

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE SANCIONES DE COMPETENCIA A TRAVÉS DE LAS RESOLUCIONES DE RECÁLCULO

Javier GARCÍA-VERDUGO

Asesor económico del Presidente CNMC
Profesor Titular de Economía Aplicada

Ana VIEJO GONZÁLEZ

Asesoría Económica, CNMC

Carlos MERINO TRONCOSO

Asesoría Económica, CNMC

SUMARIO: I. INTRODUCCIÓN.—II. RECÁLCULOS REALIZADOS POR EL CONSEJO DE LA CNMC DESDE EL 29 DE ENERO DE 2015 HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 2017: A. Información recogida por expediente. B. Análisis de las multas recalculadas: a) Sanciones en euros. b) Comparación de multas en relación con el tamaño de la empresa (multa/VNT). c) Comparación de multas en relación con la dimensión de la infracción (multa/VNMA).—IV. FACTORES QUE EXPLICAN EL INCREMENTO O REDUCCIÓN DE LAS SANCIONES TRAS EL RECÁLCULO: EL CARÁCTER MULTIPRODUCTO DE LAS EMPRESAS.—V. CONCLUSIONES.—ANEXOS.—REFERENCIAS.

I. INTRODUCCIÓN

La metodología de cálculo de sanciones por infracciones de la normativa de defensa de la competencia, tanto de la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) hasta octubre de 2013 como, posteriormente, de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), se basaba en la Comunicación sobre la cuantificación de sanciones de febrero de 2009¹, que establecía unas pautas muy similares —aunque no totalmente idénticas— a las recogidas en las Directrices de la Comisión Europea².

¹ Comunicación de 6 de febrero de 2009, de la Comisión Nacional de la Competencia, sobre la cuantificación de las sanciones derivadas de infracciones de los arts. 1, 2 y 3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia y de los arts. 81 y 82 del Tratado de la Comunidad Europea.

² Directrices para el cálculo de las multas impuestas en aplicación del art. 23, apartado 2, letra a), del Reglamento (CE) núm. 1/2003 (2006/C 210/02).

Esta Comunicación establecía el cálculo de sanciones en tres etapas. En primer lugar, se determinaba el *importe básico de la sanción*, que se situaba entre un 10 y un 30 por 100 del volumen de ventas afectadas por la infracción teniendo en cuenta la gravedad y duración de la misma, así como los demás criterios para la determinación del importe de las sanciones previstos en el art. 64.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC). A estos efectos, el volumen de ventas afectado era la suma ponderada de las ventas obtenidas por cada empresa infractora en el mercado afectado durante el tiempo en que la infracción hubiese tenido lugar, donde los pesos aplicados a la facturación en cada año de infracción eran decrecientes a medida que aumentaba la distancia con el momento de imposición de la sanción.

En segundo lugar, el importe básico se veía incrementado o reducido por un coeficiente de ajuste, en función de las circunstancias agravantes o atenuantes. Así, la aplicación de cada una de estas circunstancias aumentaba o reducía el importe básico entre un 5 y un 15 por 100.

Por último, la Comunicación señalaba que si la multa derivada de los dos pasos anteriores superaba el límite máximo del art. 63 de la LDC que fuera aplicable (1 por 100 del volumen de negocios total para las leves, 5 por 100 para las graves y 10 por 100 para las muy graves), el importe de la sanción debía ser reducido hasta dicho límite máximo, que se entendía como un umbral de nivelación para asegurar la continuidad de las empresas infractoras³.

La CNMC (siguiendo la práctica de su antecesora, la CNC) entendía que el art. 63 de la LDC establece un límite máximo para las sanciones expresado como un porcentaje del volumen de negocios total de la empresa, que se entendía como una medida de su capacidad de pago, mientras que la multa se fijaba en función de los criterios del art. 64, especialmente la dimensión del mercado afectado por la infracción. Sin embargo, la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional, a partir de la Sentencia de 6 de marzo de 2013 en el caso *Vinos de Jerez*⁴, comenzó a cambiar su interpretación del art. 63 de la LDC, en contra de la práctica de la CNMC y de su propia interpretación hasta ese momento. La Audiencia Nacional comenzó a interpretar que la expresión «volumen de negocios total» del art. 63 debía entenderse como «volumen de negocios total en el mercado afectado por la infracción» y no como el volumen resultante de todas las actividades de la empresa. Por otro lado, la Audiencia Nacional defendía que los límites establecidos en el art. 63 debían entenderse como el límite superior de un arco sancionador y no como un «umbral de nivela-

³ Si bien el párrafo 19 de la Comunicación de 2009 establecía que la multa no podría ser inferior al beneficio ilícito obtenido por la empresa infractora como consecuencia de su participación en la infracción, cuando fuese posible calcularlo, en la práctica la autoridad de competencia se limitaba a comprobar que la sanción se situase por debajo del límite legal.

⁴ Sentencia de la Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 6.ª) de 6 de marzo de 2013, recurso núm. 619/2010, en relación con el expediente S/0091/08, *Vinos Finos de Jerez*.

ción» que operase *ex post* en caso de que la sanción resultante superase tal porcentaje. Por tanto, la Audiencia Nacional reducía las multas u obligaba a la CNMC a recalcularlas, por lo que la CNMC recurrió estas sentencias al Tribunal Supremo cuando era posible. A principios de 2015 había más de 16 recursos de casación pendientes de resolución⁵.

El 29 de enero de 2015 el Tribunal Supremo dictó una sentencia⁶ —seguida, posteriormente, de otros pronunciamientos en el mismo sentido— que resolvió la disputa interpretativa entre la autoridad de competencia y la Audiencia Nacional, y obligó a abandonar la metodología establecida por la Comunicación de multas, sentando las bases de una nueva metodología, que se ha venido aplicando desde febrero de 2015.

Esta sentencia interpreta el art. 63.1 de la LDC de la siguiente manera, sentando así los criterios que sirven de base para el nuevo método:

- El 10 por 100 al que se refiere la ley no debe interpretarse como un límite extrínseco que se aplica *a posteriori*, una vez calculada la sanción, ya que esta práctica genera un sesgo al alza al situarse muchas multas en el 10 por 100 del volumen de negocios total de la empresa. Según el Tribunal, este 10 por 100 constituye el límite superior de un arco sancionador dentro del cual se situará la multa en función de la gravedad de la conducta. El 10 por 100, por tanto, debe quedar reservado a las infracciones más graves.
- El volumen de negocios al que se refiere el art. 63.1 de la LDC debe entenderse como el volumen de negocios total de la empresa infractora. Esto es, en todas las actividades económicas en las que la empresa participe, independientemente de cuál sea el mercado de producto y geográfico afectado por la infracción.
- El Tribunal Supremo insiste en la importancia —y reconoce la dificultad de esta tarea— de conseguir equilibrar la necesaria proporcionalidad con el imprescindible carácter disuasorio de las sanciones. La sentencia exige a la CNMC considerar la dimensión de la concreta infracción como una referencia necesaria para asegurar la proporcionalidad de las multas, especialmente en el caso de las empresas «multiproducto», utilizando la terminología del Tribunal.

Esta Sentencia del Tribunal Supremo y la jurisprudencia posterior en la misma línea, han obligado a la CNMC a elaborar un nuevo método de determinación de sanciones a partir de enero de 2015 de acuerdo con los anteriores criterios.

Este sistema consta de dos fases. En primer lugar, se determina un tipo sancionador general, basado en la gravedad y características generales de la infracción y aplicable, por tanto, a todas las empresas que forman parte

⁵ Véase F. DÍAZ y J. GARCÍA-VERDUGO, «Las Guidelines del Bundeskartellamt como referencia para las multas de la CNMC tras la Sentencia del Tribunal Supremo de 29 de enero de 2015», en *Anuario de la Competencia 2015*, Fundación ICO, pp. 341-362.

⁶ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Contencioso-Administrativo) de 29 de enero de 2015, recurso núm. 2872/2013, en relación con el expediente S/0269/10, *Transitarios 2*.

de la misma. Para ello hay que definir la sanción como leve, grave o muy grave para precisar si el extremo superior del arco sancionador aplicable es del 1, 5 o 10 por 100 del volumen de negocios total. En segundo lugar, se realiza una valoración individual de la conducta de cada una de las empresas infractoras que se traduce en un aumento del tipo sancionador general.

Para la determinación del tipo sancionador general, se tienen en cuenta, de acuerdo con el art. 64 de la LDC, la dimensión y características del mercado afectado por la infracción [art. 64.1.a)], la cuota de mercado de la empresa o empresas responsables [art. 64.1.b)], el alcance de la infracción [art. 64.1.c)], la duración de la infracción [art. 64.1.d)], el efecto de la infracción sobre los derechos y legítimos intereses de los consumidores y usuarios o sobre otros operadores económicos [art. 64.1.e)] y los beneficios ilícitos obtenidos como consecuencia de la infracción [art. 64.1.f)]. El tipo sancionador determinado a partir de estos criterios es aplicado a todas las empresas infractoras por igual, ya que refleja elementos generales de la conducta.

Una vez determinado el tipo sancionador general, se individualiza en función de la efectiva participación de cada empresa en la conducta. Para ello, se tiene en cuenta el volumen de negocios de cada empresa sancionada en el mercado afectado durante la infracción (en adelante, VNMA), que viene determinado por la duración e intensidad de la participación de cada una de ellas en la conducta.

Sumando el VNMA aportado por todas las empresas, se obtiene el total del volumen de negocios afectado por la infracción, a partir del cual se calcula la cuota de participación de cada infractora en la conducta, es decir, la proporción del VNMA de cada empresa sobre el total de la facturación en el mercado afectado por la conducta. Como se ha dicho, el VNMA depende tanto de la duración de la conducta acreditada para cada empresa como de la intensidad de su participación, por lo que constituye un buen criterio de individualización de la sanción.

Para que la sanción respete la efectiva dimensión de la conducta, se considera que aquellas empresas que tengan una cuota de participación más elevada merecerán un reproche sancionador mayor, por lo que se les incrementará el tipo sancionador general en mayor proporción.

Por otra parte, en esta fase de individualización se valoran también las circunstancias agravantes o atenuantes que, en su caso, puedan concurrir [art. 64.1.g) de la LDC], que se hayan especificadas respectivamente en los apartados 64.2 y 64.3.

Siguiendo la citada Sentencia del Tribunal Supremo, el conjunto de factores expuestos anteriormente permite concretar, dentro de la escala sancionadora que discurre hasta el 1, 5 o 10 por 100 del volumen total de negocios, la valoración de la densidad antijurídica de la conducta. De este modo, se fija el tipo sancionador que corresponde imponer a cada una de las empresas de acuerdo con la gravedad y características de la conducta, y de su participación en ella.

Una vez determinado el tipo sancionador total en estas dos fases, se realiza una última comprobación de proporcionalidad ya que, aunque el tipo sancionador sea adecuado a las características de la conducta y a la participación de cada empresa en la infracción, si se aplica al volumen de negocios total de las empresas multiproducto —es decir, empresas que presentan una elevada proporción de su actividad fuera del mercado afectado— la sanción resultante podría ser desproporcionada respecto de la concreta dimensión de la infracción.

De acuerdo con la teoría de la multa óptima⁷, para valorar la proporcionalidad de las sanciones es necesario realizar una estimación del beneficio ilícito que cada entidad infractora podría haber obtenido de su participación en la conducta bajo supuestos muy prudentes, y aplicarle un factor incremental por motivo de disuasión⁸. La cifra estimada representa el límite por encima del cual una sanción se debe considerar desproporcionada en relación con la efectiva dimensión de la conducta. Por tanto, en caso de que la sanción en euros obtenida al aplicar el tipo sancionador al volumen de negocios total de la infractora resulte en una multa superior al límite de proporcionalidad para dicha empresa, la multa deberá reducirse hasta igualar este límite. En cambio, si la sanción en euros que se deriva del tipo sancionador total es inferior al valor de referencia estimado, significa que no hay dudas sobre su proporcionalidad y, por tanto, no es necesario realizar ningún ajuste.

Interesa mencionar que, después de bastantes meses de aplicación del nuevo sistema de determinación de multas, varias sentencias recientes de la Audiencia Nacional han confirmado por primera vez la nueva metodología, dos de ellas en relación una resolución sancionadora original⁹ y otra sobre una resolución de recálculo¹⁰.

Los efectos de este nuevo método de determinación de sanciones han suscitado cierta controversia en sentidos opuestos. Por un lado, algunas empresas o sus representantes legales critican que el nuevo sistema genera sanciones más elevadas que las que se obtenían mediante el antiguo méto-

⁷ Véase J. GARCÍA-VERDUGO, C. MERINO TRONCOSO y L. GÓMEZ CRUZ, «Valoración económica de las sanciones de la autoridad española de competencia (2011-2015)», en *Anuario de la Competencia 2016*, Fundación ICO, pp. 345-379.

⁸ Estos supuestos se refieren a diversos parámetros económicos necesarios para determinar el margen de beneficio ilícito, entre otros el margen de beneficio de las empresas en condiciones de competencia, la subida de los precios derivada de la infracción y la elasticidad-precio de la demanda en el mercado relevante. Cuando es posible, los valores de los parámetros utilizados se basan en datos de las propias empresas infractoras, o en bases de datos públicas referidas al mercado relevante, como la base de datos de los ratios sectoriales de sociedades no financieras del Banco de España (https://www.bde.es/bde/es/areas/cenbal/Bases_de_datos_p/Ratios_sectoria_70456df33de7551.html).

⁹ Sentencia de la Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 6.ª) de 20 de marzo de 2018, recurso núm. 374/2016, y Sentencia de la Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 6.ª) de 6 de abril de 2018, recurso núm. 363/2016, ambas en relación con el expediente S/0504/14, AIO.

¹⁰ Sentencia de la Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 6.ª) de 19 de marzo de 2018, recurso núm. 751/2015, en relación con el expediente S/0091/08, *Vinos finos de Jerez*.

do; al mismo tiempo, algunos expertos en política de competencia —sobre todo académicos— critican a la CNMC por estar reduciendo las sanciones y, por tanto, disminuir su efecto disuasorio. A veces ambas críticas se producen simultáneamente sobre una misma resolución sancionadora, lo que no deja de llamar la atención, por lo que se hace particularmente necesario realizar una comparación rigurosa que permita aclarar este debate.

Afortunadamente, este nuevo método no se ha utilizado solo para la determinación de sanciones en resoluciones originales posteriores al 29 de enero de 2015. La Audiencia Nacional y el Tribunal Supremo han anulado también diversas resoluciones exclusivamente en lo que se refiere a la cuantía de la multa por emplear el sistema previsto en la Comunicación de 2009, y han ordenado el recálculo de las sanciones utilizando el nuevo método.

Estas sentencias, que confirman la valoración realizada por la Autoridad de competencia pero que ordenan el recálculo con los criterios de la nueva jurisprudencia del Tribunal Supremo, constituyen el mejor campo de comparación de los dos métodos de determinación de sanciones, tanto en lo que se refiere a su capacidad disuasoria como a sus efectos diferenciales según el tipo de entidades sancionadas. En efecto, en el marco de las resoluciones de ejecución de sentencias de recálculo se ha aplicado el nuevo método de determinación de sanciones *a la misma infracción* que fue sancionada por la resolución original según la Comunicación de sanciones de 2009. Cualquier comparación de los dos métodos que se refiriera a casos diferentes no permitiría extraer resultados concluyentes, porque podría variar el tipo de infracción, su gravedad, las características del mercado afectado, su dimensión, y el resto de criterios del art. 64 de la LDC que se tienen en cuenta para la fijación de la multa.

Con el fin de comparar los dos métodos de determinación de sanciones, los únicos recálculos relevantes son aquellos que han tenido que realizarse únicamente porque el sistema de fijación de la sanción utilizado originalmente ha sido anulado. Es decir, no se han tenido en cuenta en este trabajo aquellos recálculos en los que los tribunales han obligado a modificar alguna otra circunstancia además del sistema de determinación, como pueden ser la duración de la conducta, su gravedad, la definición del mercado afectado, o cualquier otro elemento relevante para la cuantificación de la sanción.

El resto de este trabajo se estructura como sigue. En primer lugar, se analizan los datos disponibles de cada expediente que ha sido objeto de recálculo; posteriormente se realiza un sencillo análisis descriptivo de estos datos acompañado de algunas ratios con el objetivo de comparar el nivel de las multas originales con las resultantes del recálculo con la nueva metodología sancionadora; finalmente, se estudian los motivos que pueden explicar las diferencias entre las sanciones derivadas de uno y otro sistema sancionador, y en concreto se destaca la importancia de la caracterización de las empresas como monoproducción o multiproducción para la determinación de las sanciones.

II. RECÁLCULOS REALIZADOS POR EL CONSEJO DE LA CNMC DESDE EL 29 DE ENERO DE 2015 HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 2017

Una vez detallados los dos sistemas de determinación de sanciones, en los siguientes apartados se recogen todas las resoluciones de recálculo de sanciones aprobadas por el Consejo de la CNMC después del 29 de enero de 2015 y hasta el final de 2017, que permiten comparar el sistema antiguo de cálculo contenido en la Comunicación de sanciones de 2009 y el sistema nuevo, establecido —como se ha dicho— a partir de los criterios expuestos por el Tribunal Supremo en la Sentencia de 29 de enero de 2015.

A continuación, se analizan las multas impuestas en la resolución que finaliza el expediente sancionador original (en adelante, resolución original) con las multas impuestas a las mismas empresas tras el recálculo de la sanción y antes de la aplicación, en su caso, del principio de prohibición de *reformatio in peius*. Como es sabido, este principio prohíbe que los tribunales que resuelvan un recurso impongan una pena más elevada que la que fue fijada en la resolución original. Por tanto, en sus recálculos la CNMC está obligada a imponer una sanción menor o igual que la que fue aplicada originalmente, de modo que cuando el nuevo método genera una multa superior a la inicial, se impone de nuevo la multa original. Sin embargo, en este estudio tendremos en cuenta únicamente la multa que *habría sido impuesta* en caso de no existir esta prohibición, es decir, la obtenida mediante el método actual de determinación de sanciones, que es la única que permite realizar una comparación adecuada.

A. INFORMACIÓN RECOGIDA POR EXPEDIENTE

Se han recopilado todas las empresas cuyas sanciones han sido objeto de recálculo, según los criterios expuestos anteriormente. Debe tenerse en cuenta que en algunos expedientes no se han recalculado las sanciones de todas las infractoras, ya que las sentencias se refieren a empresas y no a expedientes en conjunto. Por este motivo, los datos se recogen por empresas y no por expedientes.

En total se trata del recálculo de las sanciones de 71 empresas, que pertenecen a 22 expedientes. De cada una de ellas se ha recopilado la siguiente información:

- a) *Empresas infractoras y expediente al que pertenecen*: nombre de la empresa y referencia del expediente en el que fue sancionada.
- b) *Duración*: duración en meses de la participación de cada empresa en la conducta ilícita sancionada.
- c) *Sanción original y sanción recalculada*: en primer lugar, la cuantía en euros de la sanción que aparece en la resolución original de la CNC o CNMC. En segundo lugar, la cuantía de la sanción recalculada.

lada con la nueva metodología, pero antes de la aplicación de la prohibición de *reformatio in peius* en aquellos casos en los que la multa final supera a la original.

- d) *Volumen de negocios en el mercado afectado (VNMA)*: volumen de facturación de las entidades infractoras en el mercado afectado por la infracción. Para cada una se incluye la suma de la facturación de cada año que dura la infracción, a diferencia de lo previsto en la Comunicación de multas de la CNC, como se ha explicado anteriormente.
- e) *Volumen de negocios total (VNT) del año inmediatamente anterior a la imposición de la multa*: se utiliza el volumen de negocios total de cada entidad, de acuerdo con el art. 63 de la LDC y la jurisprudencia del Tribunal Supremo, es decir, la cifra de negocios según aparezca reflejada en las cuentas anuales de la empresa, sin desagregar por ramas de actividad o áreas geográficas.
- f) *Porcentaje que supone la multa en euros sobre el VNT de la empresa, tanto en la resolución original como en la de recálculo*: como puede observarse, en el caso de las resoluciones de recálculo este porcentaje es igual al tipo sancionador total, determinado a partir de los criterios del art. 64, que se aplica sobre el volumen de negocios total de la empresa en el año anterior a la imposición de la sanción para obtener la multa en euros.
- g) *Ajuste de proporcionalidad*: la base de datos recoge si en el recálculo de cada empresa fue necesario ajustar la sanción reduciéndola hasta el límite de proporcionalidad estimado, por ser este inferior a la sanción en euros resultante del tipo sancionador total, así como la cuantía de dicho límite.

La siguiente tabla muestra los expedientes que se han tenido en cuenta en este trabajo, así como el número de empresas de cada expediente que fueron recalculadas hasta el 31 de diciembre de 2017¹¹. Los expedientes aparecen ordenados cronológicamente según la fecha de la primera resolución de recálculo de cada uno de ellos.

Tabla 1. Expedientes sancionadores con empresas objeto de resoluciones de recálculo

<i>Código del expediente</i>	<i>Nombre del expediente</i>	<i>Número de empresas objeto de recálculo</i>
S/0269/10	Transitarios 2	1
S/0091/08	Vinos finos de Jerez	2
S/0226/10	Licitaciones de carreteras	12

¹¹ Para una información más detallada acerca de los datos utilizados, véase el Anexo I.

<i>Código del expediente</i>	<i>Nombre del expediente</i>	<i>Número de empresas objeto de recálculo</i>
S/0424/12	Notarías de Ceuta	3
S/0018/11	Endesa	1
S/0646/08	Axion/Abertis	1
S/0627/07	Estación Sur de Autobuses	1
S/0287/10	Postensado y geotecnia	4
S/0179/09	Hormigón y productos relacionados	2
S/0241/10	Navieras de Ceuta 2	1
588/05	Distribuidores de cine	5
S/0060/08	Sintrabi	1
S/0342/10	Espuma de poliuretano	1
S/0312/10	Carpa Dorada y Club de Variedades Vegetales Protegidas	2
S/0037/08	Compañías de seguro decenal	4
S/0402/12	Espuma elastomérica	1
S/0237/10	Motocicletas	6
S/0410/12	Ascensores 2	2
S/0317/10	Material de archivo	2
S/0380/11	Coches de alquiler	10
S/0376/11	Panaderías de Pamplona	6
S/0329/11	Asfaltos de Cantabria	3

B. ANÁLISIS DE LAS MULTAS RECALCULADAS

A continuación, se muestran una serie de estadísticos descriptivos y diferentes ratios obtenidos a partir de la información de la base de datos, que permiten realizar una primera comparación de las sanciones obtenidas originalmente mediante el método de la Comunicación de 2009 y las sanciones recalculadas utilizando el nuevo método.

a) Sanciones en euros

De las 71 multas recalculadas relevantes para este trabajo se obtienen los siguientes datos que ofrecen una visión general.

En la Tabla 2 se observa a primera vista que en una clara mayoría de casos (62 por 100) la sanción recalculada es menor que la sanción original, con una minoración media de la sanción de aproximadamente el 45 por 100. Este resultado puede considerarse coherente con la afirmación que hace el Tribunal Supremo, en la sentencia que da origen al nuevo método, acerca del «sesgo al alza» de las sanciones que generaba el sistema anterior.

Tabla 2. Comparación entre multas originales y recalculadas

<i>Multa</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Modificación media</i>
Original > Recálculo	44	62,0%	-44,7%
Recálculo > Original	27	38,0%	+69,0%

No obstante, en el resto de los casos (un 38 por 100 nada despreciable) la sanción se incrementa tras el recálculo, y lo hace en una proporción mayor, casi un 70 por 100 de media.

En la Tabla 3 se observa que tanto la media como la mediana son ligeramente inferiores tras el recálculo de la sanción con el nuevo método, pasando la multa media de unos 2,74 millones de euros a alrededor de 2,48 millones de euros. Esto supone una reducción de la sanción media próxima al 10 por 100, mientras que la mediana se reduce algo más, en torno al 15 por 100. Este comportamiento distinto entre media y mediana se debe a que, en los casos en los que la sanción recalculada es menor, esta minoración es más pequeña que los incrementos que se producen en los casos en que la sanción resultante del recálculo es mayor.

Tabla 3. Estadísticos descriptivos de las multas originales y recalculadas (euros)

<i>Categorías</i>	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>	<i>Desviación estándar</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
Original	2.737.918	1.032.455	5.448.020	5.426	27.759.000
Recalculada	2.476.723	870.697	5.819.282	2.704	34.000.000

La dispersión de los datos es elevada, con un rango de valores antes del recálculo que abarca desde 5.426 euros hasta casi alcanzar 27,8 millones de euros. Tras el recálculo la dispersión es mayor, con una multa mínima más reducida y una multa máxima que supera en más de 6 millones a la mayor multa impuesta en aplicación de la Comunicación de 2009 en los expedientes objeto de recálculo. La desviación estándar es también superior para las sanciones recalculadas, en torno a un 7 por 100 más alta.

b) *Comparación de multas en relación con el tamaño de la empresa (multa/VNT)*

La siguiente tabla refleja el porcentaje que suponen las multas impuestas en relación con el volumen de negocios total de la empresa en el periodo anterior a la imposición de la sanción, es decir, la proporción que supone la sanción respecto de la cifra de negocios total de la empresa. Con el antiguo método de determinación de sanciones, este porcentaje no era fijado por la autoridad de competencia, pero es comparable con el tipo sancionador total aplicado a cada empresa en las resoluciones de recálculo.

Tabla 4. Comparación de estadísticos descriptivos de la ratio multa/VNT por empresa (%)

<i>Categorías</i>	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>	<i>Desviación estándar</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
Original	8,2	6,1	8,9	0,04	41,8
Recalculada	4,1	4,4	2,0	0,13	7,5

La Tabla 4 muestra que la media de la ratio multa/VNT en las resoluciones originales alcanzaba el 8,2 por 100 del VNT, mientras que esta cifra cae a la mitad (4,1 por 100) al utilizar la nueva metodología. Este resultado confirma nuevamente el sesgo al alza que generaba el sistema de la Comunicación de 2009, ya que demuestra que muchas de las sanciones fijadas con el método antiguo se situaban en el extremo superior del arco sancionador.

Llama la atención que la ratio máxima entre las sanciones originales es de casi un 42 por 100, cuando el máximo legal era —igual que en la actualidad— el 10 por 100 del volumen de negocios. No es el único caso en que el porcentaje supera este límite, y se debe a que el límite máximo del art. 63 de la LDC fue calculado en ocasiones utilizando el volumen de negocios total del grupo empresarial al que pertenecía la entidad infractora. En este trabajo, se ha tenido en cuenta más bien el volumen de negocios total de la empresa efectivamente sancionada en el expediente, lo que produce en ocasiones valores de la ratio superiores al límite legal del 10 por 100.

c) *Comparación de multas en relación con la dimensión de la infracción (multa/VNMA)*

El cociente entre la multa impuesta y la dimensión de la infracción —cuantificada mediante el volumen de negocios en el mercado afectado por la conducta— proporciona una segunda variable para comparar las sanciones impuestas en distintos expedientes y a diferentes empresas, y también es un indicador útil para la comparación entre las sanciones originales y las recalculadas con el nuevo sistema. La Tabla 5 muestra los estadísticos

descriptivos de la ratio multa/VNMA por empresa agrupados por multas originales y recalculadas:

Tabla 5. Comparación de estadísticos descriptivos de la ratio multa/VNMA por empresa (%)

<i>Tipo</i>	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>	<i>Desviación estándar</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
Original	6,5	5,1	5,2	0,03	25,6
Recálculo	6,1	3,2	5,7	0,02	23,0

Los valores de la tabla anterior reflejan la proporción que supone la multa impuesta respecto al volumen de negocios en el mercado afectado (VNMA). En este caso se observa que la diferencia entre el valor medio de la ratio correspondiente a las sanciones originales y el de los recálculos es mucho menor que al comparar la ratio de la multa respecto del volumen de negocios total, si bien los valores correspondientes a las sanciones originales siguen siendo más altos (especialmente el valor de la mediana).

Esto quiere decir que, aunque las multas respecto al volumen de negocios total de la empresa varían de forma considerable entre sanciones originales y recalculadas, representan una proporción del volumen de mercado afectado muy similar en ambos métodos. Es decir, el hecho de que —como se muestra en la Tabla 4— la proporción de la multa respecto del VNT se reduzca de un 8 a un 4 por 100 al utilizar el nuevo método de determinación de sanciones no quiere decir que las multas sean inferiores en relación con la efectiva dimensión de la conducta.

IV. FACTORES QUE EXPLICAN EL INCREMENTO O REDUCCIÓN DE LAS SANCIONES TRAS EL RECÁLCULO: EL CARÁCTER MULTIPRODUCTO DE LAS EMPRESAS

En la sección anterior se ha mostrado que el 62 por 100 de las sanciones recalculadas son inferiores a las originales, mientras que en el 38 por 100 de los casos los recálculos arrojan cifras superiores a la multa inicial. También se ha puesto de relieve que las sanciones recalculadas —en euros— son de media un 10 por 100 menores que las originales. Además, se ha observado que en proporción al tamaño de las empresas las sanciones se han reducido a la mitad, mientras que solo han bajado ligeramente en proporción a la dimensión de la infracción. Ahora bien, ¿hay algún factor, relacionado con los métodos utilizados, que explique que la sanción recalculada sea mayor o menor que la impuesta en la resolución original?

Como dijo el Tribunal Supremo en su sentencia, a la hora de determinar las sanciones es importante tener en cuenta que existen diferentes tipos de empresas según la diversidad de sus ramas de actividad en relación con el mer-

cado afectado por la infracción. A un lado se sitúan las empresas que pueden calificarse como monoproducción, que son aquellas que están activas sobre todo en un mercado y en las que, por tanto, el volumen de negocios en el mercado afectado (VNMA) es muy similar a la cifra de negocios total de la empresa. Por otro lado, encontramos empresas que pueden considerarse multiproducción, y que están activas en diversas ramas de actividad, por lo que el VNMA representa una pequeña parte de la cifra de negocios total de la empresa.

El método de la Comunicación de multas de 2009 determinaba la sanción a partir del VNMA, por lo que en el caso de las empresas multiproducción —con una amplia actividad fuera del mercado afectado— la sanción resultaba proporcionada a la dimensión de la conducta y simultáneamente adecuada a la capacidad de pago de la empresa medida con su VNT. Sin embargo, cuando se trataba de empresas monoproducción, con la mayor parte de su actividad en el mercado afectado, la sanción seguía resultando adecuada a la dimensión de la infracción pero, con frecuencia —cuando la infracción era prolongada y el VNMA elevado—, era excesiva para la capacidad de pago de la empresa, lo que se traducía en que la sanción propuesta superaba el límite del 10 por 100 del volumen de negocios total, de forma que era necesario reducir la sanción finalmente impuesta a este límite legal. Esto generaba el sesgo al alza reprochado por el Tribunal Supremo en su STS de 29 de enero de 2015.

Por el contrario, con el nuevo método, la aplicación del tipo sancionador sobre el volumen de negocios total genera una sanción adecuada para empresas monoproducción, pero puede resultar en sanciones desproporcionadas cuando se trata de empresas multiproducción. Como advierte la mencionada sentencia del Tribunal Supremo, en este tipo de empresas «la evaluación pormenorizada de la concreta conducta infractora, dentro del sector específico de actividad y con arreglo a aquellos criterios, permitirá igualmente atender las exigencias del principio de proporcionalidad [...] tomando en cuenta aquel elemento junto con el resto de los que se incluye en el artículo 64.1 de la Ley 15/2007».

Por este motivo, en el nuevo método, una vez determinado el tipo sancionador total que corresponde a cada empresa en función de la gravedad y características de la infracción y de su participación en ella, se estima un límite de proporcionalidad que garantice que, cuando las sanciones en euros derivadas del tipo sancionador se encuentran por debajo de ese límite, las multas son proporcionadas. Si las sanciones son superiores a este límite, han de ajustarse a la baja hasta esa cantidad. Esto es lo que ocurre con relativa frecuencia en el caso de empresas con una amplia actividad fuera del mercado afectado. Es decir, en el caso de empresas multiproducción es frecuente que se ajuste a la baja la multa respecto a la que correspondería imponer al aplicar el tipo sancionador, determinado en función de los criterios del art. 64 de la LDC, sobre su volumen de negocios total.

Por todo lo dicho, puede esperarse que el carácter más o menos multiproducción de una empresa permita explicar en buena medida la variación

de las sanciones impuestas según se utilice el método de la Comunicación de multas de 2009 o el nuevo sistema de determinación de las sanciones aplicado a partir de la STS de 29 de enero de 2015.

Ahora bien, para valorar si una empresa puede considerarse monoproducción o multiproducción es necesario utilizar algún indicador cuantitativo. El que se ha elegido para este trabajo es la ratio «VNMA anual medio/VNT», que permite cuantificar la proporción del volumen de negocios total de cada empresa que se genera en el mercado afectado por la infracción. Más en concreto, el VNMA anual medio es el cociente entre la facturación de la empresa infractora en el mercado afectado y la duración de la infracción en años, mientras que el VNT es la cifra de negocios total el año anterior a la imposición de la multa. Si la ratio es próxima al 100 por 100, la empresa desarrolla la mayor parte de su actividad en el mercado afectado y puede caracterizarse como monoproducción, mientras que si la ratio tiene un valor más próximo al 0 por 100 resulta aparente que la empresa está presente en otras muchas ramas de actividad, por lo que puede caracterizarse como multiproducción.

A continuación, se incluye una tabla que refleja una descripción estadística de los valores que toma la ratio VNMA anual medio/VNT en los casos en los que la multa original es mayor que la resultante del recálculo y viceversa. Los valores de esta ratio para cada empresa se incluyen en el Anexo II.

Tabla 6. Comparación de estadísticos descriptivos de la ratio VNMA anual medio/VNT según la multa recalculada sea menor o mayor que la original (%)

<i>Tipo</i>	<i>Núm. de casos</i>	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>	<i>Desviación estándar</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
Original > Recálculo	44	80,6	71,3	60,2	3,0	236,1
Recálculo > Original	27	28,5	19,0	28,1	0,2	100,0

Para el cálculo de estos estadísticos se han excluido los valores extremos de dos empresas cuyas ratios se encontraban por encima de 1.000 por 100, con el objetivo de obtener una visión más realista del tipo de empresa que predomina en cada caso. Para calcular la ratio VNMA anual medio/VNT se utilizan datos de VNMA de todos los meses en los que tuvo lugar la infracción, mientras que solo se utiliza un dato de VNT, el correspondiente al año inmediatamente anterior al de imposición de la sanción. Los valores extremos excluidos, por tanto, reflejan que las empresas se encontraban en una situación de grave crisis en el momento de imposición de la multa, por lo que su VNT era ya muy reducido, mientras que en los periodos anteriores que coinciden con su participación en la infracción su facturación en el mercado afectado —y, por tanto, su facturación— total era sustancialmente mayor.

Además de estos casos extremos, relacionados en ocasiones con concursos de acreedores en las empresas sancionadas, aparecen otros valores de la ratio que superan el 100 por 100 cuando las empresas han experimentado una caída de su actividad en relación con el periodo de participación en la infracción.

En la tabla se observa que en los casos en los que la sanción se ha visto reducida tras el recálculo, el valor de la ratio VNMA/VNT es muy elevado, superando de media el 80 por 100 y situándose la mediana por encima del 71 por 100. Aunque la dispersión de los datos es muy elevada, los estadísticos que se incluyen en la tabla muestran que las empresas cuya sanción se ha minorado tras el recálculo pueden considerarse esencialmente monoproducto. De nuevo, este resultado es acorde con el planteamiento del Tribunal Supremo sobre el sesgo al alza que se producía con el sistema anulado en el caso de empresas monoproducto. Estas sanciones, como ya se ha explicado, alcanzaban en muchos casos el 10 por 100 del volumen de negocios total de la empresa.

Por el contrario, la ratio media en el caso de las sanciones que se han visto incrementadas tras el recálculo es del 28,5 por 100, lo que indica que se trata principalmente de empresas multiproducto en las que, de media, menos del 30 por 100 de su actividad total se corresponde con el mercado afectado. La mediana es aún menor y no alcanza el 20 por 100, lo que refuerza esta conclusión. Este resultado refleja que, al emplear el método antiguo, las sanciones determinadas en base al VNMA en ocasiones eran relativamente reducidas respecto al volumen de negocios total, lo que sucedía sobre todo cuando el mercado afectado suponía una parte pequeña de la actividad total de la empresa. Con el sistema actual de determinación de sanciones, al fijar en primer lugar un tipo sancionador general aplicable a todas las empresas infractoras, y que refleja la gravedad y características de la infracción, se asegura que, aunque la actividad de la empresa en el mercado afectado haya sido reducida, la sanción sea coherente con la gravedad de la conducta en la que haya participado y con la capacidad de pago de la entidad infractora.

V. CONCLUSIONES

A lo largo de este artículo se han analizado las resoluciones de recálculo dictadas por la CNMC desde enero de 2015 hasta el 31 de diciembre de 2017, comparando estos recálculos con las sanciones impuestas en las resoluciones originales. Los tribunales obligaron a la CNMC a recalcular algunas sanciones que habían sido originalmente calculadas mediante el método previsto en la Comunicación de multas de 2009, que fue anulado por el Tribunal Supremo en una Sentencia de 29 de enero de 2015. A partir de los criterios que el Tribunal fijó en esta sentencia, se ha desarrollado una metodología que ha sido utilizada tanto en estos recálculos como en las resoluciones posteriores a esa fecha.

Los recálculos llevados a cabo únicamente como consecuencia de la metodología utilizada —sin que se haya modificado ninguna circunstancia de la infracción— nos permiten comparar de forma adecuada los dos sistemas de determinación de multas. Esta comparación puede servir para aclarar la controversia suscitada en torno a la nueva metodología, criticada por unos por generar sanciones excesivas y, por otros, por resultar en multas que no tienen suficiente efecto disuasorio.

En este trabajo se han comparado las sanciones en euros obtenidas mediante ambos métodos, así como las sanciones en relación con el tamaño de la empresa (multa/VNT) y en relación con la dimensión de la infracción (multa/VNMA).

El análisis de los datos muestra que las sanciones recalculadas son en la mayoría de casos (en un 62 por 100) menores que la sanción original, aunque en los casos en los que se incrementan lo hacen en una proporción mayor. En relación con el tamaño de la empresa, las sanciones tras el recálculo son sustancialmente menores, situándose la ratio multa/VNT media 4 puntos por debajo sobre un total de 10 puntos, lo que confirma el «sesgo al alza» atribuido por el Tribunal Supremo a la Comunicación de multas de 2009. Sin embargo, las multas en relación con la dimensión de la infracción son similares en ambos métodos.

Estos resultados son coherentes con el hecho de que el método de la Comunicación de multas de 2009 determinaba la sanción a partir del VNMA, de forma que en el caso de empresas multiproducto —con gran parte de su actividad fuera del mercado afectado— la sanción era proporcionada a la dimensión de la conducta y a su vez era adecuada a los límites sobre el VNT establecidos en el art. 63 de la LDC. En cambio, en el caso de empresas monoproducto, en muchas ocasiones la sanción resultaba excesiva en relación con el VNT de la empresa, lo que obligaba a limitar la sanción al límite legal del 10 por 100, produciéndose así el mencionado «sesgo al alza».

El nuevo método, en cambio, determina la sanción a partir del volumen de negocios total, lo que lo hace adecuado para empresas monoproducto. En el caso de las empresas multiproducto, en cambio, es necesario realizar un ajuste final de proporcionalidad que tenga en cuenta la efectiva dimensión de la infracción para no generar sanciones desproporcionadas.

Por estas razones, cabe esperar que el hecho de que una empresa sea monoproducto o multiproducto haya influido en que la sanción resultante del recálculo sea mayor o menor que la original. La ratio VNMA anual medio/VNT permite cuantificar qué proporción de la facturación de cada empresa se genera en el mercado afectado por la infracción y, de este modo, comprobar si una empresa tiene un carácter más monoproducto (si la ratio se aproxima a 100 por 100) o más multiproducto (si es más próxima a 0 por 100). Analizamos qué valores toma esta ratio en los casos en los que la multa original es mayor que la resultante del recálculo y viceversa. Se observa que, en el primer supuesto, la ratio alcanza valores muy superiores, situándose de media por encima del 200 por 100 frente al 28,5 por 100 que

alcanza en los casos en los que la sanción impuesta en la resolución de recálculo es mayor.

Estos datos permiten concluir que, con el método anulado, a la vez que generaba sanciones excesivas en el caso de empresas monoproducción, las multas impuestas a las empresas multiproducción eran en muchas ocasiones reducidas respecto al tamaño de la empresa. Sin embargo, el método actual permite imponer sanciones adecuadas a las empresas monoproducción al fijarlas en relación al volumen total de la empresa y, gracias al ajuste de proporcionalidad final, asegurar que las multas sean proporcionadas a la dimensión de la conducta en empresas multiproducción. Además, el tipo sancionador general aplicable a todas las empresas sancionadas en un mismo expediente garantiza que, aunque una empresa tenga un VNMA más reducido, la sanción pueda adecuarse a la gravedad y características generales de la infracción, y no resulte excesivamente reducida o poco disuasoria.

ANEXO I

Listado completo de empresas cuyas multas fueron recalculadas por utilizar el método de determinación de sanciones anulado por la STS de 29 de enero de 2015

<i>Código del expediente</i>	<i>Nombre del expediente</i>	<i>Empresas</i>
S/0269/10	Transitarios 2	BCN Aduanas y Transportes, S. L.
S/0091/08	Vinos finos de Jerez	Bodegas González Byass, S. A.
		Bodegas Williams-Humbert, S. A.
S/0226/10	Licitaciones de carreteras	Gevora Construcciones, S. A.
		Arcebansa, S. A.
		Ascan, S. A.
		Becsa, S. A.
		Europea de Asfaltos, S. A.
		Pavimentos Barcelona, S. A.
		Sorigué, S. A.
		Obras Caminos y Asfaltos, S. A.
		Pavimentos Asfálticos de Castilla, S. A.
		Probisa Tecnología y Construcción, S. L.
		PAS Infraestructuras y Servicios, S. L.
Misturas Obras e Proxectos, S. A.		

<i>Código del expediente</i>	<i>Nombre del expediente</i>	<i>Empresas</i>
S/0424/12	Notarías de Ceuta	Antonio Fernández Naveiro
		Ignacio Javier Moreno Vélez
		José Eduardo García Pérez
S/0018/11	Endesa	Endesa Distribución Eléctrica, S. L. U.
S/0646/08	Axion/Abertis	Cellnex Telecom, S. A.
S/0627/07	Estación Sur de Autobuses	Estación Sur de Autobuses en Madrid, S. A.
S/0287/10	Postensado y geotecnia	BBR Pretensados y Técnicas Especiales, S. L.
		Mekano4, S. A.
		Técnicas del Pretensado y Servicios Auxiliares, S. L.
		Freyssinet, S. A.
S/0179/09	Hormigón y productos relacionados	Canteras de Echauri y Tiebas, S. A.
		Cementos Portland Valderrivas, S. A.
S/0241/10	Navieras de Ceuta 2	Forde Reederei Seetouristik Iberia, S. L.
588/05	Distribuidores de cine	Hispano Foxfil, S. A. E.
		Sony Pictures Releasing de España, S. A.
		Universal Pictures International Spain, S. L.
		Walt Disney Company Iberia, S. L.
		Warner Bros Entertainment España, S. L.
S/0060/08	Sintrabi	Bidetrans, S. L.
S/0342/10	Espuma de poliuretano	Flex 2000 - Productos Flexíveis, S. A.
S/0312/10	Carpa dorada y Club de variedades vegetales protegidas	Carpa Dorada, S. L.
		Nador Cott Protection, S. À. R. L.
S/0037/08	Compañías seguro decenal	Asefa, S. A.
		Caser, S. A.
		Scor Global P&C, S. E.
		Swiss Reinsurance Company, S. A.

<i>Código del expediente</i>	<i>Nombre del expediente</i>	<i>Empresas</i>
S/0402/12	Espuma elastomérica	Armacell Ibérica, S. L.
S/0237/10	Motocicletas	Codismoto, S. L.
		Motofunción, S. L.
		Motorrad Centro, S. L.
		Motorsport Villalba, S. A.
		Motos Andrés, S. L.
		Suzuki Motor Ibérica, S. A. U.
S/0410/12	Ascensores 2	Ascensores Imem, S. L.
		Ascensores Eninter, S. L.
S/0317/10	Material de archivo	Dohe, S. A.
		Esselte, S. A.
S/0380/11	Coches de alquiler	Automotive Cars Málaga, S. L.
		Bardón y Rufo 67, S. L.
		Cargest, S. L.
		Dickmanns Rent a Car, S. L.
		Drivalia Car Rental, S. L.
		Guerin Rent a Car, S. L.
		Helle Auto, S. A.
		New Cars Costa del Sol, S. L.
		Niza Cars, S. L.
Prima Rent a Car, S. L.		
S/0376/11	Panaderías de Pamplona	Arrasate, S. L.
		Berlys Corporación Alimentaria, S. A. U.
		Fabripan y Ori, S. L.
		Horno Artesano, S. L. U.
		Panadería Miravalles, S. L.
		Unión Panadera de La Ribera, S. L.
S/0329/11	Asfaltos Cantabria	Arruti Santander, S. A.
		Ascan, S. A.
		Servicios y Obras del Norte, S. A.

ANEXO II

Multa original, multa recalculada y ratio VNMA anual medio/VNT para cada empresa del Anexo I

<i>Empresa¹</i>	<i>Multa original</i>	<i>Multa recalculada²</i>	<i>VNMA anual medio/VNT (%)</i>
Antonio Fernández Naveiro	45.574	34.180	135,8
Arcebansa, S. A.	1.032.455	1.044.785	13,6
Armacell Ibérica, S. L.	6.497.371	1.375.986	124,5
Arrasate, S. L.	58.016	67.000	12,0
Arruti Santander, S. A.	1.459.160	870.697	93,6
Ascan, S. A. (expte. S/0329/11)	2.292.240	3.000.000	3,9
Ascan, S. A. (expte. S/0223/10)	1.218.525	3.204.110	15,3
Ascensores Eninter, S. L.	27.759.000	6.828.000	79,0
Ascensores Imem, S. L.	2.986.326	1.732.312	236,1
Asefa, S. A.	497.147	253.545	75,2
Automotive Cars Málaga, S. L.	2.640.000	639.407	45,8
Bardón y Rufo 67, S. L.	1.184.000	639.356	16,6
BBR Pretensados y Técnicas Especiales, S. L.	717.965	750.026	1,8
BCN Aduanas y Transportes, S. L.	1.785.000	1.411.370	69,6
Becsa, S. A.	1.436.857	919.588	49,2
Berlys Corporación Alimentaria, S. A. U.	870.000	2.624.812	7,8
Bidetrans, S. L.	2.300.000	1.382.265	44,6
Bodegas Gonzalez Byass, S. A.	1.425.299	783.914	130,5
Bodegas Williams-Humbert, S. A.	160.983	80.492	116,1
Canteras de Echauri y Tiebas, S. A.	14.241.000	13.400.000	3,0
Cargest, S. L.	22.658.863	18.717.500	13,4
Caser, S. A.	397.900	155.600	54,5
Cellnex Telecom, S. A.	5.726.431	9.129.900	12,7
Cementos Portland Valderrivas, S. A.	332.308	238.832	83,5
Dickmanns Rent a Car, S. L.	103.294	153.419	67,3
Dohe, S. A.	1.037.900	3.216.840	0,2

<i>Empresa¹</i>	<i>Multa original</i>	<i>Multa recalculada²</i>	<i>VNMA anual medio/VNT (%)</i>
Drivalia Car Rental, S. L.	103.533	268.800	46,2
Endesa Distribución Eléctrica, S. L. U.	2.403.802	910.900	67,7
Esselte, S. A.	464.781	369.166	73,0
Estación Sur de Autobuses en Madrid, S. A.	100.000	87.486	3,8
Europea de Asfaltos, S. A.	85.791	50.490	59,5
Fabripan y Ori, S. L.	4.521.000	1.908.868	51,4
Flex 2000 - Productos Flexíveis, S. A.	1.884.600	2.009.808	19,0
Forde Reederei Seetouristik Iberia, S. L.	2.400.000	2.435.733	99,0
Freyssinet, S. A.	2.805.000	1.313.074	28,6
Gevora Construcciones, S. A.	3.172.395	1.603.475	60,6
Guerin Rent a Car, S. L.	226.732	374.875	54,4
Helle Auto, S. A.	347.483	180.691	174,7
Hispano Foxfil, S. A. E.	158.031	170.940	33,3
Horno Artesano, S. L. U.	42.517	25.116	105,7
Ignacio Javier Moreno Vélez	25.732	138.108	52,2
Jose Eduardo García Pérez	45.347	28.115	143,0
Mekano4, S. A.	1.420.000	951.352	39,9
Misturas Obras e Proxectos, S. A.	1.601.900	964.008	18,6
Motofunción, S. L.	131.318	68.282	125,9
Motorrad Centro, S. L.	38.614	52.000	12,0
Motorsport Villalba, S. A.	12.848	17.000	36,9
Motos Andrés, S. L.	123.658	36.127	180,0
Nador Cott Protection, S. À. R. L.	83.147	96.250	22,0
New Cars Costa del Sol, S. L.	370.535	188.973	110,9
Niza Cars, S. L.	614.525	287.598	212,8
Obras Caminos y Asfaltos, S. A.	5.551.455	5.892.876	22,5
Panadería Miravalles, S. L.	58.026	67.000	28,3
PAS Infraestructuras y Servicios, S. L.	2.136.225	1.415.493	23,0
Pavimentos Asfálticos de Castilla, S. A.	946.235	874.955	53,1

<i>Empresa</i> ¹	<i>Multa original</i>	<i>Multa recalculada</i> ²	<i>VNMA anual medio/VNT (%)</i>
Pavimentos Barcelona, S. A.	787.650	877.672	61,7
Prima Rent a Car, S. L.	32.571	16.286	113,8
Probisa Tecnología y Construcción, S. L.	954.200	910.720,00	3,0
Scor Global P&C, S. E.	18.599.000	28.700.000	0,9
Servicios y Obras del Norte, S. A.	4.399.910	768.838	214,0
Sony Pictures Releasing de España, S. A.	2.400.000	999.378	100,0
Sorigué, S. A.	1.772.695	2.325.288	12,6
Suzuki Motor Ibérica, S. A. U.	816.817	1.080.000	6,4
Swiss Reinsurance Company, S. A.	22.641.000	34.000.000	0,3
Técnicas del Pretensado y Ss. Auxiliares, S. L.	1.957.000	349.384	66,6
Unión Panadera de La Ribera, S. L.	2.400.000	2.645.910	100,0
Universal Pictures International Spain, S. L.	174.488	56.330	111,5
Walt Disney Company Iberia, S. L.	2.400.000	6.152.501	28,1
Warner Bros Entertainment España, S. L.	2.400.000	2.280.577	100,0

¹ Ordenadas alfabéticamente.

² Antes de la aplicación del principio de prohibición de *reformatio in peius*.

Empresas excluidas en el cálculo de los estadísticos que se muestran en la Tabla 6 (Punto 4)

<i>Empresa</i>	<i>Multa original</i>	<i>Multa recalculada</i>	<i>VNMA anual medio/VNT (%)</i>
Carpa Dorada, S. L.	5.426	3.798	3.941,7
Codismoto, S. L.	22.322	2.704	1.353,7

REFERENCIAS

A. *SOFT LAW*

- Comunicación de 6 de febrero de 2009, de la Comisión Nacional de la Competencia, sobre la cuantificación de las sanciones derivadas de infracciones de los arts. 1, 2 y 3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia y de los arts. 81 y 82 del Tratado de la Comunidad Europea.
- Directrices para el cálculo de las multas impuestas en aplicación del art. 23, apartado 2, letra a), del Reglamento (CE) núm. 1/2003 (2006/C 210/02).

B. JUDICIALES

a) *Tribunal Supremo*

- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Contencioso-Administrativo) de 29 de enero de 2015, recurso núm. 2872/2013, en relación con el expediente S/0269/10, *Transitarios 2*.

b) *Audiencia Nacional*

- Sentencia de la Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 6.ª) de 6 de marzo de 2013, recurso núm. 619/2010, en relación con el expediente S/0091/08, *Vinos Finos de Jerez*.
- Sentencia de la Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 6.ª) de 20 de marzo de 2018, recurso núm. 374/2016, y Sentencia de la Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 6.ª) de 6 de abril de 2018, recurso núm. 363/2016, ambas en relación con el expediente S/0504/14, *AIO*.
- Sentencia de la Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 6.ª) de 19 de marzo de 2018, recurso núm. 751/2015, en relación con el expediente S/0091/08, *Vinos finos de Jerez*.

C. BIBLIOGRÁFICAS

- DÍAZ, F., y GARCÍA-VERDUGO, J. (2015): «Las Guidelines del Bundeskartellamt como referencia para las multas de la CNMC tras la Sentencia del Tribunal Supremo de 29 de enero de 2015», en *Anuario de la Competencia 2015*, Fundación ICO, pp. 341-362.
- GARCÍA-VERDUGO, J., MERINO, C., y GÓMEZ, L. (2016): «Valoración económica de las sanciones de la autoridad española de competencia (2011-2015)», en *Anuario de la Competencia 2016*, Fundación ICO, pp. 345-379.

