

RESOLUCIÓN (Expte. 599/05 Maquinaria Agropecuaria)

Pleno

Excmos. Sres.:

- D. Luís Berenguer Fuster, Presidente
- D. Antonio del Cacho Frago, Vicepresidente
- D. Javier Huerta Trolèz, Vocal
- D. Fernando Torremocha García-Sáenz, Vocal
- D. Emilio Conde Fernández-Oliva, Vocal
- D. Miguel Cuerdo Mir, Vocal
- D^a. Pilar Sánchez Núñez, Vocal
- D. Julio Costas Comesaña, Vocal
- D^a. María Jesús González López, Vocal

En Madrid, a 5 de octubre de 2006

El Pleno del Tribunal de Defensa de la Competencia (en adelante, El Tribunal, TDC), con la composición expresada al margen y siendo Ponente el Vocal Sr. Conde Fernández-Oliva, ha dictado la siguiente Resolución en el expediente 599/05 (2531/04 del Servicio de Defensa de la Competencia (en adelante, el Servicio, SDC), iniciado en virtud de denuncia de Bosch Maquinaria Agrícola, S.L. (en adelante, Bosch) contra Automoción 2000, S.A. (en adelante, Automoción) por supuestas prácticas restrictivas de la competencia prohibidas por la Ley 16/1989 de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC) consistentes en el incumplimiento de las condiciones contractuales en la forma de pago y plazos de entrega de la mercancía, la realización de ventas directas en el territorio adjudicado en el contrato de distribución, trato discriminatorio en relación con el otorgado a otros concesionarios y negativa a ceder maquinaria en depósito para la participación en certámenes agrícolas comerciales.

ANTECEDENTES DE HECHO

1. Por Providencia de 18 de enero de 2005, de conformidad con lo establecido en el artículo 36 LDC (apartados 1 y 4), la Directora General de Defensa de la Competencia acordó la admisión a trámite de la denuncia presentada por Bosch y la incoación de expediente sancionador por prácticas restrictivas de la competencia.
2. El 25 de octubre de 2005 tuvo entrada en el Tribunal el Informe-Propuesta del Servicio previsto en el artículo 37.3 LDC,

correspondiente al expediente sancionador 2531/04. El SDC no encontró infracción alguna en los hechos denunciados, pero propone que se declare la existencia de prácticas restrictivas de la competencia, prohibidas por el artículo 1 de la LDC, consistentes en “la inclusión de una cláusula restrictiva de la competencia en el contrato tipo firmado por los concesionarios, limitando el descuento máximo aplicable de éstos a sus clientes” y que “se intime a la empresa imputada para que en lo sucesivo se abstenga de incluir en sus contratos de distribución cláusulas restrictivas de la competencia y en particular la ya mencionada de limitación del descuento máximo que pueden aplicar los distribuidores a sus clientes”.

3. El SDC considera responsable de la infracción a Automoción y en la valoración jurídica del expediente analiza primero el contenido de la denuncia, para después examinar el articulado del contrato tipo de distribución.

a) En relación con la denuncia, el SDC considera que no puede admitirse que haya concierto entre dos o más empresas proveedoras frente a terceros, por lo que no existe posibilidad de infracción del artículo 1 LDC. Por otra parte, dado que Automoción no goza de cuota de mercado suficiente en el mercado de la maquinaria agrícola (en datos de 2004, el 5,4% de los tractores matriculados en el territorio nacional de la marca Case IH y el 1,1% en otros tipos de maquinaria), y carece de poder económico e independencia de comportamiento suficiente para actuar sin tener en cuenta las posibles reacciones de sus competidores, tampoco se produce vulneración del artículo 6 LDC.

En los hechos denunciados el SDC advierte sólo un conflicto interpartes con trascendencia en el ámbito del Derecho Privado, pero no en el de la libre competencia.

b) El SDC en relación con el contenido del contrato, por una parte, analiza la vigencia de las relaciones contractuales entre denunciante y denunciado y, por otra, considera el articulado del contrato tipo entre ambos. En cuanto a la vigencia, se constata que el contrato de distribución y concesión oficial fue firmado en junio de 1989, y que en el mismo se preveía que su prórroga debería producirse cuatro años más tarde y ser explícita, pero no hay constancia de ello como tampoco de que se hubiera renegociado, si bien las transacciones comerciales continuaron con normalidad hasta 2003 cuando Bosch denunció a

Automoción ante los Tribunales ordinarios (la demanda judicial interpuesta por Bosch, previa a la denuncia ante el SDC, fue desestimada en primera instancia y ha sido recurrida por la denunciante ante la Audiencia Provincial de Barcelona). En todo caso, los hechos observados sólo es posible enmarcarlos dentro de una posible modificación de la política comercial de la denunciante o de fricciones comerciales y de trato entre denunciante y denunciado.

Respecto al contrato tipo de distribución que regula las relaciones con cada uno de los concesionarios, el SDC centra su análisis en el punto 1 relativo a los precios de la cláusula decimocuarta, sobre condiciones generales de venta y garantía de vehículos. En esta cláusula se establece lo siguiente: “Los precios y descuentos máximos aplicables a los productos serán los establecidos por PEGASO AGRÍCOLA, S.A., reservándose ésta el derecho a modificarlos en todo momento” (donde pone PEGASO AGRÍCOLA, léase Automoción). Para el Servicio, ese punto 1, “sobre la fijación máxima del descuento que constituye la infracción objeto del expediente sancionador, como los apartados 2, 3, 4 y 5 referidos a otros aspectos de las operaciones comerciales se refieren a las condiciones que Automoción 2000 impone a sus concesionarios en las relaciones comerciales con sus clientes finales. En ningún caso, se pueden interpretar, dentro del contenido y articulado del contrato, como obligaciones de Automoción 2000, que puede vender a sus concesionarios al precio y con los descuentos que decida unilateralmente. Solamente si estuviera explícitamente redactado, y no lo está, se podría entender de otra forma”.

El SDC considera que la mera redacción de la cláusula constituye una infracción del Reglamento (CE) 2790/99 de la Comisión, de 22 de diciembre de 1999 relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas, señalando que en el punto 47 de sus Directrices Relativas a las Restricciones Verticales, establece “como restricción especialmente grave, en referencia al artículo 4.a) del citado Reglamento, la fijación del nivel máximo de descuento que el distribuidor puede conceder partiendo de un determinado nivel de precio establecido”. Para el Servicio, si bien la afectación del mercado es mínima, el contrato contiene una restricción especialmente grave, como es la fijación indirecta del precio mínimo de reventa.

3. El 4 de noviembre de 2005 se admite a trámite el expediente, se nombra Ponente y se acuerda poner de manifiesto el expediente a los interesados para que en el plazo de quince días que establece el artículo 40.1 LDC puedan solicitar vista y proponer las pruebas que estimen necesarias.
4. El 25 de noviembre de 2005 se recibe escrito de Automoción solicitando la ampliación del plazo disponible para la solicitud de celebración de vista y propuesta de pruebas.
5. Por Providencia de 28 de noviembre de 2005 se concede una prórroga, por un período de 8 días hábiles a partir del último del plazo concedido por la Providencia de 4 de noviembre de 2005.
6. El 12 de diciembre de 2005 se recibe escrito de Bosch en el que solicita la celebración de vista y propone pruebas.
7. El 15 de diciembre de 2005 se recibe escrito de Automoción en el que solicita la celebración de vista y propone la realización de pruebas.
8. El 28 de febrero de 2006 el Pleno del TDC acuerda Auto de Prueba y Vista.
9. El 16 de marzo de 2006 se recibe escrito de Bosch en relación al Auto de vista y prueba en el que solicita que la información que se requiere de los concesionarios se solicite a todos y cada uno de los relacionados en el Anexo presentado con su escrito de denuncia.
10. Por Providencia de 27 de julio de 2006, una vez incorporadas al expediente las pruebas admitidas en el Auto de vista y prueba, se comunica a los interesados la puesta de manifiesto del expediente a fin de que en el plazo de diez días aleguen cuanto estimen conveniente acerca de su alcance e importancia.
11. El 23 de agosto de 2006 se recibe escrito de Bosch en el que, en síntesis, se expone que ninguna de las pruebas practicadas aportan nada nuevo en relación a las cuestiones de fondo planteadas en la denuncia, considerando que la prueba inadmitida tenía como objetivo acreditar la especial situación de discriminación a la que se ha visto sometida Bosch por parte de Automoción 2000.
12. Por Providencia de 24 de agosto de 2006, una vez finalizado el plazo para valoración de las pruebas, se acuerda poner de manifiesto el

expediente a los interesados para que formulen conclusiones en el plazo de 15 días.

13. El 29 de agosto de 2006 se recibe escrito de Automoción solicitando prórroga del plazo fijado para conclusiones, acordándose por Providencia de 1 de septiembre la concesión de la prórroga solicitada, por un periodo de ocho días hábiles a partir del último del plazo concedido anteriormente.
14. El 13 de septiembre de 2006 se recibe escrito de conclusiones, que sólo ratifica el presentado el 23 de agosto de 2006.
15. El 19 de septiembre de 2006, se recibe escrito de conclusiones de Automoción, en el que básicamente se expone lo siguiente:

PRIMERA.- Sobre la denuncia presentada por Bosch.

- Coincide con el SDC que los hechos denunciados no constituyen infracción de la LDC.

- Señala que la denuncia no pudo identificar una sola circunstancia que justificase la aplicación de la normativa de la competencia.

- No entiende que el SDC a la vista del Pliego de Concreción de Hechos no propusiera el sobreseimiento de la denuncia, aunque decidiera incoar expediente sancionador por un extremo no contenido en la misma, ni que el denunciante siga siendo parte en el procedimiento.

SEGUNDA.- Sobre la imputación de una posible infracción del artículo 1 LDC mediante la cláusula decimocuarta del contrato tipo de distribución.

- Para el SDC la cláusula decimocuarta del contrato tipo de distribución utilizado por Automoción supone una fijación de los precios y descuentos máximos que los miembros de la red Case IH podían aplicar en las relaciones con sus clientes y estaría incurso en el artículo 1 LDC.

- La afirmación del SDC considera que se debe a una lectura errónea de la referida cláusula, ya que la misma se refiere a los precios y descuentos aplicados por Automoción a sus concesionarios.

(i) Sobre la referida cláusula decimocuarta.

- Automoción sostiene que dicha cláusula regula exclusivamente sus relaciones con los miembros de la red Case y que los demás extremos de la misma lo confirman.

- No cabe considerar que los descuentos a los que se refiere la cláusula sean “descuentos de venta al público”, como sostiene el SDC, cuando además no hay ninguna referencia a los usuarios finales en la misma. De admitirse la tesis del SDC, no habría en todo el contrato una cláusula relativa a las condiciones de venta de aplicación a las relaciones de Automoción y los miembros de la red Case IH.

- Otras cláusulas del contrato demuestran que Automoción se habría referido expresamente al PVP, si el objeto de la cláusula decimocuarta hubiera sido éste. Así, en la decimoquinta se establece que Pegaso Agrícola (ahora Automoción) remitirá regularmente al concesionario las tarifas máximas de las piezas de recambio, lo que es acorde con el Reglamento 2790/99 y las Directrices de la Comisión relativas a las restricciones verticales.

- (ii) La fijación de tarifas por Automoción.

- Las tarifas de Automoción se establecen de la siguiente forma: sobre el PVP recomendado se aplican una serie de descuentos máximos (decididos unilateralmente por Automoción) para el concesionario en conceptos como penetración (para gratificar los esfuerzos del concesionario para alcanzar una mayor implantación de la marca Case IH), pedido en firme (pedidos que el concesionario se compromete a comprar con independencia de su venta posterior), programación (retribuye el pedido anticipado por el concesionario) y pago al contado.

- A este mecanismo de fijación de tarifas es al que se refiere la cláusula decimocuarta, siendo un mecanismo autorizado por el TDC en su Resolución de 11 de julio de 2001 (expediente 490/00, Repsol).

- Las pruebas practicadas y las facturas solicitadas por el TDC hacen patente que Automoción en ningún momento fijó los precios de reventa a los concesionarios ni estableció los descuentos máximos que estos podían aplicar. Se comprueba que en algunos casos los concesionarios habían vendido la maquinaria a un precio inferior al que resultaría de aplicar al PVP recomendado los descuentos máximos. Además, dichas facturas demuestran la disparidad de precios aplicados por un mismo concesionario a diferentes clientes (diferencias que pueden llegar incluso a representar más de un 30% del precio medio de la maquinaria

en cuestión). La disparidad se ve reforzada por el hecho de que algunos de los concesionarios no realizaron descuentos ni regalos en especie, mientras otros aplicaron descuentos de hasta el 16% o hicieron regalos en especie (por ejemplo, radiocassettes).

(iii) Las prácticas comerciales de precios de Automoción.

- Automoción sostiene que en sus relaciones con los concesionarios sólo se ha limitado a recomendar los PVP.

- Automoción ha aportado algunos de los catálogos remitidos a sus concesionarios, en los que junto a las características técnicas de los distintos modelos de maquinaria Case IH se especificaba el PVP recomendado.

- Automoción alega que nunca ha impuesto los niveles máximos de descuentos sobre los PVP recomendados ni realizado coacción alguna respecto a los mismos, como demuestran las misivas de distintos concesionarios que constan en el expediente en las que manifestaban que habían fijado los precios de forma autónoma.

(iv) La referencia realizada por el SDC a la redacción del primer punto de la cláusula decimocuarta.

- Automoción discrepa de las afirmaciones del SDC en relación a que la mera redacción de la cláusula decimocuarta ya constituye una infracción del Reglamento 2790/99 y que las circulares remitidas a los concesionarios podían corresponder, más bien, a excepciones de lo estipulado y firmado en el contrato de distribución.

- Alega Automoción que para que pueda reprocharse una actividad infractora a partir de indicios deben cumplirse una serie de condiciones.

TERCERA.- Sobre la infracción de los derechos de defensa de Automoción.

- Alega Automoción que el SDC le creó indefensión por el hecho de que en la Providencia de 18 de diciembre de 2004 (en el curso de la información reservada) le comunicó que sus contratos de distribución podían tener cláusulas restrictivas de la competencia, sin especificar de qué cláusula se trataba ni la restricción de la competencia que ocasionaba. Sólo en el Pliego de Concreción de Hechos es cuando el SDC formalizó la posible infracción del artículo 1 LDC por la cláusula decimocuarta.

- Automoción señala que el artículo 13 del RD 1398/1993, exige que la iniciación de los procedimientos sancionadores se formalicen con unos elementos mínimos.

- La escasa información contenida en el Acuerdo que inició el presente procedimiento, llevó a que Automoción se limitase a rebatir los hechos denunciados por Bosch y no realizase alegación alguna respecto a la cláusula decimocuarta.

- El SDC sostiene que el artículo 36 LDC no prevé que en la incoación de un expediente sancionador tengan que indicarse cuáles son los indicios de existencia de infracción y que ha cumplido con lo establecido en el artículo 135 de la Ley 30/1992 y en el artículo 37 LDC, así como con la doctrina del TDC (para invocar una infracción debe tratarse de una merma real de las posibilidades defensivas de quien lo alega). Para Automoción, la argumentación del SDC, supone afirmar, sin hacerlo de forma expresa, que el artículo 13 del RD 1398/1993 no resulta de aplicación en el presente caso.

- Automoción sostiene lo contrario, esto es, que dicho artículo 13 es aplicable, y que el SDC no puede pretender cumplir con su obligación señalando que el precepto infringido podía ser el artículo 1 LDC, dado el amplio ámbito de aplicación de esta disposición.

- Automoción considera que sí sufrió una merma de su derecho de defensa al haber perdido la oportunidad de defenderse de la grave acusación.

Por todo lo cual, solicita que se declare que no ha habido infracción del artículo 1 LDC y se archive el expediente. Si el TDC no acoge los argumentos aportados, solicita que no se le imponga multa, dado que la cláusula decimocuarta tal como la ha interpretado el SDC nunca se ha aplicado y que su cuota de mercado hasta mayo de 2006 (año en el que ha cesado en su actividad) no superaba el 5,5%.

16. El Tribunal deliberó sobre este asunto en su sesión plenaria del día 27 de septiembre de 2006.

17. Son interesados:

- Bosch Maquinaria Agrícola, S.L.
- Automoción 2000, S.A.

HECHOS PROBADOS

1. EL SDC no encontró en los hechos denunciados práctica que supusiera vulneración del artículo 1 LDC ya que no existía concierto entre las dos empresas frente a terceros, ni tampoco del artículo 6 LDC, en tanto Automoción no tenía cuota de mercado suficiente en el de maquinaria agrícola (el 5,4% del parque de tractores matriculados y el 1,1 % en otros tipos de maquinaria) que le permitiera tener poder económico e independencia de comportamiento para desarrollar su actividad sin tener en cuenta las posibles reacciones de sus competidores.
2. El SDC en el proceso de instrucción del expediente, sin embargo, al examinar la cláusula decimocuarta del contrato-tipo firmado el 1 de junio de 1989 entre Pegaso Agrícola, S.A. (desde el 25 de noviembre de 1991 la razón social pasó a ser Automoción 2000, S.A.) y Bosch, por el cual se reconocía a esta empresa como concesionario oficial, estimó que era restrictiva de la competencia.

El contrato de distribución y concesión oficial fue firmado en 1989 y debía ser prorrogado explícitamente a los cuatro años (según la estipulación sexta del mismo), aunque no hay constancia de que ello se hiciera, pero sí de que las relaciones comerciales continuaron con normalidad hasta el año 2003, año en que Bosch denunció a Automoción ante los Tribunales ordinarios.

Según la información enviada por la denunciada, a requerimiento del SDC, el contrato-tipo que se utiliza actualmente por Automoción 2000 es idéntico al firmado en 1989 con Pegaso Agrícola, S.A. La cláusula que se estima que es una práctica contraria al artículo 1 LDC, se refiere a "CONDICIONES GENERALES DE VENTA Y GARANTÍA DE VEHICULOS" que, en su apartado 1, "Precios" establece que "Los precios y descuentos máximos aplicables a los productos serán los establecidos por PEGASO AGRICOLA, S.A., reservándose ésta el derecho de modificarlos en todo momento". El resto de la cláusula se refiere en sus apartados 2, 3, 4, y 5, respectivamente a pedidos, condiciones de pago, entregas y garantías.

Los descuentos previstos son: descuento base, por penetración, programación y pago al contado.

La cláusula siguiente del contrato tipo se refiere a las Condiciones Generales de Venta y Garantía de piezas de recambio.

3. En las circulares enviadas por Automoción a sus concesionarios, en la mayoría de los casos se hace referencia a un PVP recomendado (PVPR) y se establecen descuentos sobre los mismos, pero en algunas los descuentos se detallan en relación al precio de venta al público (PVP).

El análisis de la información solicitada por el TDC a los distribuidores de productos de Automoción (más de 700 facturas) confirma que las facturas de compra a Automoción por los concesionarios tienen, con carácter general, descuentos base, descuentos especiales y cargos por publicidad e IVA. Excepcionalmente, Automoción hace abonos en concepto de ayuda a las ventas y algunos de los concesionarios, por su parte, dan a sus clientes productos en especie (radiocasette, faros, indicadores, aire acondicionado, etc.).

La información solicitada según relación proporcionada por Automoción proporciona evidencia suficiente para fundamentar las apreciaciones, por lo que no se consideró necesario realizar solicitud de información a los concesionarios según la relación aportada por Bosch, en parte coincidente con la de Automoción.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

1. El artículo 1.1 LDC “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”.
2. El Reglamento (CE) 2790/1999, de 22 de diciembre de 1999, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del TCE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas, incorporado a la legislación española por Real Decreto 378/2003 de desarrollo de la LDC en materia de exenciones por categorías, en su artículo 2 trata de exenciones relativas a acuerdos verticales y en su artículo 4 establece que “La exención prevista en el artículo 2 no se aplicará a los acuerdos verticales que, directa o indirectamente, por sí solos o en combinación con otros factores bajo control de las partes tengan por objeto: a) la restricción de la facultad del comprador de determinar el precio de venta, sin perjuicio de que el proveedor pueda imponer precios de venta máximos o recomendar un precio de venta, siempre y cuando éstos no equivalgan a un precio de venta fijo o mínimo como resultado

de presiones o incentivos procedentes de cualquiera de las partes...”. Por otra parte, en el apartado 47 de la Comunicación de la Comisión sobre Directrices relativas a las restricciones verticales (2000/C 291/01) establece que la “restricción especialmente grave contemplada en la letra a) del artículo 4 del Reglamento de Exención por categorías se refiere al mantenimiento del precio de reventa (MPR), es decir, aquellos acuerdos o prácticas concertadas cuyo objeto directo o indirecto es el establecimiento de un precio de reventa fijo o mínimo o un nivel de precio fijo o mínimo al que ha de ajustarse el comprador...No obstante, el MPR se puede lograr con medios indirectos. Ejemplos de esta última posibilidad son los acuerdos por los que se fija el margen de distribución; se fija el nivel máximo de descuento que el distribuidor puede conceder partiendo de un determinado nivel de precios establecido...”.

3. Por lo que se refiere a la alegación de Automoción en relación con la infracción del Artículo 13 del Real Decreto 1398/93, por haberse iniciado el expediente con una información insuficiente, debe señalarse que, aun cuando tal infracción se hubiera cometido, la tramitación ulterior del expediente ha supuesto su subsanación. En efecto, Automoción a lo largo de la tramitación ante este Tribunal ha tenido ocasión de conocer con absoluta exactitud los hechos que se le imputan como contrarios a la Ley de Defensa de la Competencia y ha podido, asimismo, oponer las alegaciones que ha tenido por conveniente. Por todo ello, debe desestimarse esa alegación sobre la tramitación del expediente.
4. En relación a la imputación por infracción del artículo 1 LDC, el Tribunal considera que la redacción de la cláusula decimocuarta del contrato tipo de distribución de Automoción con los concesionarios en la que se fijan los precios y descuentos máximos de los productos, junto a otros extremos de las condiciones generales de venta y garantía de los vehículos, plantea serias dudas sobre su sentido estricto, especialmente en cuanto a si va referida a las ventas a los concesionarios o a las ventas a los clientes finales de los concesionarios. Por otro lado, los datos obtenidos sobre las compras y ventas realizadas por los concesionarios de la maquinaria Case IH tampoco permiten concluir cuál fue el objetivo de dicha cláusula. Por ello, este Tribunal no puede en este caso considerar acreditada una conducta sancionable por aplicación de la Ley de Defensa de la Competencia, pues en caso de duda se debe aplicar el criterio más favorable al imputado al tratarse de un expediente sancionador. En cualquier caso, la redacción de la referida cláusula podría propiciar que se entienda como una condición que se impone a los concesionarios en

sus relaciones con los clientes finales, por lo que debería evitarse con una redacción que no crease dudas sobre su aplicación y vinculase expresamente los descuentos a las ventas de la empresa a sus concesionarios.

El Tribunal constata que en diferentes circulares enviadas por Automoción a sus concesionarios y distribuidores se establece un precio de venta al público recomendado, y se fijan los diferentes descuentos a la venta al público sobre el mismo. Adicionalmente, el análisis de la información existente en el expediente y de la requerida lleva al Tribunal a la interpretación de que la referida cláusula se relaciona con las ventas a los concesionarios y no a las ventas de éstos a sus clientes finales, pues se advierten acusadas disparidades de precios en las ventas de algunos concesionarios entre sí y a sus clientes e incluso ventas a precio inferior al que resultaría de la aplicación a los precios de venta al público recomendado los descuentos máximos. Además, algunos de los distribuidores dan a sus clientes regalos en especie o reciben cantidades de Automoción en concepto de ayuda a las ventas.

Por todo ello, el Tribunal considera que no se ha acreditado en este expediente que se haya producido infracción de la Ley de Defensa de la Competencia ni del Reglamento (CE) 2790/99.

Vistos los preceptos citados y demás de aplicación, el Tribunal

RESUELVE

Único.- Declarar no acreditada infracción del artículo 1 de la Ley de Defensa de la Competencia por la inclusión de una cláusula en el contrato tipo de Automoción 2000, S.A. con sus concesionarios y distribuidores supuestamente limitativa de los descuentos máximos aplicables por éstos a sus clientes.

Comuníquese esta Resolución al SDC y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber que es definitiva en vía administrativa y que contra ella no cabe otro recurso del contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional que puede interponerse en el plazo de dos meses desde su notificación.