / 2008** “La lucha contra las prerrogativas estatales en el arbitraje comercial internacional”
José Fernando Merino Merchán
- Nº 4 / 2009** “Due process and public policy in the international enforcement of class arbitration awards”
Stacie I. Strong
- Nº 5 / 2009** “The permanent court of arbitration and the uncitral arbitration rules: current interaction and future perspectives”
Sarah Grimmer

Resumen: La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) inició su andadura en octubre de 2013. Uno de los problemas más serios a los que debe enfrentarse esta institución, desde el punto de vista de la competencia, es la interpretación divergente de los preceptos legales en materia de multas que aparece en las sentencias de la Audiencia Nacional (AN) desde 2013. Para complicar más las cosas, tanto las resoluciones de la CNMC como las sentencias de la AN incluyen votos particulares. La CNMC ha recurrido varias sentencias de la AN ante el Tribunal Supremo y la decisión final está todavía pendiente.

El primer objetivo de este documento es analizar, desde una perspectiva económica, las interpretaciones contradictorias de los artículos 63 y 64 de la Ley 15/2007 de Defensa de la Competencia sostenidas por la CNMC y por la AN. En pocas palabras, la CNMC entiende que la legislación establece como límite máximo para las multas un porcentaje del volumen global del negocio de la empresa; por el contrario, la Audiencia Nacional, ha interpretado recientemente que los límites deben aplicarse únicamente sobre el volumen de negocios del mercado afectado por la infracción. El segundo objetivo de este documento es examinar los efectos que estas dos interpretaciones tienen sobre el nivel de disuasión alcanzado por las multas impuestas por conductas anticompetitivas, teniendo en cuenta los problemas que unas multas insuficientes pueden plantear para el éxito de la política de competencia.

Palabras clave: Política de Competencia, Autoridades de Competencia, Multas, Disuasión.

Abstract: The Spanish National Authority for Competition and Markets (CNMC) started operations on October 2013. One of the most serious problems it has to face on the competition side of its mandate is the divergent interpretation of the legal precepts on fines that appears in the rulings of the Spanish National Court (Audiencia Nacional) during the judicial review of the Authority's resolutions since 2013, as well as the disagreement between the Authority and the court about what should be considered a "proportionate" fine. To make things more complicated, both the CNMC's resolutions and the National Court's rulings include dissenting opinions. The CNMC has appealed several National Court rulings to the Supreme Court and a final decision is still pending.

This paper aims first to analyse from an economic perspective the conflicting interpretations about articles 63 and 64 of the Competition Act 15/2007 that are supported by the CNMC and by the AN. In a nutshell, the CNMC understands that the legislation establishes a maximum limit to the fines as a percentage of the total turnover of the firm; conversely, the National Court has recently interpreted the limits as applicable only to the turnover in the market affected by the infringement. A crucial part of the paper is devoted to examine the effects of these alternative interpretations on the level of deterrence achieved by the fines imposed on anticompetitive behaviour, considering the problems that insufficient fines may pose for the successful implementation of competition policy.

Keywords: Competition policy, Competition authorities, Fines, Deterrence

Proyecto I+D+i Ref. DER2011-27249

553305-EPP-1-2014-1-ES-EPPJMO-MODULE



MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y COMPETITIVIDAD

SECRETARÍA DE ESTADO
DE INVESTIGACIÓN,
DESARROLLO E
INNOVACIÓN



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Instituto Universitario de Estudios Europeos
Universidad CEU San Pablo
Avda. del Valle 21, 28003 Madrid
Teléfono: 91 514 04 22 | Fax: 91 514 04 28
idee@ceu.es, www.ideo.ceu.es

ISBN: 978-84-15949-92-3



9 788415 949923