

RESOLUCIÓN (Expt. 579/04, Asturcolchón/Tempur)

Pleno

Excmos. Sres.:

D. Gonzalo Solana González, Presidente
D. Antonio del Cacho Frago, Vicepresidente
D. Antonio Castañeda Boniche, Vocal
D. Julio Pascual y Vicente, Vocal
D. Miguel Comenge Puig, Vocal
D. Javier Huerta Tròlez, Vocal
D. Fernando Torremocha y García-Sáenz, Vocal
D. Emilio Conde Fernández-Oliva, Vocal
D. Miguel Cuerdo Mir, Vocal

En Madrid, a 31 de mayo de 2005

El Pleno del Tribunal de Defensa de la Competencia (en adelante, el Tribunal), con la composición expresada al margen y siendo Ponente D. Miguel Comenge Puig, ha dictado la siguiente Resolución en el expediente 579/04 (2455/03 del Servicio de Defensa de la Competencia, en adelante, el Servicio, SDC) iniciado en virtud de denuncia de ASTURIANA DE COLCHONES S.L. (ASTURCOLCHON), contra TEMPUR PEDIC ESPAÑA S.A. (TEMPUR) por supuestas conductas prohibidas por la Ley 16/1989, de 17 de julio de Defensa de la Competencia (LDC), consistentes en la imposición de precios de venta al público y de descuentos a los distribuidores de los colchones TEMPUR.

ANTECEDENTES DE HECHO

1. El 21 de marzo de 2003 tuvo entrada en el Servicio escrito de denuncia de ASTURIANA DE COLCHONES S.L. (ASTURCOLCHON), contra TEMPUR PEDIC ESPAÑA S.A. (TEMPUR, TESA) por supuestas conductas prohibidas por la LDC consistentes en la fijación de precios de venta al público y de descuentos de los colchones TEMPUR (folio 1 a 29 expte. SDC).
2. El 28 de mayo de 2003 se dicta Providencia de incoación de expediente sancionador por prácticas restrictivas de la competencia prohibidas por el artículo 1 LDC, siendo interesados TEMPUR y ASTURCOLCHÓN.

3. Tras los actos de instrucción que el Servicio estimó oportunos, el 22 de enero de 2004 se recogieron en el Pliego de Concreción de Hechos aquéllos que se consideraron constitutivos de infracción.
4. El 27 de mayo de 2004 tuvo entrada en el Tribunal el Informe-Propuesta del Servicio previsto en el artículo 37.3 LDC, correspondiente al expediente sancionador 2455/03.
5. Por Providencia de 3 de junio de 2004 el Tribunal admitió a trámite el expediente con el número 579/04 y lo puso de manifiesto a los interesados, a fin de que pudieran solicitar la celebración de Vista y proponer las pruebas que estimaran necesarias, en los términos del artículo 40 LDC.
6. El 24 de junio de 2004 se recibió escrito de TEMPUR solicitando la celebración de Vista y los siguientes medios de prueba:

PRIMERA.- INTERROGATORIO DE PARTE, consistente en la declaración del Representante Legal de ASTURIANA DE COLCHONES, S.L..

SEGUNDA.- DOCUMENTAL, consistente en que se tenga por reproducida en el ramo de prueba de esta parte la documental aportada por esta parte ante el Servicio de Defensa de la Competencia y que consta en el expediente de referencia.

TERCERA.- MAS DOCUMENTAL, consistente en que se tenga por reproducido en el ramo de prueba de esta parte todos los documentos que constan en el expediente tramitado ante el Servicio de Defensa de la Competencia.

CUARTA.- MAS DOCUMENTAL, consistente en que se libre Oficio a la **ASOCIACION ESPAÑOLA DE FABRICANTES DE EQUIPOS DE DESCANSO (ASOCAMA)**, con domicilio social en la Calle Príncipe de Vergara, Nº 74, C.P. 28006 de Madrid, a fin de que emita Certificado comprensivo de los siguientes extremos:

- Número de Unidades de Colchones vendidas en España durante los años 2002 y 2003.
- Sobre la base del Numero de Unidades vendidas en España, que Certifique la Cuota de Mercado que tiene la entidad TEMPUR

PEDIC ESPAÑA, S.A. en el Mercado de Distribuidores de Colchones.

QUINTA.- TESTIFICAL, consistente en que sean citados judicialmente los siguientes testigos para su interrogatorio en la fecha que a tal efecto se señale:

DON JAVIER FERNANDEZ ALONSO, en su condición de Director del Departamento Jurídico de la entidad TEMPUR PEDIC ESPAÑA, S.A., con domicilio a efectos de notificaciones en ESTUDIO JURIDICO VELAZQUEZ, sito en la Calle Velázquez, Nº 75, 1ª Planta, C.P. 28006 de Madrid.

DON RICARDO PEDREIRO LOPEZ, en su condición de Responsable del Departamento de Contabilidad de la entidad TEMPUR PEDIC ESPAÑA, S.A., con domicilio a efectos de notificaciones en ESTUDIO JURIDICO VELAZQUEZ, sito en la Calle Velázquez, Nº 75, 1ª Planta, C.P. 28006 de Madrid.”

7. ASTURIANA DE COLCHONES S.L. en escrito recibido el 29 de junio de 2004 renuncia a la celebración de Vista y solicita que se tengan por reproducidos cuantos documentos conforman el expediente.
8. Mediante Auto de 15 de julio de 2004 el Tribunal consideró procedentes las pruebas propuestas por TEMPUR segunda y tercera, e improcedentes, por innecesarias, las demás y acordó dar por reproducidos todos los documentos que obran en el expediente, no celebrar Vista y poner de manifiesto a los interesados el resultado de las diligencias de prueba para que pudieran valorar la prueba.
9. El 3 de agosto de 2004 tuvo entrada en el Tribunal el escrito de recurso potestativo de reposición interpuesto por TEMPUR contra el mencionado Auto, de conformidad con lo establecido en el art. 107.1 de la Ley 30/1992, en concreto, contra la decisión del Tribunal de denegación de las pruebas documental cuarta, interrogatorio de parte y testifical, y contra la no celebración de Vista, por considerar que su denegación producía indefensión a dicha parte. Por Auto de 29 de septiembre de 2004 (expte. r 622/04 v Asturcolchón/Tempur) el Tribunal acordó inadmitir dicho recurso potestativo de reposición.

10. Por Providencia de 14 de septiembre de 2004 se concedió a los interesados el plazo reglamentario para la formulación de conclusiones, recibándose las de ambas partes el 5 de octubre de 2004.
11. El Tribunal deliberó sobre este asunto en su sesión plenaria del día 11 de mayo de 2005, encargando la redacción de esta Resolución al Vocal Ponente.
12. Son interesados:

ASTURIANA DE COLCHONES S.L.
TEMPUR PEDIC ESPAÑA S.A.

HECHOS PROBADOS

El Tribunal considera probados los siguientes hechos

1. La empresa TEMPUR PEDIC ESPAÑA S.A. distribuye en España, a través de más de ciento cincuenta empresas detallistas (folios 139-140), colchones que están fabricados con material viscoelástico unido a una base de poliuretano expandido, con un precio más elevado que el de los colchones tradicionales (entre 595 y 1510 euros en el año 2003, folios 142-143 expte SDC).

Según la revista WOLD REPORT facilitada por TEMPUR en España se venden 3 millones de colchones al año de los que, el 87% son de muelles, el 8% son de látex y el 5%, de poliuretano (folio 498 expte SDC).

2. TEMPUR describe en un escrito denominado *“El Programa para Concesionarios TEMPUR”* (folios 97-98 expte SDC) el tipo de contrato entre TEMPUR y los concesionarios, la gama de productos, los beneficios para el concesionario y el material publicitario, precisando en el apartado E la siguiente política de precios de venta al público:

“El concesionario TEMPUR se compromete, sin falta y en todos los casos, a vender los productos TEMPUR al precio establecido por TEMPUR PEDIC ESPAÑA S.A. No hay excepciones a este requisito a no ser que éste las anuncie”.

3. Obran en el expediente dos tipos de contratos entre TEMPUR y sus distribuidores, según la redacción de la estipulación 2.3.

En los contratos enviados por diecisiete distribuidores a requerimiento del SDC, dicha estipulación 2.3 establece que el distribuidor procederá al abono de los productos entregados en el plazo de 60 días a contar desde la entrega del producto. (ver, por todos, folio 372 expte. SDC).

En los cuatro contratos obtenidos por el Servicio en la investigación domiciliaria de la sede de TEMPUR la estipulación 2.3 dice: *“En el caso de que el distribuidor no siguiera las recomendaciones de TESA respecto al precio recomendado de venta al público y la estrategia de comercialización de los productos Tempur, esto podría ser entendido como una falta de confianza y entendimiento en la relación comercial con TESA y el distribuidor que pudiera dar lugar a la resolución de este contrato.”* A continuación figura una cláusula 2.4 de idéntica redacción a la 2.3 del tipo de contratos a que se refiere el párrafo anterior (folios 439-451 expte. SDC).

Ambos tipos de contratos son exactamente iguales en las demás estipulaciones.

4. TEMPUR suministró a la denunciante ASTURCOLCHÓN sus productos durante el año 2002 y la incluyó en la lista de distribuidores autorizados en su publicidad del mismo año, tal como queda acreditado en las revistas EL MUEBLE de dicho año (folios 151, 153-156, 165, 167 expte. SDC). Posteriormente, ASTURCOLCHÓN aparece como dada de baja como cliente y sin especificar el motivo, en la documentación entregada por TEMPUR en la investigación domiciliaria realizada el 6 de octubre de 2003 (folio 493 expte. SDC).
5. Con fecha 16 de octubre de 2002, TEMPUR envió un fax al denunciante ASTURCOLCHÓN en el que dice textualmente:

“Con motivo de una serie de problemas comerciales con ustedes, fundamentados en que no se respetan las tarifas de venta al público recomendadas por TEMPUR PEDIC ESPAÑA, vamos a proceder a la ruptura de relaciones comerciales, sin antes liquidar los compromisos adquiridos” (folio 115 expte. SDC).
6. Constan en el expediente las listas de precios de venta al público, IVA incluido, que TEMPUR envía anualmente a sus distribuidores. No aparece en ellas la aclaración de que se trata de precios recomendados (folios 140, 220, 232, 246, 261, 279, 310, 334, 344, 359, 387, 401, 410 expte. SDC).

7. Con fecha 30 de agosto de 2000, TEMPUR envió a sus concesionarios los siguientes escritos:

“En la columna PRECIO aparecen vuestros precios a los que había que añadir un descuento de un 5% en factura” (folio 456 expte. SDC).

“Vuestra comisión sería la diferencia entre el PVP, sin el 16% del IVA y el precio que os había mandado en el fax anterior” (folio 457 expte. SDC).

8. TEMPUR envía escritos a sus concesionarios en los que les indica que pueden hacer el 10% de descuento coincidiendo con los realizados por El Corte Inglés, tal como queda acreditado en la documentación aportada por los mismos (folios 206 a 432 expte. SDC).

“Esta campaña va a coincidir con la campaña de los salones de descanso del Corte Ingles y quiero avisarles a todos que el Corte Ingles ha decidido hacer un 10% muy a nuestro pesar, con lo que todos ustedes son muy libres de hacer este 10% si lo creen necesario y conveniente”.

9. En uno de los citados escritos TEMPUR dice textualmente (folios 429-430 expte. SDC):

“... queremos dejar claro que para ser distribuidores de TEMPUR en España exigimos unos patrones de conducta hacia el producto y su comercialización:

*En primer lugar, comunicarles que el precio de los productos TEMPUR y las épocas en las cuales el distribuidor tiene opción a hacer un máximo de descuento del 10%, vendrá determinado por nosotros. Por ello deben saber que las épocas de rebajas elegidas son los meses de **enero, febrero, julio y agosto** además de las promociones que se harán este año y que dependerá de si el producto se difunde o no en televisión. Al respecto les informamos **que la próxima promoción donde habrá opción a hacer un máximo de un 10% de descuento será desde el día 20 de abril hasta el 31 de mayo de 2003** y se informará de la posibilidad de otra en octubre cuando sepamos con exactitud las fechas.*

Hasta ahora hemos sido algo permisivos con esta política, pero no permitiremos que ninguno de ustedes se pueda ver perjudicado por un descuento de más.

Insistimos en que el único beneficiado de que no se respeten los precios es el cliente final y los perjudicados son ustedes y la imagen del producto,

haciendo que se gane menos dinero por operación.

En segundo lugar, no podemos permitir ningún tipo de subdistribución del producto, ni acuerdos comerciales con otras tiendas que no son autorizadas a vender TEMPUR sin nuestro previo conocimiento y consentimiento.”

Ruego entiendan la postura que estamos adoptando ante estas prácticas (vender otras marcas en este caso) y que nos llevan y nos han llevado a que ciertos distribuidores ya no trabajen con nuestros productos”.

(Los párrafos destacados en **negritas** están así en el escrito original de TEMPUR).

FUNDAMENTOS DE DERECHO

1. El Servicio propone que el Tribunal declare la existencia de una práctica restrictiva de la competencia prohibida por el artículo 1 LDC consistente en la fijación vertical de precios de venta al público y en la prohibición de hacer descuentos y promociones, de la que es responsable la empresa TEMPUR.
2. La denunciante considera en sus conclusiones que los escritos y documentos aportados por ella, junto con las actuaciones del Servicio, prueban que TEMPUR fija los precios de venta al público e impone las fechas en que pueden hacerse descuentos.

Alega que TEMPUR, aunque reconoce en el folio 435 que ASTURCOLCHÓN ha sido distribuidor habitual de sus productos y aunque se manifiesta dispuesta a seguir atendiendo a sus pedidos, en la práctica sigue negándose a hacerlo, constando en el folio 115 que la falta de suministro se produce por no haber respetado los precios de venta al público recomendados por TEMPUR.

Alega también ASTURCOLCHÓN que “*curiosamente*” en los diecisiete contratos enviados por concesionarios a requerimiento del Servicio no figura la cláusula 2.3, advirtiendo de una posible rescisión del contrato en caso de que el distribuidor no siga las recomendaciones de precio, cláusula que sí consta en cuatro contratos obtenidos por el propio Servicio en la sede de TEMPUR (folios 440- 451).

3. En su escrito de conclusiones TEMPUR solicita, en primer lugar, la nulidad del expediente al haber vulnerado el denunciante el deber de secreto establecido por el artículo 52 LDC mediante la publicación en su página web parte del informe-propuesta del Servicio.

Con respecto a los hechos, TEMPUR considera que la prueba practicada evidencia que:

- los contratos de TEMPUR cumplen la normativa vigente pues se presentan como contratos no exclusivos y con precios recomendados.
- TEMPUR no ha contratado con ASTURCOLCHÓN ninguna concesión o distribución comercial con TEMPUR, aunque ha comprado algunas cantidades en 2002 y 2003 de manera esporádica, sin contrato.
- En los 17 contratos elegidos al azar por el SDC se comprueba que TEMPUR no exige a sus distribuidores la venta a un determinado precio ni fija condiciones de venta.
- Las recomendaciones de precios tienen como único objeto impedir la venta a precios demasiado altos, lo que repercutiría negativamente en la imagen de marca. No ha autorizado ni desautorizado a sus distribuidores descuentos del 10%.
- La cuota de mercado de TEMPUR es del 2% en el mercado español, por lo que no tiene posición de dominio.
- El Servicio no ha acreditado la existencia de acuerdos de TEMPUR con sus distribuidores imponiendo precio de venta o para fijar fechas para los descuentos.
- No ha habido negativa injustificada de venta y no hay pruebas de cargo suficientes para desvirtuar la presunción de inocencia.
- No ha habido acuerdo de voluntades entre las partes sino decisiones unilaterales, como lo prueba el escrito de los diecisiete concesionarios a los que se dirigió el Servicio. El comportamiento unilateral de Tempur, al no contar con la aquiescencia, expresa o tácita, de los distribuidores no vulnera el artículo 1 LDC.

4. El Tribunal debe, en primer lugar, examinar la solicitud de la empresa denunciada de que se declare la nulidad del expediente que, según ella, estaría motivada por el incumplimiento por parte de la denunciante del artículo 52 LDC al haber publicado en su página *web* párrafos de la denuncia, así como de la propuesta del Servicio al Tribunal de que se considere acreditado que TEMPUR impone precios fijos de reventa o de venta al público a sus concesionarios y distribuidores.

El Tribunal considera que el denunciante no ha incumplido el artículo 52 LDC, que se refiere a la obligación de guardar secreto sobre los hechos que se hayan conocido a través del expediente. Como ya señaló el Tribunal en su Resolución de 18 de junio de 2003 (expte. 541/02, DIASA), tal artículo *no significa que se tenga que reconocer un deber absoluto a guardar silencio, pues ello excedería de lo que es necesario para proteger el derecho de defensa de las empresas*. En el presente caso, la publicación por la denunciante de su propia denuncia y la breve descripción de la propuesta del Servicio no produce indefensión alguna a TEMPUR que ha podido ejercitar con plenitud su derecho de defensa, sin atisbo alguno de vulneración del artículo 24 C.E. y sin que proceda, en absoluto, la declaración de nulidad del expediente.

5. Los cuatro contratos obtenidos por el Servicio en su investigación domiciliaria (ver tercer hecho probado) fueron suscritos por TEMPUR y cuatro distribuidores de distintas ciudades (dos de Barcelona, Zaragoza y Tarragona) en el año 2000. La estipulación 2.3 de estos contratos dice: *En el caso de que el distribuidor no siguiera las recomendaciones de TESA respecto al precio recomendado de venta al público y la estrategia de comercialización de los productos Tempur, esto podría ser entendido como una falta de confianza y entendimiento en la relación comercial con TESA y el distribuidor que pudiera dar lugar a la resolución de este contrato*.

De esta forma, los llamados *precios recomendados* pasan a ser precios impuestos por TEMPUR a sus distribuidores con el consentimiento de éstos y los contratos citados, al impedir la competencia en precios entre los distribuidores, incurren en la prohibición impuesta por el artículo 1 LDC.

La existencia de estos contratos en el expediente constituye una prueba documental que hace inatendibles las alegaciones de TEMPUR, en particular, la que se refiere a la falta de acreditación por el Servicio de la existencia de acuerdos fijando el precio de venta de TEMPUR con sus distribuidores, la que señala la falta de pruebas de cargo suficientes para

desvirtuar la presunción de inocencia y la que alude al carácter unilateral del comportamiento de TEMPUR, que, al no contar con la aquiescencia, expresa o tácita, de los distribuidores no vulneraría el artículo 1 LDC.

Por otra parte, cuando TEMPUR alega que las recomendaciones de precios tienen como único objeto evitar la venta al público a precios demasiado altos, circunstancia que repercutiría negativamente en su imagen de marca, parece ignorar el contenido de sus propias circulares (ver hechos probados 7 y 8) en las que muestra su pesar por los descuentos que realiza El Corte Inglés y señala que **“no permitiremos que ninguno de ustedes se pueda ver perjudicado por un descuento de más. Insistimos en que el único beneficiado de que no se respeten los precios es el cliente final y los perjudicados son ustedes y la imagen del producto, haciendo que se gane menos dinero por operación.”** Por ello, resulta también documentalmente probado que lo que preocupa a TEMPUR no son, como alega, los precios demasiado altos a que pudieran vender los distribuidores sino los descuentos y los precios por debajo de los que fija anualmente en las listas de precios a cuya existencia se refiere el sexto hecho probado y queda igualmente acreditado que los llamados precios recomendados por TEMPUR son en realidad precios mínimos.

Aunque los contratos hallados por el Servicio en la sede de TEMPUR serían suficientes para acreditar la infracción del artículo 1 LDC, existen en el expediente numerosos indicios que permiten presumir que la fijación vertical de precios tuvo un alcance mucho mayor que el de los cuatro contratos documentados. Entre estos indicios destaca, en primer lugar, la falta de justificación del contenido sobre precios y descuentos y del tono amenazador de las circulares que se citan en los hechos probados 7-9, si los únicos destinatarios fueran los cuatro distribuidores firmantes dispersos en un total de 156 distribuidores; en segundo lugar, el hecho de que el borrador de contrato con la estipulación 2.3 antes citada apareciera ya en la fase inicial de la instrucción como documento aportado por el denunciante (folios 159-161) mucho antes de que el Servicio encontrara el mismo texto en la sede de TEMPUR y, por último, la constatación de que los precios practicados en las facturas que figuran en el expediente respetan los señalados en las listas de precios enviadas por TEMPUR, listas en que no se hacía referencia al carácter recomendado de tales precios.

6. En la sección segunda del Capítulo I, del Título I LDC se regulan las sanciones que puede imponer el Tribunal, distinguiendo entre intimaciones y multas sancionadoras. En cuanto a las primeras, el artículo 9 LDC establece

que quienes realicen conductas prohibidas podrán ser requeridos por el Tribunal para que cesen en las mismas y, en su caso, obligados a la remoción de sus efectos.

En lo referente a las multas sancionadoras, el artículo 10 LDC, en relación con el art. 46.2 de la misma, faculta al Tribunal para imponer multa a los agentes económicos que deliberadamente o por negligencia infrinjan lo dispuesto, entre otros, en el art. 1 LDC.

Asimismo, determina que el Tribunal podrá imponer multas de hasta 150 millones de pesetas, cuantía que podrá ser incrementada hasta el 10 por ciento del volumen de ventas correspondiente al ejercicio económico inmediatamente anterior a la Resolución del Tribunal. Según dicho art. 10, la cuantía de la sanción se fijará atendiendo a la importancia de la infracción, para lo cual se tendrá en cuenta su modalidad y alcance, la dimensión del mercado afectado, la cuota de mercado de la empresa correspondiente, el efecto sobre competidores y consumidores, su duración y su reiteración.

Teniendo en cuenta dichos criterios, considerando que la fijación acordada por el fabricante y los vendedores de precios mínimos de reventa o de precios de venta al público mínimos constituye una de modalidades más perjudiciales para el mantenimiento de la competencia en el mercado, ya que elimina totalmente la posibilidad de que los revendedores compitan entre sí y constatando que tal conducta se mantuvo al menos entre los años 2001 y 2003, el Tribunal estima que TEMPUR debe ser sancionada e intimada para que cese en ella.

No cabe sancionar a las partes contratantes con TEMPUR del mantenimiento del precio de venta ya que el Servicio no les ha imputado la infracción en correcta aplicación de la doctrina de este Tribunal sobre la desproporción del poder contractual de las partes en cada uno de los acuerdos bilaterales.

La dimensión del mercado afectado podría estimarse en más de 42 millones de euros a la vista de los datos que figuran en el primer hecho probado, aceptando la cuota de mercado del 2% que declara TEMPUR en sus alegaciones y teniendo en cuenta los precios impuestos en las listas de precios que constan en el expediente.

Por otra parte, la reducida cuota de mercado de TEMPUR en el mercado de colchones resta importancia a la conducta infractora ya que la eliminación

intramarca de la competencia en precios será tanto más nociva cuanto mayor sea la cuota de mercado de la marca.

Atendiendo a estas circunstancias considera el Tribunal que debe imponerse a TEMPUR una multa de 150.000 euros.

El Tribunal estima que es preciso dar a la presente Resolución una amplia difusión. Por ello, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 46.5 LDC, debe ordenar TEMPUR la publicación de su parte dispositiva en el B.O.E. y en las páginas de información económica de dos de los diarios de información general de máxima circulación nacional.

Vistos los preceptos citados y los demás de general aplicación, el Tribunal

HA RESUELTO

Primero.- Declarar acreditada la realización por parte de TEMPUR PEDIC ESPAÑA S.A. de una conducta restrictiva de la competencia, prohibida por el artículo 1 la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, consistente en la fijación vertical de precios mínimos de venta al público.

Segundo.- Imponer a TEMPUR PEDIC ESPAÑA S.A. como autora de esta conducta prohibida, la multa de ciento cincuenta mil euros.

Tercero.- Intimar TEMPUR PEDIC ESPAÑA S.A. para que se abstenga de realizar en el futuro esta conducta prohibida.

Cuarto.- Ordenar a TEMPUR PEDIC ESPAÑA S.A. la publicación, a su costa y en el plazo de dos meses a contar desde la notificación de esta Resolución, de la parte dispositiva de la misma en el Boletín Oficial del Estado y en las páginas de información económica de dos de los diarios de información general de mayor circulación de ámbito nacional. En caso de incumplimiento se le impondrá una multa coercitiva de 600 euros por cada día de retraso en la publicación.

Quinto.- TEMPUR PEDIC ESPAÑA S.A. justificará ante el Servicio de Defensa de la Competencia el cumplimiento de lo acordado en los anteriores apartados segundo, tercero y cuarto.

Comuníquese esta Resolución al Servicio de Defensa de la Competencia y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber que agota la vía administrativa y que contra ella no cabe otro recurso que el contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional en el plazo de dos meses a contar desde su notificación.