

Id. Cendoj: 28079230062013100487
Órgano: Audiencia Nacional. Sala de lo Contencioso
Sede: Madrid
Sección: 6
Nº de Resolución:
Fecha de Resolución: 18/10/2013
Nº de Recurso: 259/2012
Jurisdicción: Contencioso
Ponente: CONCEPCION MONICA MONTERO ELENA
Procedimiento: CONTENCIOSO
Tipo de Resolución: Sentencia

Idioma:

Español

SENTENCIA

Madrid, a dieciocho de octubre de dos mil trece.

Visto el recurso contencioso administrativo que ante la Sala de lo Contencioso Administrativo de la Audiencia Nacional ha promovido **Motorecambio y Accesorios S.L.**, y en su nombre y representación la Procuradora Sra. D^a María Esmeralda González García del Río, frente a la **Administración del Estado**, dirigida y representada por el Sr. Abogado del Estado, sobre **Resolución de la Comisión Nacional de la Competencia de fecha 27 de marzo de 2012**, relativa a sanción, siendo **Codemandados** Motosport Villalba, S.A, Saimoto Motor, S.L y Suzuki Motor España, S.A y la cuantía del presente recurso 119.359 euros.

ANTECEDENTES DE HECHO

PRIMERO : Se interpone recurso contencioso administrativo promovido por Motorecambio y Accesorios S.L., y en su nombre y representación la Procuradora Sra. D^a María Esmeralda González García del Río, frente a la Administración del Estado, dirigida y representada por el Sr. Abogado del Estado, sobre Resolución de la Comisión Nacional de la Competencia de fecha 27 de marzo de 2012, solicitando a la Sala, declare la nulidad de la Resolución impugnada y con ella de la sanción impuesta.

SEGUNDO : Reclamado y recibido el expediente administrativo, se confirió traslado del mismo a la parte recurrente para que en plazo legal formulase escrito de demanda, haciéndolo en tiempo y forma, alegando los hechos y fundamentos de derecho que estimó oportunos, y suplicando lo que en el escrito de demanda consta literalmente.

Dentro de plazo legal la administración demandada formuló a su vez escrito de contestación a la demanda, oponiéndose a la pretensión de la actora y alegando lo que a tal fin estimó oportuno.

TERCERO : Habiéndose solicitado recibimiento a prueba, tenido por reproducida la

documental propuesta y evacuado el trámite de conclusiones, quedaron los autos conclusos y pendientes de votación y fallo, para lo que se acordó señalar el día ocho de octubre de dos mil trece.

CUARTO : En la tramitación de la presente causa se han observado las prescripciones legales previstas en la Ley de la Jurisdicción Contenciosa Administrativa, y en las demás Disposiciones concordantes y supletorias de la misma.

FUNDAMENTOS JURIDICOS

PRIMERO : Es objeto de impugnación en autos la Resolución de la Comisión Nacional de la Competencia de fecha 27 de marzo de 2012, por la que se impone a la hoy recurrente la sanción de multa de 119.359 euros por resultar acreditada una infracción del Artículo 1 de la Ley 15 /2007 de 17 de julio de Defensa.

SEGUNDO : La Resolución de la CNC que hoy enjuiciamos declara en su parte dispositiva, en lo que ahora interesa:

"Primero.- Declarar que SUZUKI MOTOR ESPAÑA, S.A. y las siguientes entidades: (MOTOREAC), MOTORRAD, SAIMOTO, MOTORSPORT VILLALBA, MOTOFUNCIÓN, CODISMOTO, MOTOS ANDRÉS, MOTORBIKE WORLD GRANADA (JMOTO) y DYTEMÓVIL, han infringido el artículo 1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia , al incurrir en un acuerdo colusorio expuesto en el Fundamento de Derecho Cuarto.

Segundo.- Imponer las siguientes sanciones como autores de la infracción declarada en esta resolución a: SUZUKI MOTOR ESPAÑA, S.A., 816.817€; MOTOFUNCIÓN S.L., 131.318€; MOTORECAMBIOS Y ACCESORIOS S.L. (MOTOREAC) 119.359€; a SAIMOTO MOTOR S.L. 103.056€; a MOTORRAD CENTRO S.L., 38.614€; a MOTORSPORT VILLALBA S.A., 12.848€; a CODISMOTO S.L., 22.322€; a MOTOS ANDRÉS S.L., 123.658€; a MOTORBIKE WORLD GRANADA S.L. (JMOTO), 77.963€; y a DYTEMÓVIL S.L. 11.504€ ."

TERCERO : De la descripción que la Resolución realiza de la recurrente, destacamos:

"MOTORECAMBIOS Y ACCESORIOS, S.L. conocida en el mercado bajo la marca MOTOREAC, está radicada en Madrid y se dedica a la venta de motocicletas, recambios y accesorios para las mismas. Es concesionario oficial mono marca de motocicletas Suzuki. Según su página web, tiene 8 establecimientos en la provincia de Madrid. Su administrador único es [D. XXX]."

Respecto del mercado relevante se afirma:

"15. Las conductas analizadas en esta resolución afectan al mercado de vehículos de dos ruedas. Desde el punto de vista de la demanda, tanto los precedentes nacionales como los comunitarios han dejado abierta la posibilidad de segmentar el mercado según la cilindrada de las motocicletas por la sustituibilidad de la demanda entre vehículos de diferentes características técnicas y de uso asociadas a la cilindrada y potencia y sujetos a diferente reglamentación a efectos de obtención del permiso de conducción. No obstante, teniendo en cuenta que los principales fabricantes, incluido SUZUKI, están presentes en toda la gama de vehículos de dos ruedas, por lo que podría existir una sustituibilidad por el lado de la oferta bastante significativa, se ha considerado un único mercado de producto.

16. En relación con este expediente, es posible distinguir dos mercados verticalmente relacionados: el de fabricación y distribución mayorista de vehículos de dos ruedas, en el que está presente SUZUKI y, aguas abajo, el mercado de distribución minorista de vehículos de dos ruedas, en el que operan los concesionarios implicados.

17. En cuanto al ámbito geográfico, la Dirección de Investigación señala que por lo que se refiere al mercado de fabricación y distribución mayorista los precedentes apuntan a un alcance posiblemente nacional, dadas las diferencias existentes con respecto a precios, impuestos, sistemas de distribución y tasas de intercambio comercial entre los países de la UE.

18. Respecto a la distribución minorista, su ámbito geográfico tiene un marcado carácter regional, dado que los consumidores no suelen desplazarse más allá de las provincias limítrofes a la suya para adoptar su decisión de compra, y los concesionarios, de acuerdo con la relación contractual, no pueden llevar a cabo políticas comerciales activas más allá del territorio asignado.

19. Por último, el mercado de la distribución mayorista de piezas de recambio originales para motocicletas Suzuki es de carácter nacional, en la medida que suele utilizarse el mismo sistema de distribución que en los vehículos de dos ruedas.

20. En todo caso, a los efectos del presente expediente, no es necesario precisar los ámbitos geográficos relevantes, en la medida en que no afecta a las conclusiones del análisis, referido a posibles infracciones del artículo 1 de la LDC ."

En cuanto a los hechos probados concernientes a la recurrente, y en lo que interesa:

"28. Con fecha de 26 de marzo de 2009 se reunieron en Madrid SUZUKI, MOTOFUNCIÓN, MOTOREAC, MOTORRAD Y SAIMOTO modificando el contenido del acuerdo alcanzado anteriormente.

28.1. Con fecha 31 de marzo de 2010, [D. XXX], delegado de Suzuki en la Zona de Levante e Islas que a partir de ese momento pasaba a cubrir también Madrid, envía un correo electrónico titulado "reunión de Madrid" en el que se indica (folio 273):

Te envío un resumen de lo que se acordó en la reunión del otro día con los Concesionarios de Madrid.

28.2 Al correo se adjunta un archivo Word titulado "Reunión concesionario Madrid-3-2009" cuyo contenido íntegro es el siguiente (folio 274):

SUZUKI MOTOR ESPAÑA, S.A.

Fecha: 31-3-09

Viajero: [XXX]

Departamento: Ventas 2 ruedas

INFORME DE VIAJE

Empresas visitadas: Fecha: 31-3-09

1) REUNIÓN RED MADRID

Personas visitadas: Cargo:

Objetivos de la visita:

1) ACUERDO

S 2009

Martes 26 de marzo de 2009

Se me presenta como nuevo Delegado de Madrid.

Los asistentes son:

[XXX].

[XXX].

Motoreac: [XXX y [XXX].

Motorrad: [XXX y [XXX].

Saimoto: [XXX].

Motofunción: [XXX].

Se acuerda lo siguiente:

-Se le dará una ayuda de 80 euros por moto vendido por los agentes siempre y cuando se consiga cualquier tipo de rappel, pero solo en las del más de 125 cc.

-Precio de la matricula: 210 mas los impuestos.

-Comisión a los agentes: 50 % del margen y en los buenos (2 o 3) un 60%.

-A Codismoto se le dará un 60 % y tendrá que vender al PVP.

-A Motomercado: se le prohíben ponerle motos.

-Recambio: al S. Oficial un 25% del margen y al no oficial un 20 %.

-Los agentes Steal Moto y [XXX] los gestionara Motorrad.

Se les expone lo siguiente:

Yamaha: 11 concesionarios: 3615 ventas: 328 moto/concesión.

Honda: 9 concesionarios: 2879 ventas: 320 moto/concesión.

Suzuki: 5 concesionarios: 3.134 ventas: 448 moto/concesión.

En 2009 habrá un bajada de un 40 %, se venderán 1900 motos Suzuki.

Les comunicamos que pondremos otra concesión."

28.3 El archivo Word titulado "ACUERDOS DE MADRID 26 03 09", hallado en el ordenador de [D. XXX] con fecha 30 de marzo de 2009, contiene el siguiente texto (folio 236):

"ACUERDOS DE MADRID 26 03 09

- Margen a subagentes, 50 % para los normales*
- Margen a subagentes, 60 % para los especiales*
- No se cobrará primera inspección*
- Margen de recambios, 20 % para los normales*

Margen de recambios, 25 % para los especiales

Proponen nombrar servicios oficiales solo para reparar motos de hasta 400 CC. [XXX] no lo ve muy bien."

Con la mención de "[XXX]" probablemente se hace alusión a [D. XXX], directivo en el Servicio Posventa de SUZUKI.

29. En octubre de 2009 Suzuki consideraba que existía una armonía de precios entre sus concesionarios de Madrid que CODISMOTO ponía en peligro.

Con fecha 13 de octubre de 2009, [D. XXX] envía un correo electrónico a [D. XXX] titulado "RE: DATOS MOTOS" en el que se dice (folio 280):

[XXX], según me comentan no está dispuesto a comprar al precio de agente, con lo que recurre a Jaén que se la cede a precio de concesionario, creo que hay que dar un toque a Jaén, ya que [XXX] está haciendo lo que quiere y riéndose de nuestra marca, tiene los carteles, los vendedores perfectamente uniformados de Suzuki, compra paralelas, compra a Madrid cuando le interesa y cuando no recurre a Jaén y toca los precios a la baja rompiendo la armonía que hay entre los concesionarios de Madrid.

[D. XXX], administrador único de CODISMOTO, había dejado de ser concesionario oficial de Suzuki en febrero de 2009."

Y continúa:

"30.1 Los precios recomendados en las circulares de Suzuki del último trimestre de 2008 y primero de 2009 son iguales, salvo en cinco modelos, a los que figuran en la lista enviada por CODISMOTO al resto de concesionarios de Madrid el 3 de diciembre de 2008.

Suzuki Motor España circula listas de precios recomendados de venta al público con periodicidad trimestral. Las listas, enviadas al principio de cada trimestre, son actualizadas a lo largo del mismo para algunos modelos específicos. La comparación

con los precios de la lista CODISMOTO se ha hecho tomando como referencia de precios recomendados el precio de promoción actualizado, para los modelos en que esa actualización ha tenido lugar, o el precio recomendado para todo el trimestre, en caso contrario.

La comparación, realizada en base a la Documental nº 3 del Acuerdo de Prueba y Visa, muestra que, de los 29 modelos que figuran en las circulares de SUZUKI para esos trimestres, 26 figuran también en la lista de CODISMOTO, y que de esos 26, sólo en 5 modelos (Intruder 250LC, CSR600 - 07, GSX-R600 y GSX-R750) el precio es diferente y en una cuantía inferior al 10% en todos los casos."

CUARTO : La Resolución impugnada, al analizar la conducta señala:

"La DI considera que los hechos acreditados permiten deducir la existencia de los siguientes acuerdos colusorios entre empresas competidoras, con el conocimiento o participación de su suministrador:...

2) un acuerdo colusorio formado en diciembre de 2008 por los concesionarios CODISMOTO, SAIMOTO, MOTOFUNCIÓN, MOTOREAC, MOTORRAD y MOTOSPORT y su suministrador SUZUKI, relativo al precio de venta final de las motocicletas Suzuki, los extras a regalar junto con sus ventas y la comisión a otorgar a los agentes. Este acuerdo se modificó en marzo de 2009 en lo relativo a la comisión a otorgar a los agentes y se amplió a otras condiciones comerciales en la venta de motocicletas (reparto de agentes entre concesionarios, boicot de un agente, el precio de la gestión de la matriculación por el concesionario) y a la comisión en la venta de recambios de motocicletas Suzuki...

La DI considera que ambos acuerdos son contrarios al artículo 1.1 de la LDC , por suponer una toma de contacto directa entre competidores para desvelar las conductas a adoptar y modificarlas en beneficio de los miembros del acuerdo colusorio, así como acuerdos verticales entre un proveedor y sus distribuidores para fijar las condiciones de venta de estos últimos y minimizar la competencia entre ellos.

Los dos acuerdos tienen por objeto y posible efecto restringir la competencia y distorsionar el mercado minorista, al evitar la competencia intramarca entre los concesionarios Suzuki de las provincias de Madrid y Granada en la venta de motocicletas a consumidores finales, ya sea directamente o mediante agentes comerciales. En el caso de la provincia de Madrid, esta limitación de la competencia se extendió también a la venta de recambios de motocicletas Suzuki por parte de los concesionarios.

La DI destaca que el artículo 1 de la LDC cubre tanto acuerdos horizontales como verticales, señalando el papel capital jugado por SUZUKI en el desarrollo de los dos acuerdos y en su mayor viabilidad y estabilidad, dado su ascendente sobre sus concesionarios como suministrador de los mismos.

En relación con la normativa de defensa de la competencia sobre fijación de precios mínimos de reventa, la DI señala que, si bien en virtud del artículo 1.4 LDC no se consideran prohibidos por el artículo 1.1 LDC los acuerdos que cumplan las disposiciones establecidas en los Reglamentos Comunitarios relativos a la aplicación del apartado 3 del artículo 101 del TFUE a determinadas categorías de acuerdos, incluso cuando las correspondientes conductas no puedan afectar al comercio entre los Estados miembros de la UE, la jurisprudencia comunitaria ha establecido

reiteradamente que las restricciones verticales tales como la fijación de precios mínimos de reventa se consideran prohibidas. (Tribunal de Justicia de las Comunidades, Sentencia Pronuptia de 28 de enero de 1986, caso 161/84).

La fijación de precios mínimos de reventa se encuentra además en la 'lista negra' de prácticas que impiden que cualquier acuerdo vertical obtenga la exención en bloque del Reglamento n° 330/2010 de la Comisión relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del TFUE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas. La única posibilidad de exención de la prohibición es la contemplada en el artículo 1.3 de la LDC , que requiere una evaluación caso por caso de los efectos restrictivos y procompetitivos, en términos de eficiencia, de la práctica, con una fuerte presunción de que la fijación de precios mínimos de reventa no puede acogerse a dicha exención individual. Así, el extinto Tribunal de Defensa de la Competencia ha manifestado que "la fijación de un precio mínimo siempre repercute negativamente en el consumidor."

Por su parte, las Directrices de la Comisión Europea relativas a las restricciones verticales sobre la fijación del precio de reventa (MPR), destacan que "el efecto inmediato del MPR será que todos los distribuidores, o algunos de ellos, se vean impedidos de bajar su precio de venta de esa marca concreta. En otras palabras, el efecto directo del MPR es un incremento de los precios." (párrafo 224).

Los acuerdos detectados tampoco pueden ser calificados como conductas de menor importancia a efectos del artículo 5 de la LDC y del artículo 1 del RDC, a tenor de lo que establece el artículo 2.2 a) del citado Reglamento n° 330/2010 de la Comisión :

"...no se entenderán de menor importancia las conductas entre no competidores que tengan por objeto, directa o indirectamente, de forma aislada o en combinación con otros factores controlados por las empresas partícipes:

a) El establecimiento de un precio de reventa fijo o mínimo al que haya de ajustarse el comprador".

La DI señala asimismo que si bien en algunos casos el Consejo ha considerado que la fijación vertical de precios puede no constituir una infracción cuando no afecte de forma significativa al mercado (Resolución de 3 de diciembre de 2009, El Corral de las Flamencas, Exp. S/0105/08.), esta circunstancia no se da en el presente expediente, teniendo en cuenta que en las conductas objeto de análisis participan todos los concesionarios oficiales Suzuki de las provincias de Madrid y Granada, y que los mercados relevantes en los que se habría producido el ilícito son la provincia de Madrid, que supone el segundo mercado nacional de motocicletas por importancia y en el que SUZUKI ha ostentado la segunda posición como marca más vendida con una cuota del 12,7% en 2008, y la provincia de Granada, en la que esta marca fue la tercera más vendida en el año 2008, con una cuota del 10,2%. Suzuki es además una de las marcas de motocicletas más reconocidas por el consumidor..."

A continuación se contienen las siguientes reflexiones sobre la conducta:

"Los acuerdos adoptados tienen aptitud para restringir gravemente la competencia intramarca, al afectar al precio de reventa y a todos los parámetros a través de los cuales se ejerce esa competencia: las comisiones pagadas a los agentes y los descuentos y promociones que habitualmente forman parte de la negociación individual entre concesionario y cliente en la venta de motocicletas. En el caso de

Madrid, el acuerdo ha abarcado incluso otro elemento importante de la competencia entre los distribuidores por los servicios de los agentes de ventas, como es el precio al que venden las piezas de recambio originales que estos últimos utilizan en los talleres de reparación que suelen formar parte de su actividad...

Este intercambio de correos permite conocer asimismo el origen de la reunión del 26 de marzo de 2009 ("Voy a convocaros en una reunión en Madrid a tomar un café, y tratamos el tema entre todos..."), en la que, de acuerdo con las anotaciones sobre la misma realizadas por el nuevo delegado de Suzuki para Madrid, [Sr. XXX], se restringe aún más la competencia intramarca por los servicios de los agentes, pues en esa reunión se acuerda (HP 28):

- el boicot de MOTOMERCADO (A Motomercado: se le prohíben ponerle motos) y el reparto de las actividades de los concesionarios con determinados agentes, asignándose a MOTORRAD el suministro a los agentes SEAL MOTOR y DEJARANO, anteriormente atendidos por CODISMOTO ("Los agentes Steal Moto y Dejarano los gestionara Motorrad)

- la ampliación del ámbito del acuerdo al precio de venta por los concesionarios de piezas de recambio originales de Suzuki a los agentes que disponen de talleres de reparación.

- la modificación de las comisiones a pagar a los agentes que se habían acordado en la anterior reunión de 2 de diciembre de 2008.

El acuerdo se amplía asimismo al precio cargado por el servicio de matriculación de las motocicletas, otro componente importante de la negociación del precio entre concesionario y cliente y por tanto, de la competencia intramarca.

Las notas sobre esta reunión, recogidas por el nuevo delegado de Suzuki para Madrid, [Sr. XXX], en un archivo Word titulado "Reunión concesionario Madrid-3-2009", (HP28.2) acreditan que a la misma asisten 4 de los 6 concesionarios de Madrid imputados en este expediente: "Motoreac: [XXX y XXX]; Motorrad: [XXX y XXX]; Saimoto: [XXX]; Motofunción: [XXX]"..."

Respecto a la calificación de la conducta:

"La conducta llevada a cabo por Suzuki y sus concesionarios de Granada y Madrid constituye una infracción por objeto del artículo 1 LDC , lo que exime de la necesidad de constatar sus efectos para que los infractores sean merecedores de sanción. Tanto el Consejo de la CNC (Resolución CNC de 14 de diciembre de 2011 Exp. S/0231/10, Productos Hortofrutícolas) como la jurisprudencia nacional y comunitaria han corroborado reiteradamente que, de acreditarse que una conducta tiene un objeto contrario a la normativa de defensa de la competencia, no resulta necesario probar la existencia de efectos en el mercado..."

QUINTO : La defensa de la recurrente se centra, esencialmente, en su falta de participación de los hechos imputados.

Es, sin embargo, claro que la recurrente participó en la reunión de 2009 en la que, según la CNC: " Este acuerdo se modificó en marzo de 2009 en lo relativo a la comisión a otorgar a los agentes y se amplió a otras condiciones comerciales en la venta de motocicletas (reparto de agentes entre concesionarios, boicot de un agente,

el precio de la gestión de la matriculación por el concesionario) y a la comisión en la venta de recambios de motocicletas Suzuki..."

El acuerdo por si mismo es colusorio, con independencia de lo acordado anteriormente en 2008. Habiendo participado en la reunión, no existen manifestaciones o actuaciones de la recurrente, de las que deducir su separación de lo acordado en una reunión en la que participó.

Respecto de la calificación jurídica de esta conducta, hemos de recordar lo dispuesto en el artículo 1 de la Ley 15/2007 :

"1. Se prohíbe todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva, o práctica concertada o conscientemente paralela, que tenga por objeto, produzca o pueda producir el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia en todo o parte del mercado nacional y, en particular, los que consistan en:

a. La fijación, de forma directa o indirecta, de precios o de otras condiciones comerciales o de servicio.

b. La limitación o el control de la producción, la distribución, el desarrollo técnico o las inversiones.

c. El reparto del mercado o de las fuentes de aprovisionamiento.

d. La aplicación, en las relaciones comerciales o de servicio, de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes que coloquen a unos competidores en situación desventajosa frente a otros.

e. La subordinación de la celebración de contratos a la aceptación de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o con arreglo a los usos de comercio, no guarden relación con el objeto de tales contratos."

El artículo 101 del TFUE :

"1. Serán incompatibles con el mercado interior y quedarán prohibidos todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado interior y, en particular, los que consistan en:

a. fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción;

b. limitar o controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o las inversiones;

c. repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento;

d. aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva;

e. subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos."

La recurrente sostiene, implícitamente, que la CNC ha subsumido incorrectamente la conducta al considerarla anticompetitiva por objeto, cuando la calificación correcta sería por el efecto, y tal efecto no se ha probado.

La actividad tipificada en el tipo sancionador del artículo 1 lo es cualquier acuerdo o conducta concertada o conscientemente paralela tendente a falsear la libre competencia, lo que exige la concurrencia de voluntades de dos o más sujetos a tal fin. El tipo infractor no requiere que se alcance la finalidad de vulneración de la libre competencia, basta que se tienda a ese fin en la realización de la conducta, tenga éxito o no la misma. La conducta ha de ser apta para lograr el fin de falseamiento de la libre competencia.

Pues bien, al margen de que no es comprensible una conducta de acordar condiciones económicas, si no lo es bajo el prisma de tratar de uniformar las condiciones comerciales y eliminar la incertidumbre, y por ello, con el objeto de restringir, falsear o eliminar la competencia, lo cierto es que la conducta imputada tenía aptitud para distorsionar la libre competencia, y cualquiera de las entidades implicadas, desplegando la diligencia exigible, podía fácilmente concluir, que tal comportamiento podía tener un efecto restrictivo de la competencia. Por ello la conducta es subsumible en el artículo 1 de la Ley 15/2007 .

Por último nada se dice sobre la graduación de la sanción en la demanda, y la Sala aprecia que se ha razonado suficientemente en la Resolución, teniendo en cuenta que se han especificado las circunstancias concretas y se ha señalado correctamente el mercado afectado.

De lo expuesto resulta la desestimación del recurso.

Procede imposición de costas a la recurrente conforme a los criterios contenidos en el artículo 139.1 de la Ley Reguladora de la Jurisdicción Contenciosa Administrativa.

VISTOS los preceptos citados y demás de general y pertinente aplicación, por el poder que nos otorga la Constitución:

FALLAMOS

Que **desestimando** el recurso contencioso administrativo interpuesto por promovido **Motorecambio y Accesorios S.L.** , y en su nombre y representación la Procuradora Sra. D^a María Esmeralda González García del Río, frente a la **Administración del Estado** , dirigida y representada por el Sr. Abogado del Estado, sobre **Resolución de la Comisión Nacional de la Competencia de fecha 27 de marzo de 2012** , debemos declarar y declaramos ser ajustada a Derecho la Resolución impugnada, y en consecuencia **debemos confirmarla** y la **confirmamos** en lo que a la recurrente se refiere, sin expresa imposición de costas.

Así por ésta nuestra sentencia, que se notificará haciendo constar que contra la misma no cabe recurso de casación, siguiendo las indicaciones prescritas en el artículo 248 de la Ley Orgánica 6/1985 , y testimonio de la cual será remitido en su momento a la oficina de origen a los efectos legales junto con el expediente, en su caso, lo pronunciamos, mandamos y firmamos.

PUBLICACIÓN / Leída y publicada ha sido la anterior sentencia por la Ilma. Sra.

Magistrada Ponente de la misma, estando celebrando audiencia pública en el mismo día de la fecha, la Sala de lo Contencioso Administrativo de la Audiencia Nacional.