

Aspectos conceptuales sobre la determinación de multas en los casos de Libre Competencia

Gonzalo Ruiz Díaz*

SUMILLA

El presente artículo discute de manera general los criterios establecidos por las leyes peruanas para la determinación de las sanciones administrativas contra la realización de conductas anticompetitivas, contrastándolos con la experiencia internacional. Una de las falencias más importantes que se identifica dentro de la normatividad vigente en el Perú, es que ésta no permite establecer un orden o jerarquía en la aplicación de criterios para estimar el monto de las sanciones. En particular, la normatividad vigente no distingue claramente entre los determinantes del monto base de la sanción y las variables que pueden considerarse agravantes o atenuantes y que permitirían aumentar o aminorar la cuantía del referido monto base. En el presente artículo se revisan los criterios utilizados internacionalmente para la determinación de sanciones contra las conductas anticompetitivas, y se formulan algunas propuestas generales a fin de simplificar y hacer más predecible, la metodología utilizada en el Perú, a partir de los artículos 43° y 44° del Decreto Legislativo N° 1034.

I. Introducción

La determinación de sanciones pecuniarias en el marco de los procesos orientados a reprimir la realización de conductas anticompetitivas, constituye uno de los aspectos más complejos y a la vez menos estudiados y discutidos por la literatura.

A diferencia del consenso que existe respecto al tratamiento de determinado tipo de prácticas (por ejemplo, los cárteles) o el uso de ciertos conceptos (como el de mercado relevante); en el caso de la determinación de las multas, no existen criterios metodológicos únicos o universalmente aceptados. Ello ha llevado a que las autoridades de competencia, en particular, en países sin una tradición en la aplicación de este tipo de regulaciones, a emplear criterios distintos o metodologías *ad hoc* para la determinación de la cuantía de las multas, destinadas sancionar este tipo de prácticas.

En el caso de Europa y Estados Unidos, durante los últimos años, se han desarrollado lineamientos

encaminados a dotar del procedimiento de determinación de sanciones contra las prácticas anticompetitivas, de mayores niveles de predictibilidad. Ello, entre otros aspectos, ha involucrado el empleo de metodologías relativamente sencillas y fácilmente comprensibles, utilizando variables y parámetros de cálculo bastante gruesos, pero fáciles de conocer y calcular para los administrados.

En el caso del Perú, hasta la fecha se han dictado tres normas que regulan las sanciones contra las conductas anticompetitivas. En todos los casos, como se verá en el presente artículo, la Ley se ha limitado a enumerar un conjunto de factores de gravedad de la práctica, en función a los cuales la autoridad debe decidir la cuantía de la sanción.

El presente artículo discute de manera general los criterios establecidos por las leyes peruanas para la determinación de las sanciones administrativas contra la realización de conductas anticompetitivas, contrastándolos con la experiencia internacional. Como se verá, una de las falencias más importantes que se identifica dentro de la normatividad vigente

* Profesor de la Facultad de Economía de la PUCP y de la Maestría de Regulación de Servicios Públicos. Las opiniones vertidas en el presente artículo son de exclusiva responsabilidad del autor. Se agradece de manera especial, los comentarios de Eduardo Quintana a una versión previa de este artículo.

en el Perú, es que ésta no permite establecer un orden o jerarquía en la aplicación de criterios para estimar el monto de las sanciones. En particular, la normatividad vigente no distingue claramente entre los determinantes de un monto base de la multa y las variables que pueden considerarse agravantes o atenuantes y que permitirían aumentar o aminorar la cuantía del referido monto base.

El presente artículo se divide en cinco secciones. En la primera, se hace una presentación crítica de la evolución de la normatividad en el caso del Perú. En una segunda, se discute la pertinencia del uso conjunto de los criterios de daño y beneficio ilícito para la determinación de las sanciones. En una tercera sección, se revisa de manera general la metodología que se viene empleando en países desarrollados en la determinación de las sanciones contra la realización de prácticas anticompetitivas. Ello, como se verá, permitirá extraer algunas lecciones y recomendaciones importantes con miras al perfeccionamiento del marco regulatorio en el caso del Perú.

II. Los criterios que plantea la Ley peruana para la determinación de las sanciones contra la realización de prácticas anticompetitivas

Desde el establecimiento del marco normativo sobre Libre Competencia en el Perú en el año 1991, se han promulgado tres normas que regulan los criterios para la determinación de sanciones contra la realización de conductas anticompetitivas.

En primer lugar, el Decreto Legislativo N° 701¹ (DL N° 701) estableció en su artículo 23² que la cuantía de las multas para reprimir conductas anticompetitivas por la realización de conductas de abuso de posición dominante o restrictivas de

la libre competencia debía basarse en la gravedad de la infracción, la misma que, a su vez, se determinaría en función a los siguientes factores:

- Modalidad y el alcance de la restricción de la competencia;
- La dimensión del mercado afectado;
- La cuota del mercado de la empresa correspondiente;
- El efecto de la restricción de la competencia sobre los competidores efectivos o potenciales, sobre otras partes en el proceso económico y sobre los consumidores y usuarios;
- La duración de la restricción de la competencia;
- La reiteración en la realización de las conductas prohibidas

Dicho Decreto establece que en caso de reincidencia, la autoridad podrá duplicar el nivel de la sanción impuesta, incrementándola sucesivamente. El nivel tope establecido por la norma para las multas ascendía a 50 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

De manera previa al análisis del significado de cada uno de los criterios listados por la norma, existen dos aspectos importantes que merecen ser destacados. En primer término, el artículo 23° del DL N° 701, hace una simple enumeración de criterios para la determinación de las multas sin establecer un orden o jerarquía entre ellos. Ello genera dificultades en la aplicación de la norma, pues la autoridad debe fundamentar de manera suficiente el uso de ciertos criterios y/o la prescindencia de otros, de ser el caso; así como el orden en que dichos criterios son aplicados, en la determinación de la sanción. Un segundo aspecto, a destacar es el reducido nivel del tope establecido para las multas (50 UIT), lo que en la práctica hacía que las sanciones que podía imponer la autoridad carecieran de poder disuasivo³.

¹ Publicado el 07 de Noviembre de 1991.

² Artículo 23°.- La Comisión Nacional de Libre Competencia podrá imponer a las personas naturales o jurídicas que infringen lo dispuesto en los artículos 5° y 6° multas por un valor que no exceda de 50 Unidades Impositivas Tributarias. La cuantía de las multas se determinará atendiendo a la gravedad de la infracción, para lo cual se tendrá en cuenta:

a) Modalidad y el alcance de la restricción de la competencia;

b) La dimensión del mercado afectado;

c) La cuota del mercado de la empresa correspondiente;

d) El efecto de la restricción de la competencia sobre los competidores efectivos o potenciales, sobre otras partes en el proceso económico y sobre los consumidores y usuarios;

e) La duración de la restricción de la competencia;

f) La reiteración en la realización de las conductas prohibidas.

En caso de reincidencia o reiterancia la Comisión podrá duplicar las multas impuestas incrementándolas sucesivamente. Por decreto supremo se aprobará la escala de multas de acuerdo a lo dispuesto en el presente artículo.

³ Con la finalidad de subsanar dicho problema, en diciembre de 1992, a través de la Ley N° 26004, se estableció lo siguiente: Artículo 1°. Por Decreto Supremo con el voto aprobatorio del Consejo de Ministros se establecerá las demás sanciones y medidas que podrá dictar la Comisión con la finalidad de garantizar la libre competencia.

Sin embargo, que el Decreto Supremo al que refiere dicho artículo nunca fue aprobado.

En lo que respecta al significado de cada uno de los factores, podría afirmarse que estos en su mayoría guardan relación con los efectos de la práctica en el mercado. Expresiones como “el alcance de la restricción”, la “dimensión del mercado afectado”, el “efecto de la restricción sobre los competidores” o la “duración de la restricción”; tienen toda relación directa con el perjuicio generado por el infractor en el mercado, como resultado de la realización de la práctica. Otros criterios mencionados, como la “cuota de mercado de la empresa” si bien pueden guardar relación indirecta con el perjuicio o “daño” derivado de la violación de las normas de competencia, al referirse al desempeño de la empresa infractora (su participación en el mercado), puede distinguirse del grupo de criterios mencionados anteriormente. En efecto, en virtud de ello, una interpretación posible de la norma sería que en caso dos empresas realicen una práctica que genera un daño equivalente, aquella que ostente una mayor cuota de mercado, podría merecer una sanción superior. La lógica de esta interpretación, descansaría en el hecho de que niveles mayores de sanciones pecuniarias resultan necesarios para disuadir conductas de empresas de mayor tamaño relativo.

El último criterio enumerado por el artículo 23° del DL N° 701 (el de reincidencia), tiene por objetivo sancionar con mayor severidad a las empresas que incurren de manera reiterada en la realización de conductas anticompetitivas. Dicho criterio es utilizado internacionalmente, como se verá más adelante, como una circunstancia agravante.

Por último, debe mencionarse que el DL N° 701 no contemplaba sanciones pecuniarias para personas naturales que hubiesen participado en la realización de las conductas, ya sea en su calidad de funcionario responsable dentro de la empresa infractora o representante legal. No obstante, en su artículo 19°, el DL N° 701, plantea la posibilidad de que en caso la falta sea calificada como muy grave, la autoridad competente puede

efectuar la respectiva denuncia penal ante la fiscalía pertinente⁴.

El Decreto Legislativo N° 807⁵ (DL N° 807), modifica el artículo 23° del DL N° 701, en lo que respecta al tope fijado para las multas. En tal sentido estableció lo siguiente:

- Para aquellas infracciones que sean consideradas leves o graves se establece un tope de 1000 UIT, siempre que el monto no supere el 10% de las ventas o ingresos brutos registrados por la empresa en el ejercicio anterior.
- Para aquellas infracciones que sean consideradas “muy graves” se posibilita la aplicación de una multa superior a las 1000 UIT siempre que dicho monto no supere el 10% de las ventas o ingresos brutos registrados por la empresa en el ejercicio anterior.
- En caso de personas naturales que ocupen cargos directivos o sean representantes legales de las empresas un monto máximo de 100 UIT.
- En el caso de personas jurídicas que hubieran iniciado sus actividades después del inicio del ejercicio anterior, la multa no podrá exceder las 1000 UIT.

La elevación de los topes para la imposición de sanciones a través del DL N° 807, resultaba necesaria, toda vez que, como se mencionó, los niveles establecidos previamente no resultaban disuasivos, pudiendo afectar con ello la efectividad y observancia de las decisiones adoptadas por la Comisión de Libre Competencia de INDECOPI. Por otro lado, la norma introduce tres nuevas categorías para la calificación de las infracciones, vinculadas con el nivel de gravedad (leve, grave o muy grave) para las cuales se aplicarían distintos topes. Adicionalmente, dicha norma, mantuvo inalterados los criterios establecidos por el DL

⁴ Ver Nota 7.

⁵ Publicado el 18 de abril de 1996. La modificación consistió en la introducción del siguiente párrafo:

“Artículo 23°.- La Comisión de Libre Competencia podrá imponer a los infractores de los Artículos 3°, 5° y 6° las siguientes multas:

a) Si la infracción fuese calificada como leve o grave, una multa de hasta mil (1,000) UITs siempre que no supere el 10% de las ventas o ingresos brutos percibidos por el infractor correspondiente al ejercicio inmediato anterior a la resolución de la Comisión.
b) Si la infracción fuera calificada como muy grave, podrá imponer una multa superior a las mil (1,000) UITs siempre que la misma no supere el 10% de las ventas o ingresos brutos percibidos por el infractor correspondiente al ejercicio inmediato anterior a la resolución de la Comisión.

En caso que la entidad o persona sancionada no realice actividad económica, industrial o comercial, o recién la hubiera iniciado después del 1 de enero del ejercicio anterior, la multa no podrá superar, en ningún caso, las mil (1,000) UITs.

Además de la sanción que a criterio de la Comisión corresponde imponer a los infractores, cuando se trate de una empresa o entidad, se podrá imponer una multa de hasta cien (100) UIT a cada uno de sus representantes legales o a las personas que integran los órganos directivos según se determine su responsabilidad en las infracciones cometidas. (...)”

Nº 701 para la determinación de la gravedad de las infracciones.

Es importante notar que el nivel de gravedad (leve, grave o muy grave) establecido por el DL Nº 807, constituye una calificación de la infracción (al igual que en el caso del DL Nº 701) pero que a la vez se basa en los factores o criterios mencionados anteriormente (literal a) al f) del artículo 23º en el DL Nº 701). Por su parte, el DL Nº 701, en general, no hacía una referencia a niveles de gravedad (leve, grave o muy grave)⁶ sino de manera genérica mencionaba la expresión “nivel de gravedad”. En el caso del DL Nº 807, no resulta muy clara la utilidad práctica de la introducción de dichas categorías de nivel de gravedad en la determinación de las sanciones así como el establecimiento del límite absoluto de 1000 UIT. En efecto, según el mismo DL Nº 807, la cuantía de las sanciones se determinará por los criterios anteriormente mencionados y de ello dependerá, en última instancia, que la multa resultante se ubique por encima o debajo del rango de las 1000 UIT. Así, consideramos que hubiese sido suficiente con establecer que la multa no podrá exceder

el 10% de las ventas o ingresos brutos de las empresas infractoras⁷.

Una incorporación importante del DL Nº 807 es la posibilidad de que la autoridad pueda imponer sanciones pecuniarias a personas naturales, sean estos directivos o representantes legales, que hayan tenido alguna responsabilidad o participación en la realización de la práctica. La inclusión de este tipo de sanciones, puede incrementar de manera importante el efecto disuasivo de las sanciones, tal como reconoce la literatura⁸.

La tercera modificación del régimen de sanciones administrativas aplicables contra la realización de prácticas anticompetitivas, es introducida por el Decreto Legislativo Nº 1034⁹ (DL Nº 1034). Esta nueva modificación incorpora cambios no solo en los topes de las sanciones, sino en los criterios para la determinación de las multas. En lo que respecta a los topes, el DL Nº 1034 señala lo siguiente:

- Para aquellas infracciones calificadas como leves se establece un tope de 500 UIT siempre que dicho monto no supere el 8% de las ventas

⁶ Con la única excepción de lo señalado en el artículo 19º respecto de que las infracciones que se hubieran producido dolosamente y generen “graves” consecuencias para el interés económico general, serían pasibles de una acción penal:

Artículo 19º.- Si la Comisión estimara que en las infracciones tipificadas en los incisos a), b) y c) del Artículo 5º e incisos a), b), c), d), e), f), g), h) e i) del Artículo 6º, el responsable actuó dolosamente y que el perjuicio fuera de naturaleza tal que se hubieran generado graves consecuencias para el interés económico general, procederá a formular la correspondiente denuncia penal ante el Fiscal Provincial Competente. La iniciativa de la acción penal ante el Poder Judicial, por infracción del Artículo 232º del Código Penal, compete exclusivamente al Fiscal Provincial; quien la inicia sólo luego de recibida la denuncia de la Comisión.

⁷ Salvo para la calificación de “grave” a que hace referencia el artículo 19º, en donde sí se requiere un pronunciamiento de la autoridad de competencia, respecto al nivel de gravedad.

⁸ Ver Ginsburgh D. y Wright J. (2010) Antitrust Sanctions, Competition Policy International, www.competitionpolicyinternational.com, George Mason University School of Law.

⁹ Publicado el 25 de junio de 2008.

Artículo 43º.- El monto de las multas.-

43.1. Las conductas anticompetitivas serán sancionadas por la Comisión, sobre la base de Unidades Impositivas Tributarias (UIT), con las siguientes multas:

a) Si la infracción fuera calificada como leve, una multa de hasta quinientas (500) UIT, siempre que dicha multa no supere el ocho por ciento (8%) de las ventas o ingresos brutos percibidos por el infractor, o su grupo económico, relativos a todas sus actividades económicas, correspondientes al ejercicio inmediato anterior al de la expedición de la resolución de la Comisión;

b) Si la infracción fuera calificada como grave, una multa de hasta mil (1 000) UIT, siempre que dicha multa no supere el diez por ciento (10%) de las ventas o ingresos brutos percibidos por el infractor, o su grupo económico, relativos a todas sus actividades económicas, correspondientes al ejercicio inmediato anterior al de la resolución de la Comisión; o,

c) Si la infracción fuera calificada como muy grave, una multa superior a mil (1 000) UIT, siempre que dicha multa no supere el doce por ciento (12%) de las ventas o ingresos brutos percibidos por el infractor, o su grupo económico, relativos a todas sus actividades económicas, correspondientes al ejercicio inmediato anterior al de la resolución de la Comisión.

43.2. En caso de tratarse de colegios profesionales o gremios de empresas, o agentes económicos que hubieran iniciado sus actividades después del 1 de enero del ejercicio anterior, la multa no podrá superar, en ningún caso, las mil (1 000) UIT.

43.3. Además de la sanción que a criterio de la Comisión corresponde imponer a los infractores, cuando se trate de una persona jurídica, sociedad irregular, patrimonio autónomo o entidad, se podrá imponer una multa de hasta cien (100) UIT a cada uno de sus representantes legales o a las personas que integran los órganos de dirección o administración según se determine su responsabilidad en las infracciones cometidas.

43.4. La reincidencia se considerará circunstancia agravante, por lo que la sanción aplicable no deberá ser menor que la sanción precedente.

43.5. Para calcular el monto de las multas a aplicarse de acuerdo a la presente Ley, se utilizará la UIT vigente a la fecha de pago efectivo o ejecución coactiva de la sanción.

43.6. La multa aplicable será rebajada en un veinticinco por ciento (25%) cuando el infractor cancele su monto con anterioridad a la culminación del término para impugnar la resolución de la Comisión que puso fin a la instancia y en tanto no interponga recurso impugnativo alguno contra dicha resolución.

o ingresos brutos registrados por la empresa durante el ejercicio anterior.

- Para las infracciones calificadas como graves se fija un tope de 1000 UIT siempre que dicho monto no supere el 10% de las ventas o ingresos brutos registrados por la empresa durante el ejercicio anterior.
- Para las infracciones calificadas como muy graves se establece que la multa puede superar las 1000 UIT siempre que no exceda el 12% de las ventas o ingresos brutos registrados por la empresa durante el ejercicio anterior.
- Se mantienen los topes para las personas naturales que ocupen cargos directivos o sean representantes legales de las empresas en 100 UIT.
- Se mantiene el criterio para las personas jurídicas que hubieran iniciado sus operaciones después del 1° de enero del ejercicio anterior.
- Se establece la posibilidad de reducir el pago de la multa en 25% en caso el infractor cumpla con el pago de la misma en un plazo menor al establecido para impugnar la resolución sancionadora, siempre que no haya interpuesto recurso de impugnación.

Como se puede apreciar, el DL N° 1034 desagrega los topes absolutos y relativos (como porcentaje de las ventas) a las multas en función del nivel de gravedad de las infracciones, reduciéndolos en el caso de aquellas calificadas como leves y aumentándolos en el caso de aquellas consideradas como muy graves¹⁰. En este caso, es válida la misma observación planteada para el caso del DL N° 807. En efecto, de manera similar al caso anterior, el DL N° 1034, establece criterios

para la determinación del nivel de gravedad, que son los que en definitiva permiten fijar la cuantía de la multa. En consecuencia, es discutible la utilidad práctica de introducir las categorías de gravedad incluidas en el DL N° 1034 así como de los topes absolutos y relativos respectivos para cada una de ellas¹¹.

Con relación a la sanción a personas naturales, el DL N° 1034 mantiene los topes a las sanciones administrativas introducido mediante el DL N° 807. No obstante, elimina la posibilidad de que la autoridad pueda formular denuncia penal contra dichas personas ante el Ministerio Público.

En cuanto a los criterios para la determinación de la gravedad de las infracciones, el Decreto Legislativo establece los siguientes:

- El beneficio ilícito o esperado por la realización de la infracción;
- La probabilidad de detección de la infracción;
- La dimensión del mercado afectado;
- El efecto de la restricción de la competencia sobre los competidores efectivos o potenciales, sobre otras partes en el proceso económico y sobre los consumidores;
- La duración de la restricción de la competencia;
- La reincidencia de las conductas prohibidas; o,
- La actuación procesal de la parte.

En comparación con lo establecido por los DL N° 701 y DL N° 807, la nueva norma incorpora dos criterios adicionales para la determinación de las sanciones: el beneficio ilícito o esperado por la realización de la infracción, la probabilidad de detección y la actuación procesal de la parte.

Adicionalmente, elimina entre los criterios a considerar, a la modalidad y alcance de la restricción de la competencia. Este último, como

Artículo 44°.- Criterios para determinar la gravedad de la infracción y graduar la multa.

La Comisión tendrá en consideración para determinar la gravedad de la infracción y la aplicación de las multas correspondientes, entre otros, los siguientes criterios:

- (a) El beneficio ilícito esperado por la realización de la infracción;
- (b) La probabilidad de detección de la infracción;
- (c) La modalidad y el alcance de la restricción de la competencia;
- (d) La dimensión del mercado afectado;
- (e) La cuota de mercado del infractor;
- (f) El efecto de la restricción de la competencia sobre los competidores efectivos o potenciales, sobre otras partes en el proceso económico y sobre los consumidores;
- (g) La duración de la restricción de la competencia;
- (h) La reincidencia de las conductas prohibidas; o,
- (i) La actuación procesal de la parte.

¹⁰ 25.5 En caso de incumplimiento del compromiso se reiniciará el procedimiento, de oficio o a petición de parte. El referido incumplimiento será tratado como una infracción grave, por lo que la Comisión podrá imponer al denunciado una multa de hasta mil (1 000) Unidades Impositivas Tributarias.

¹¹ La única aplicación específica que encontramos en el DL N° 1034 para el uso de estos criterios se encuentra consignada en el artículo 25.5, que califica como falta grave el incumplimiento de compromisos de cese.

se señaló en los párrafos precedentes podría ser considerado redundante en tanto ya se encontraba recogido por el criterio de efecto o duración de la restricción o la dimensión del mercado.

Con respecto a la incorporación de los dos nuevos criterios, el beneficio ilícito guarda relación con la ganancia o provecho económico que obtiene la empresa como consecuencia de realizar la infracción. A partir del supuesto de racionalidad económica, una empresa no destinará recursos a una actividad que no genera una expectativa de beneficio en el presente o en el futuro. En tal sentido, la incorporación de este criterio, resalta el rol disuasivo que deben cumplir las multas, no sólo para la empresa sancionada sino para las potenciales infractoras también.

En cuanto al criterio de probabilidad de detección de la infracción, este guarda relación con los recursos que destina el Estado para supervisar y vigilar la observancia de las normas de libre competencia. Cuanto menor (mayor) sea ese nivel de recursos destinado a la supervisión y fiscalización y otras medidas orientadas a garantizar el cumplimiento de la Ley; menor será la probabilidad de detección de dichas conductas. En tal sentido, resulta importante tener en cuenta esta variable, toda vez que las conductas de los agentes económicos responden no sólo al beneficio de realizarlas, sino a la probabilidad de que la autoridad los detecte y sancione. Es decir, el beneficio de infringir las normas no es un beneficio *cierto*, sino *esperado*.

No existen estudios que estimen la probabilidad de detección y aprehensión de los infractores, aplicados a países en desarrollo. En el caso de Estados Unidos, Bryant y Eckard (1991)¹² calculan para el período 1961-1987 que dicha probabilidad, en el caso de acuerdos de precios, oscila entre 13% y 17%. Para el caso de la Comunidad Europea, Combe, Monnier y Legal (2008)¹³ calculan una cifra menor, dentro del rango de 12,9% y 13,2%, para el período 1969 y 2007. Estos niveles relativamente bajos en la probabilidad de detección sugieren la necesidad de plantear niveles de multas elevados a fin de que los montos resultantes sean efectivamente disuasivos¹⁴.

A pesar de que la incorporación de la probabilidad de detección como determinante de la sanción, resulta conceptualmente correcta; la ausencia de información confiable y actualizada incluso en países desarrollados, ha llevado en la práctica a las autoridades de competencia a omitir dicha variable dentro de las metodologías generales para el cálculo de las multas.

Como se señaló anteriormente, uno de los principales problemas de establecer un listado de criterios para cuantificar el nivel de las sanciones, todos en el mismo nivel y sin una jerarquización clara, es que ello puede conducir a la autoridad a escoger según la disponibilidad de información u otros elementos de juicio, la metodología para fijar la cuantía de la multa. Ello se agrava cuando los criterios, pueden resultar inconsistentes entre sí. Esto es precisamente lo que ocurre con los criterios de beneficio ilícito y daño, como se verá a continuación. En efecto, se demostrará que, en los casos de libre competencia, el daño o efecto de la práctica anticompetitiva sobre el mercado suele siempre ser distinto (y por lo general superior) al beneficio ilícito.

III. ¿Beneficio Ilícito o Daño?: aspectos conceptuales

En su célebre artículo "Crimen y Castigo: un enfoque económico", Becker¹⁵ postula que el nivel óptimo de las sanciones contra la realización de conductas ilegales, equivale al daño ocasionado por el infractor a la sociedad dividido por la probabilidad de detección y sanción de la infracción en cuestión. En el contexto de su modelo, y el de otros autores que continuaron y desarrollaron este enfoque¹⁶, en términos económicos, el daño ocasionado por un infractor, es concebido como una externalidad negativa y, como tal, corresponde a dicho infractor pagar una multa o sanción que le permita internalizar los costos sociales de sus actos.

En el contexto del modelo de Becker, el daño puede provenir no solo del perjuicio directo e indirecto ocasionado por el infractor sobre otras personas, sino también de los costos que le genera al Estado aprehenderlo, procesarlo, juzgarlo y sancionarlo.

¹² BRYANT P. y ECKARD W. "Price Fixing: The probability of Getting Caught". *Review of Economic and Statistics*, 73 (3) 1991.

¹³ COMBE E., MONNIER C. y LEGAL R. "Cartels: the probability of getting caught in the European Union", *Bruges European Research Papers N°12* disponible en <http://www.coleurop.be/eco/publications.htm> 2008.

¹⁴ GINSBURGH D. y WRIGHT J. señalan lo siguiente: "*The relatively low probability of detection raises the probability of underdeterrence, and the need for increased sanctions*", p. 8, 2010.

¹⁵ BECKER, G. "Crime and Punishment: An Economic Approach", *Journal of Political Economy* 76 (March/April), pp. 169-217. 1968.

¹⁶ Ver, por ejemplo, POLINSKY M. y SHAVELL S. "Enforcement costs and the optimal magnitude and probability of fines", *Journal of Law and Economics*, vol XXXV, April, pp. 133-148. 1992.

En el presente artículo, solamente nos referiremos al primer tipo de daño, ocasionado por las conductas anticompetitivas, abstrayéndonos de los segundos.

Una conclusión importante del planteamiento de Becker, es que, por lo general, un nivel de sanción que elimine toda actividad ilegal resulta ineficiente. Dado que se reconoce que ciertas actividades realizadas al margen de la Ley, generan beneficios para quienes las desarrollan, el planteamiento de Becker, postula que económicamente solo se justifica sancionar aquellas conductas cuyos beneficios resultan menores que el perjuicio que generan para la sociedad¹⁷.

Por otro lado, Becker señala que, dado que los infractores actúan en función de la sanción esperada que se le impondría en caso de violar la Ley, el Estado cuenta con dos herramientas para disuadir este tipo de conductas: las multas y las actividades de fiscalización, supervisión y sanción, que puedan afectar la probabilidad de detección (p)¹⁸:

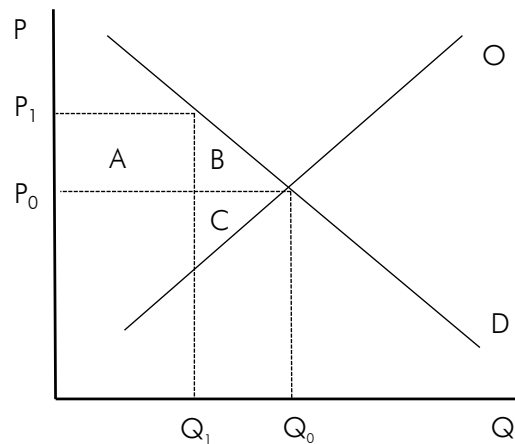
$$Multa = \frac{Daño}{p}$$

Dado que los recursos para incrementar los niveles de p (mayor supervisión y fiscalización) suelen ser escasos, Becker recomienda que los niveles de las multas sean relativamente altos, con la finalidad de que permitan igualar los niveles de daño, según la fórmula arriba planteada¹⁹. Niveles mayores de multa generarán un menor nivel de infracciones por debajo de su nivel eficiente, mientras que un nivel menor, ocasionará externalidades negativas netas para la sociedad.

Asumamos que en un mercado coexisten solo dos empresas que compiten entre sí 'a lo Bertrand' y que producen bienes homogéneos. Supongamos

además que estas empresas deciden concertar sus precios y cantidades de producción. De acuerdo con la Figura 1, la cantidad y precio (P_0, Q_0) representaría el resultado previo a la decisión de concertar, mientras la cantidad y precio (P_1, Q_1) mostraría el resultado posterior a la concertación. Como podemos apreciar, el área A representa el beneficio conjunto que obtendrán las empresas como resultado de la decisión de coludirse y sería el indicador de beneficio ilícito.

Figura 1. Daño versus Beneficio Ilícito



Como es ampliamente reconocido por la literatura económica²⁰, la externalidad negativa que ocasionan las conductas anticompetitivas es mucho mayor que el beneficio resultante alcanzado por las empresas infractoras²¹. En particular, uno de los costos importantes que generan las conductas anticompetitivas es la denominada pérdida de eficiencia social (PES), representada en la Figura 1, por las áreas B y C. La PES constituye una externalidad negativa derivada de la realización de conductas anticompetitivas, que implica una pérdida neta de excedentes del consumidor y productor. Mientras en la situación previa a la concertación, los precios más bajos (P_0)

¹⁷ Ello resulta consistente con los planteamientos previos de COASE, R. "The Social Cost Problem" *The Journal of Law and Economics*, Octubre: pp. 1-66; que señalaban que en aquellos casos en que los beneficios derivados de la externalidad negativa sean mayores que los costos, en ausencia de costos de transacción las partes llegarán a un acuerdo mutuamente beneficioso 1960.

¹⁸ Esta formulación asume que los infractores son neutrales al riesgo y que el daño no incluye los costos en que incurre el Estado en supervisar, detectar, aprehender, procesar y sancionar al infractor.

¹⁹ El límite superior para aplicar este tipo de política sería el nivel de riqueza de los infractores, es decir, la multa no podría exceder dicho monto, pues se tornaría incobrable.

²⁰ Ver POSNER, Richard "The Social Cost of Monopoly and Regulation", *Journal of Political Economy* 83, N°4 (August), pp. 807-27 1975.

²¹ Es importante mencionar, que aquellos casos en los que la autoridad de competencia evalúa la realización de ciertas conductas empleando la Regla de la Razón, se reconoce que ciertas prácticas pueden ser justificadas por argumentos de eficiencia. En aquellos casos, en que los efectos sobre la eficiencia superen los efectos anticompetitivos (potenciales o efectivos), se aduce que dicha práctica satisface el "test de racionalidad" y, en tal sentido, no podría calificarse como anticompetitiva. La lógica de este razonamiento descansa en que la externalidad negativa generada sobre la sociedad resulta menor que las ganancias en eficiencia alcanzadas como resultado de la práctica. Para un análisis de los trade offs entre competencia y eficiencia ver WILLIAMSON, Oliver "Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Tradeoffs", *American Economic Review*, Mar., pp. 18-36.1968.

permitían a los consumidores consumir más y a los productores vender más (la cantidad $Q_1 - Q_0$), con la realización de la práctica anticompetitiva puede que algunos consumidores sean excluidos (debido a que no pueden pagar más) o aquellos que pueden pagar el nuevo precio por el bien en cuestión reduzcan su cantidad consumida, debido al mayor costo del mismo. Esta PES, representada por las áreas B y C, es considerada una pérdida de peso muerto (*deadweight loss*) y es un costo irrecuperable para la sociedad.

En virtud de lo anterior, el concepto de daño o externalidad ocasionado por los infractores, no solo está representado por el área A, aquella porción del excedente del consumidor "expropiada" por las empresas concertadoras y que, a la vez, constituye el beneficio que alcanzan las empresas infractoras, como resultado de la concertación. Además, deben considerarse las áreas B y C, que representan una pérdida neta de eficiencia para la sociedad. Desarrollando el mismo principio planteado por Becker, Landes (1983)²² postula que el nivel óptimo de las sanciones en los casos de libre competencia, asciende a aquella parte del excedente del consumidor que obtienen las empresas infractoras como consecuencia de la realización de su práctica (área A) más la pérdida de eficiencia social ocasionada (áreas B más C).

Como se puede apreciar, el beneficio ilícito derivado de la realización de actos contra las normas de libre competencia, siempre será inferior al daño generado por estas conductas, salvo casos extremos en los que las elasticidades de demanda y oferta, a la vez, sean cero. Por el contrario, a medida que las elasticidades precio de la demanda y oferta sea mayor, la pérdida de eficiencia (y su participación en el total de la externalidad generada) será también superior. En tal sentido, las diferencias entre los conceptos de beneficio ilícito y daño, se harán más significativas a medida que las elasticidades precio de la demanda y oferta se incrementen (en términos absolutos).

En virtud de lo anterior, puede resultar confuso y/o contradictorio incluir en una lista de criterios para graduar la cuantía de las multas aplicables a la realización de conductas anticompetitivas, el beneficio ilícito resultante de la realización de dichas conductas y conceptos que se vinculen

con el daño o los efectos de dichas conductas; sin precisar el orden en que dichos criterios se pueden aplicar o sin fijar algún tipo de jerarquía entre los mismos. Como se ha mostrado, ambos conceptos por lo general son distintos, salvo casos muy especiales.

Desde un punto de vista más práctico y aún reconociendo, en principio, el mérito de los argumentos planteados desde la perspectiva de la economía, las autoridades de competencia en todo el mundo, han considerado importante establecer criterios objetivos y predecibles que permitan dar señales claras a los administrados respecto de los costos y beneficios de sus actividades ilícitas. A continuación, se presentan los lineamientos de política más recientes seguidos en la Comunidad Europea y Estados Unidos, para la determinación de sanciones pecuniarias aplicables a casos de libre competencia.

IV. Tendencias internacionales

Durante los últimos años, en el ámbito internacional, las autoridades encargadas de aplicar las normas de libre competencia han venido desarrollando lineamientos en los que exponen los criterios que utilizan las autoridades para la determinación de sanciones pecuniarias contra la realización de conductas anticompetitivas. A continuación, se hace una breve presentación de la experiencia de la Comunidad Europea y Estados Unidos, sobre la materia.

IV.1. Comunidad Europea

La referencia normativa que actualmente utiliza la autoridad de competencia (en adelante, la Comisión) de la Comunidad Europea para la determinación de las sanciones en casos de Libre Competencia, es el documento "Directrices para el cálculo de multas impuestas en aplicación del artículo 23º, apartado 2 letra a) del Reglamento (CE) N°1/2003" (en adelante, las Directrices)²³. Este documento tiene, a su vez, como antecedente a las "Directrices para el cálculo de las multas impuestas en aplicación del apartado 2 del artículo 15º del Reglamento N° 17 y del apartado 5 del artículo 65º del Tratado CECA"²⁴.

²² LANDES, W. "Optimal Sanctions for Antitrust Violations", The University of Chicago Law Review, Vol. 50, N° 2, Spring, pp 652-678. 1983.

²³ Diario Oficial de la Unión Europea "Directrices para el cálculo de multas impuestas en aplicación del artículo 23º, apartado 2 letra a) del Reglamento (CE) N° 1/2003" (2006/C 210/02) del 01 de septiembre de 2006.

²⁴ Diario Oficial de la Unión Europea "Directrices para el cálculo de las multas impuestas en aplicación del apartado 2 del artículo 15º del Reglamento N° 17 y del apartado 5 del artículo 65º del Tratado CECA" (DOC 9 de 14 de enero de 1998, p. 3).

Estas Directrices, según figura expresamente en su introducción, han tenido por objeto garantizar la transparencia y la objetividad de las decisiones de la Comisión²⁵ en el cálculo de las multas. Tanto en las Directrices de 1998 como en su revisión en el año 2006, el cálculo de la sanción se determina en dos etapas. En primer término, se establecen los criterios para determinar un “monto base” de la multa. Posteriormente, se establecen ajustes en función de los factores atenuantes o agravantes, mencionados en la norma, según cada caso específico.

La determinación del monto base de la multa, según las Directrices, se hace en función del valor de las ventas de bienes y servicios realizadas por la empresa, *“en relación directa o indirecta con la infracción, en el sector geográfico correspondiente dentro del territorio del Espacio Económico Europeo”*. Del enunciado de las Directrices, se entiende que dichas ventas son aquellas realizadas en el mercado relevante, siempre que la configuración geográfica de éste comprenda territorio de los países miembros²⁶. Adicionalmente, las Directrices precisan que se utilizará como referencia temporal, las ventas correspondientes al último ejercicio.

Teniendo en cuenta el nivel de las ventas de las empresas involucradas, el monto base de la multa se calcula como un porcentaje del valor de dichas ventas (el que como máximo, según los lineamientos, puede alcanzar el 30%), multiplicado por el número de años en que se registró la infracción.

A fin de determinar si la proporción de las ventas deberá acercarse al tope relativo establecido (30%) o ser un porcentaje menor, las Directrices establecen que la autoridad deberá tomar en cuenta factores tales como la naturaleza de la infracción, la cuota de mercado combinada de las partes involucradas, la dimensión geográfica de la infracción y la aplicación efectiva o no de las prácticas delictivas en cuestión.

Hasta este punto, los criterios que plantean las Directrices, se asemejan a los establecidos en la legislación peruana, en el sentido de que establecen un tope máximo y un conjunto de criterios para la determinación de la cuantía de la

multa. Sin embargo, las Directrices precisan que cierto tipo de prácticas, como la concertación de precios o la limitación de la producción, por su naturaleza, se encuentran entre las más graves y, en tal sentido, deberían ubicarse en niveles cercanos al tope máximo de multa fijado.

Asimismo, las Directrices establecen que el monto base deberá situarse como mínimo entre 15% y 25% de las ventas, con el fin de disuadir a las empresas de la realización de diversas prácticas anticompetitivas.

Una vez determinado el monto base, las Directrices contemplan la posibilidad de incorporar ajustes, en función a las circunstancias agravantes o atenuantes bajo las que se realizó la práctica.

Entre las circunstancias agravantes, las Directrices presentan una lista (no taxativa) de situaciones en las cuales el monto base podrá incrementarse:

- Persistencia o reincidencia en la realización de la práctica,
- Negativa a cooperar u obstrucción de la investigación y,
- Rol como responsable o instigador de la infracción.

En cuanto a las circunstancias atenuantes, también se enumeran algunas posibles:

- Cuando la empresa aporte pruebas de que ha puesto fin a la infracción.
- Cuando se aporten pruebas de que la infracción se realizó por negligencia.
- Cuando la empresa aporte pruebas de que su participación en la infracción fue marginal.
- Cuando la empresa coopere efectivamente con la autoridad.
- Cuando el comportamiento competitivo haya sido autorizado o fomentado por autoridades públicas.

Sin perjuicio de lo anterior, en caso se considere que el monto resultante no es lo suficientemente disuasivo, las Directrices²⁷ posibilitan el incremento de la sanción a fin de que esta alcance un monto superior a las ganancias ilícitas obtenidas como resultado de la infracción.

²⁵ Ver Numeral 3 de Introducción en Diario Oficial de la Unión Europea (2006).

²⁶ Las Directrices aclaran, sin embargo, (ver numeral 18) que en el caso de la infracción que abarque un territorio más extenso que el de los países miembros e involucre a varias empresas, la participación de dichas empresas en el mercado relevante podrá utilizarse a efectos de determinar, el porcentaje de las ventas totales de cada empresa en el territorio europeo.

²⁷ “31. Asimismo, la Comisión tendrá en cuenta la necesidad de incrementar la sanción para superar el importe de las ganancias ilícitas obtenida gracias a la infracción, cuando sea posible proceder a este cálculo”.

Finalmente, las Directrices plantean un monto máximo legal para la multa, el mismo que no debe superar el 10% del volumen total de negocios por las empresas infractoras realizado durante el período anterior. Nótese que es posible que el volumen de negocios pueda ser más alto que las ventas totales. Ello ocurrirá, en la medida que la empresa participe en mercados relevantes distintos, más amplios o en mercados fuera del territorio comunitario.

Como se puede apreciar, aun cuando las Directrices dejan cierto espacio discrecional a la autoridad para la graduación de la multa, tanto a través de la fijación del monto base como de la valoración de las circunstancias agravantes o atenuantes; establece una jerarquía o separación entre aquellas variables que influyen en el monto base y aquellas que participan como atenuantes o agravantes. Así, por ejemplo, según las Directrices, la reincidencia puede considerarse un agravante, mientras en el caso del DL N° 1034, dicho factor es mencionado en conjunto con otros que determinan en definitiva la cuantía de la multa.

IV.2. Estados Unidos

En el caso de Estados Unidos, el documento de referencia para la determinación de sanciones en los casos *antitrust*, en el ámbito federal, son los *Federal Sentencing Guidelines* (FSG)²⁸. El método que establecen los FSG para la determinación de la sanción consta de dos etapas similares a las establecidas en las Directrices de la Comunidad Europea: una para la determinación de la base de la multa y otra en la que se incluyen ajustes a través de unos factores, que en este caso, se denominan “multiplicadores”²⁹.

El monto base de la multa, según los FSG, es determinado, por el máximo de los siguientes conceptos:

- (a) El monto proveniente de una tabla³⁰ que relaciona niveles de gravedad de la falta (*offense level*) con montos de sanción (en dólares americanos).
- (b) Las ganancias pecuniarias obtenidas por la organización producto de la falta

- (c) Las pérdidas pecuniarias causadas por la práctica en tanto dicha pérdida se haya ocasionado de manera intencional, consciente o negligente.

En cuanto a la tabla mencionada en el literal (a), esta asocia determinadas faltas a niveles de gravedad, los que a su vez se relacionan con importes en dólares. En la práctica esta tabla puede considerarse como un nivel mínimo para la aplicación de las multas.

La lógica detrás de la “regla del máximo” (entre los conceptos contenidos en los literales (a), (b) y (c) establecida por los FSG es que un sistema de sanciones que busque disuadir la realización de conductas ilegales a la vez que permitir que los potenciales infractores internalicen los efectos de sus actos y decisiones; debe ascender al máximo de dichos conceptos. Como se ha mencionado en la sección anterior, en los casos de libre competencia, el daño total derivado de la violación de dichas normas, en general supera, el nivel de provecho ilícito que alcanza la empresa infractora. En tal sentido, en teoría, esta regla debería conducir a determinar como criterio para fijar el monto base de la multa el daño generado (literal (c)), sujeto a que se compruebe la intencionalidad de la empresa infractora y en caso que el monto resultante supere al que se obtiene de aplicar el literal (a).

Cabe mencionar que los FSG tienen una sección específica dedicada a la determinación de las sanciones para conductas colusorias, las mismas que según la legislación norteamericana están sujetas a la *regla per se*. Dicha sección establece en el caso de las prácticas colusorias, que para efectos del cálculo del daño pecuniario (literal (c)) éstos deben aproximarse a un 20% del “*volumen de comercio afectado*”. En contraste, no establecen parámetro objetivo para la determinación de los beneficios pecuniarios.

Una vez obtenido el monto base de la multa, se calculan multiplicadores en función a un score de culpabilidad (*culpability score*). Los factores que determinan este score son:

- Alto nivel de involucramiento y/o tolerancia de la conducta.

²⁸ Ver “2010 Federal Sentencing Guidelines Manual & Supplement”, http://www.ussc.gov/Guidelines/2010_guidelines/ToC_PDF.cfm

²⁹ La explicación del método de aplicación de los FSG se basa principalmente en Beasley, K. (2010) “Application of the Federal Sentencing Guidelines to organizations in antitrust cases: a practical guide”, The International Cartel Workshop, Feb., Paris. Disponible en <http://www.haynesboone.com/files/Publication/3ab4ca46-30a3-4f9a-9fe2-2529c8925573/Presentation/PublicationAttachment/8e2d88d9-999e-4c04-864a-2ddbc33354a4/ICW%20Guidelines%20paper.pdf>

³⁰ Ver la tabla que figura en “2010 Federal Sentencing Guidelines Manual & Supplement” §8C2.4 literal (d)

- Antecedentes criminales.
- Violación de una orden de la autoridad o indemnización.
- Cualquier acto de obstrucción de la justicia.
- Cooperación y/o aceptación de responsabilidad.

El score de culpabilidad consiste en una puntuación que comienza en 5 y agrega o sustrae un punto por cada uno de los atenuantes o agravantes arriba listados. A cada número resultante (el score), de acuerdo al artículo §8C2.6 de los FSG, corresponde un factor máximo y mínimo por el cual debe multiplicarse el monto base. Aplicados sobre el monto base de la multa, dichos multiplicadores dan lugar a un rango sobre el cual la autoridad debe definir la sanción pecuniaria.

Debe mencionarse que el régimen establecido por el FSG contempla descuentos de hasta 30 a 35% en los casos en que el denunciado colabore de manera sustancial y efectiva con la investigación.

Como se puede apreciar si bien es cierto que, al igual que en el caso de las Directrices de la Comunidad Europea, los FSG dotan a la autoridad de cierto margen de flexibilidad para la determinación de las sanciones; el hecho de restringir el número de variables que influyen en la determinación de un monto base y separarlas de los atenuantes y/o agravantes, constituye un paso en la dirección de aumentar la predictibilidad de la autoridad o reducir su discrecionalidad en la adopción de este tipo de decisiones.

En ambos casos, es de destacar que las variables utilizadas para cuantificar los niveles de daño o beneficio ilícito, como *proxies* para hallar el monto base pueden resultar hasta cierto punto bastante gruesas (porcentaje de las ventas o del volumen de comercio) omitiendo, en algunos casos, factores importantes como elasticidades de demanda y/o de oferta. Una explicación posible de ello, es que en estos casos, la autoridad haya preferido, a través de metodologías simples, sacrificar rigor en la determinación exacta de variables como el daño o beneficio ilícito, a cambio de ganar mayor predictibilidad ante los potenciales infractores y brindar señales más claras respecto de los costos potenciales de sus decisiones.

V. Comentarios finales: algunas lecciones para el caso peruano

Es indiscutible que un adecuado régimen de sanciones, combinado con mecanismos de

observancia efectivos, garantiza en última instancia, la efectividad de las políticas de competencia. Por el contrario, un régimen de sanciones poco predecible y laxo, no solo puede afectar la efectividad de la aplicación este tipo de políticas sino su credibilidad en el largo plazo. Ello resulta especialmente importante en países que han venido incorporando recientemente a sus legislaciones, las políticas de competencia.

Como se ha mencionado en las secciones precedentes, el actual marco normativo en el Perú, establece un listado de siete criterios para la determinación de la gravedad de las infracciones contra las normas de Libre Competencia; sin establecer un ordenamiento o jerarquización entre estos. Ello puede generar dificultades para que la autoridad pueda decidir y justificar el uso de ciertos criterios y la omisión de otros, en determinados casos. Asimismo, ello puede restar predictibilidad a sus decisiones.

Una manera de atenuar este problema, sería en primer término dividir los siete criterios que establece el artículo 44° del DL N° 1034 para determinar la cuantía de la multa, en dos grupos: uno primero, destinado a determinar el monto base de la multa y, uno segundo, orientado a cuantificar el impacto de los agravantes y/o atenuantes. Dentro del primero se incluirían variables que guarden relación con el beneficio ilícito y con los efectos de la práctica en el mercado (modalidad y alcance de la restricción, la dimensión del mercado afectado, el efecto de la restricción sobre competidores efectivos o potenciales), especificando, al igual que los FSG que debería aplicarse el nivel máximo de ambos tipos de conceptos, cuando estos puedan ser calculados. En este punto sería útil que se precisen umbrales de niveles o porcentajes mínimos y máximos de las ventas o de los ingresos, en base a los cuales la autoridad deberá aproximar dichos conceptos.

En el segundo grupo, se incluirían variables agravantes como el nivel de reincidencia y atenuantes como la colaboración dentro del proceso. En esta etapa, deberá precisarse de qué manera se descontaría o aumentaría el nivel de la sanción; acotando también dichos ajustes en porcentajes máximos o mínimos.

Si bien resulta imposible que en una metodología como la descrita (y la revisada, proveniente de otros países) deje de existir cierto grado de discrecionalidad en la determinación de los porcentajes máximos o mínimos de las ventas o

ingresos que conducen a la determinación de la cuantía de la sanción, así como sus agravantes y atenuantes, también es cierto es que con una metodología más sencilla y predecible, se logrará brindar al mercado señales más claras respecto de los costos y beneficios de incurrir en conductas anticompetitivas, dotando al proceso sancionador contra dichas conductas, de mayor predictibilidad y efectividad.

Referencias

BEASLEY, K. (2010) "Application of the Federal Sentencing Guidelines to organizations in antitrust cases: a practical guide". The International Cartel Workshop, Feb., Paris. Disponible en <http://www.haynesboone.com/files/Publication/3ab4ca46-30a3-4f9a-9fe2-2529c8925573/Presentation/PublicationAttachment/8e2d88d9-999e-4c04-864a-2ddbc33354a4/ICW%20Guidelines%20paper.pdf>

BECKER, G. (1968) "Crime and Punishment: An Economic Approach". *Journal of Political Economy* 76 (March/April): pp. 169-217.

BRYANT P. y Eckard W. (1991) "Price Fixing: The probability of Getting Caught". *Review of Economic and Statistics*, 73 (3).

COASE, R. (1960) "The Social Cost Problem". *The Journal of Law and Economics*, Octubre: pp.1-66

COMBE E., Monnier C. y Legal R. (2008) "Cartels: the probability of getting caught in the European Union". *Bruges European Research Papers N°12* disponible en <http://www.coleurop.be/eco/publications.htm>

GINSBURGH D. y Wright J. (2010) *Antitrust Sanctions, Competition Policy International*, www.competitionpolicyinternational.com, George Mason University School of Law.

LANDES, W. (1983) "Optimal Sanctions for Antitrust Violations", *The University of Chicago Law Review*, Vol. 50, N°2, Spring, pp. 652-678.

POLINSKY M. y SHAVELL S. (1992) "Enforcement costs and the optimal magnitude and probability of fines". *Journal of Law and Economics*, vol XXXV, April, pp. 133-148.

POSNER, Richard (1975) "The Social Cost of Monopoly and Regulation". *Journal of Political Economy* 83, N°4 (August): pp. 807-27.

WILLIAMSON, Oliver (1968) "Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Tradeoffs". *American Economic Review*, Mar., pp. 18-36.