

RESOLUCIÓN (Expte. 402/97, Resopal)

Pleno

Excmos. Sres.:

Petitbò Juan, Presidente

Fernández López, Vicepresidente

Bermejo Zofío, Vocal

Alonso Soto, Vocal

Berenguer Fuster, Vocal

Hernández Delgado, Vocal

Rubí Navarrete, Vocal

Castañeda Boniche, Vocal

Pascual y Vicente, Vocal

En Madrid, a 13 de marzo de 1998.

El Pleno del Tribunal de Defensa de la Competencia, con la composición expresada al margen y siendo Ponente D. Ricardo Alonso Soto, ha dictado la siguiente Resolución en el expediente 402/97 (número 1255/95 del Servicio de Defensa de la Competencia), incoado como consecuencia de la denuncia presentada por la empresa "RESOPAL, S.A." contra la empresa "MACTAC EUROPE, S.A." y su sucursal en España por haber impuesto a sus distribuidores los precios de reventa de sus productos.

ANTECEDENTES DE HECHO

1. En el mes de junio de 1995, la empresa "RESOPAL, S.A." (en lo sucesivo RESOPAL), que era distribuidora no exclusiva del vinilo autoadhesivo de marcaje de gama alta fabricado por la empresa belga "MACTAC EUROPE, S.A."(en lo sucesivo MACTAC), el cual es importado y vendido en nuestro país a través de una sucursal de la citada firma, denunció:

a) Una maniobra de MACTAC para eliminar a RESOPAL del mercado de la comercialización del citado producto, consistente en inducir a diversas personas, que formaban parte de la red comercial de ésta, para que se convirtieran en distribuidores independientes. A estos efectos, se aducía como prueba que diversos dependientes y agentes comerciales de RESOPAL habían constituido sus propias empresas para la distribución del producto de referencia y que MACTAC había cambiado su política comercial en materia de financiación y plazos de

entrega con respecto a RESOPAL.

b) La fijación por parte de MACTAC de los precios y condiciones de reventa del producto en cuestión.

Según la denunciante estos hechos eran constitutivos de prácticas desleales de inducción a la ruptura contractual y de prácticas colusorias.

2. A la vista de la denuncia, el Servicio de Defensa de la Competencia procedió el 9 de enero de 1996 a la incoación de expediente sancionador contra las empresas MACTAC EUROPE, S.A., LEGON PLAS, S.L., VICMAN, S.L., PLASTIASTUR, S.L. y TAKERPLAS. S.A.L. por los hechos denunciados.
3. Posteriormente, con fecha 21 de octubre de 1996, el Servicio de Defensa de la Competencia acordó el sobreseimiento del expediente con respecto a las empresas LEGON PLAS, S.L., VICMAN, S.L., PLASTIASTUR, S.L. y TAKERPLAS. S.A.L por no existir pruebas de colusión ni de falseamiento de la competencia por actos desleales para excluir a RESOPAL del mercado, dejando subsistente la acusación contra MACTAC por fijación vertical de precios.

RESOPAL recurrió el citado Acuerdo de sobreseimiento (expte. R 189/96), el cual fue confirmado por el Tribunal de Defensa de la Competencia en Resolución de 31 de marzo de 1997 en la que, sin embargo, se establecía que *la existencia de acuerdos verticales de fijación de precios entre MACTAC y sus distribuidores queda imprejuzgada en este momento.*

4. Finalmente, el Servicio de Defensa de la Competencia elevó el expediente al Tribunal, formulando acusación contra MACTAC por haber impuesto a RESOPAL el precio de reventa de sus productos bajo la amenaza de suspenderle el suministro si no aplicaba dicho precio.

En el Informe-Propuesta se realizaban también las siguientes consideraciones:
a) Que esta práctica no ha afectado a las condiciones de competencia en el mercado español. Y b) Que no se debe imponer multa a MACTAC porque esta empresa operaba en la creencia de que resultaba aplicable la Comunicación de la Comisión Europea sobre los acuerdos de importancia menor.

5. Admitido el expediente a trámite, por Providencia de 12 de mayo de 1997 se concedió a los interesados plazo para que solicitaran la celebración de vista y propusieran la práctica de las pruebas que consideraran convenientes.

Comparecieron en este trámite: De un lado, RESOPAL, que aportó, como prueba documental, las "Cuentas Anuales e Informe de Gestión" y el "Informe de Auditoría" de la sociedad correspondientes al año 1996. Y, de otro, MACTAC, que solicitó que se tuvieran por reproducidos los documentos aportados al expediente y especialmente los oficios suplicatorios remitidos a los Juzgados de Alcalá de Henares números 1 y 2.

Ninguno de los interesados consideró oportuno la celebración de Vista.

6. Por Auto de 29 de septiembre de 1997 el Tribunal acordó admitir la prueba documental propuesta por los interesados y finalizar el procedimiento a través del trámite de conclusiones.
7. En sus escritos de conclusiones las partes han realizado las siguientes alegaciones y consideraciones:

7.1. RESOPAL ha argumentado: a) Que a lo largo del expediente se ha acreditado plenamente la política comercial de MACTAC en cuanto a la fijación del precio de reventa de sus productos y la suspensión del suministro a los que no se ajustan a ella. b) Que MACTAC ha realizado una interpretación incorrecta de la Comunicación de la Comisión Europea sobre los acuerdos de importancia menor ya que, por una parte, para determinar la cuota de mercado resultante sólo computa el volumen de facturación de la firma en España; y, por otra, no toma en consideración, en primer lugar, que dicha Comunicación no resulta de aplicación a las prácticas que afectan exclusivamente al mercado español y, en segundo lugar, que tampoco se aplica a los acuerdos de fijación de precios. c) Que la práctica colusoria ha producido importantes efectos sobre el mercado, entre otros el evitar la guerra de precios en las zonas de Madrid, Asturias, Galicia y Sevilla. d) Que RESOPAL ha superado la crisis financiera que padeció los últimos años. Y e) Que, en aplicación de lo dispuesto en el artículo 10.3 de la Ley de Defensa de la Competencia, se debe imponer una multa al representante legal en España de MACTAC EUROPE, S.A., Sr. Garre.

7.2. Por su parte, MACTAC ha alegado: a) Que no existe ningún acuerdo vertical sobre precios, ya que la fijación de precios, objeto del expediente, no llegó a producirse porque se rompieron las relaciones comerciales con RESOPAL. b) Que MACTAC ha tratado de defender la competencia evitando que RESOPAL hiciera competencia desleal en precios. En este sentido explica: (1) Que RESOPAL *estaba ofreciendo descuentos progresivos por debajo de los precios de mercado*; (2) Que RESOPAL *no se ajustó a las condiciones de venta de los productos MACTAC en el mercado*; (3) Que RESOPAL ha realizado *una agresiva política de precios a base de reducir su*

margen comercial desde el 32% hasta un 5%; (4) Que RESOPAL, tras la ruptura de relaciones comerciales con MACTAC, vendió sus stocks a un precio inferior al de compra. Y, finalmente, dice que su actuación no buscaba la imposición de un precio sino evitar el deterioro de la imagen del producto.

8. El Pleno del Tribunal deliberó y falló sobre este expediente en su sesión del día 4 de febrero de 1998.
9. Son interesados:
 - MACTAC EUROPE, S.A.
 - RESOPAL, S.A.

HECHOS PROBADOS

1. La empresa RESOPAL fue distribuidora no exclusiva del vinilo autoadhesivo de marcaje de gama alta fabricado por MACTAC EUROPE, S.A. entre los años 1990 y 1995, en que se suspendieron los suministros.
2. MACTAC EUROPE, S.A. no tiene posición de dominio ni en el mercado europeo ni en el español de dicho producto.

Según consta en el expediente, en España operan al menos cinco proveedores (3M, FASSON, MACTAC, ARLON y MEYERCORD) y también resulta posible abastecerse directamente desde el extranjero.

3. RESOPAL atravesó dificultades financieras, hoy superadas (según consta en el Informe de Auditoría de Peat Marwick, que obra en los folios 108 y ss.) que la llevaron, en un momento dado, a no cubrir suficientemente el riesgo comercial y no hacer frente a alguna de sus deudas.
4. En el expediente se encuentran diversos documentos, adverbados por las partes, que testimonian la existencia de un acuerdo entre MACTAC y sus distribuidores para fijar los precios y las condiciones comerciales de reventa.

En efecto, consta, por una parte, que en noviembre de 1994 RESOPAL denunció a MACTAC la ruptura del acuerdo sobre precios por parte del distribuidor D. Leandro González; y, por otra, que, a finales del año 1994 RESOPAL decidió, a su vez, rebajar sus precios de venta, lo que motivó que algunos distribuidores se quejaran a la empresa fabricante MACTAC, la cual se dirigió a RESOPAL con el fin de entablar negociaciones para llegar a

establecer unos precios de reventa apropiados.

Dichos documentos son, fundamentalmente, los siguientes:

4.1. Fax de RESOPAL a MACTAC, de 18 de noviembre de 1994 (folio 890), corroborado por el fax de MACTAC a RESOPAL de 21 de diciembre de 1994 (folio 904).

4.2. Fax de RESOPAL a MACTAC, de 24 de enero de 1995, en el que se dice:

Recordará que ya le dije yo cuando me visitó a finales del pasado año que Leandro estaba ofreciendo a nuestros clientes un descuento del 20% sobre una lista de precios un 5% más bajos que los nuestros (Le ruego acepte que diga NUESTROS).

Como expliqué al Sr. Garre la semana pasada, esa actitud de Leandro nos ha obligado a igualar los descuentos dados por él a algunos de NUESTROS clientes muy especiales. (Traducción hecha por traductor intérprete jurado, que obra en los folios 909 y 910).

4.3. Carta de MACTAC a RESOPAL, de 19 de enero de 1995, en la que se dice:

dadas las condiciones en que se están realizando sus ventas de nuestros productos, hemos tomado la decisión de suspender a ustedes nuestros suministros, para intentar salvaguardar nuestro mercado, así como las condiciones de estabilidad del mismo. (folio 242)

4.4. Fax del Presidente de MACTAC a RESOPAL, de 24 de enero de 1995, en el que se dice:

Entiendo de su fax del viernes pasado y de la conversación con nuestro personal de MACTAC SPAIN, que los suministros de materiales de MACTAC a RESOPAL han sido interrumpidos como resultado de un importante cambio en la estrategia de precios de venta de RESOPAL.

Nuestros distribuidores de películas de vinilo de MACTAC informan que ustedes están creando graves problemas de precios en el mercado español. La queja es que ustedes están bajando gravemente la estructura de precios establecida para nuestras películas en el sector. Fabricamos una película de vinilo de muy alta calidad, que

creemos que debe tener un precio que refleje dicho nivel de calidad en comparación con nuestros competidores. Se nos ha dicho que ustedes no están aplicando un precio al producto como corresponde a un elemento con prima de alta calidad.

Tenemos diversos distribuidores en el país y esperamos de ellos que consigan negocios adicionales frente a la competencia; lo que no queremos es que, mediante un fuerte recorte de precios, directamente perjudiquen a otros representantes de MACTAC. El recorte de precios altera toda la cadena de distribución.

Les requiero a que consideren su estrategia de precios conforme a la bien establecida estructura de los precios de mercado en España. Cuando esto se consiga, no habrá más restricciones a la continuación de nuestra apreciada relación comercial.

Esto ha sido claramente acordado con MACTAC SPAIN, y sugiero que se ponga en contacto con J. GARRE para establecer unos precios apropiados. (Traducción hecha por traductor intérprete jurado que obra en los folios 172 y 938)

- 4.5. Carta del Presidente de MACTAC a RESOPAL, de 7 de abril de 1995, enviada por conducto notarial, en la que se dice:

la suspensión de las relaciones comerciales fue debida a que...RESOPAL no ha respetado las condiciones de venta que MACTAC EUROPE, S.A., sucursal en España, recomienda a todos sus clientes de manera general, lo que ha deteriorado la imagen de nuestros productos dentro del mercado español. (folios 46, 237 y 942)

5. MACTAC suspendió los suministros y rompió sus relaciones comerciales con RESOPAL el 15 de enero de 1995.
6. A partir de ese momento, RESOPAL liquidó sus existencias a precios inferiores al coste de adquisición (Vid. Informe de Auditoría que obra en los folios 817 y ss.).
7. La cifra total de ventas de MACTAC EUROPE, S.A sucursal en España en el año 1995 fue de 1.215 millones de pesetas, de los cuales 204 millones corresponden a los vinilos de marcaje.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

1. De los hechos declarados probados se desprende con bastante claridad la existencia de un acuerdo entre MACTAC EUROPE, S.A. y sus distribuidores en España para fijar los precios y la condiciones comerciales de reventa del vinilo de marcaje fabricado por aquélla.

En efecto, en primer lugar, la propia denuncia de RESOPAL, objeto de este expediente; en segundo lugar, las quejas anteriormente dirigidas por dicha empresa y otros distribuidores a MACTAC porque algunos de ellos no respetaban la estructura de precios establecida; en tercer lugar, las múltiples referencias que MACTAC ha hecho para justificar la suspensión de los suministros a RESOPAL, tales como: "ha transgredido las condiciones de venta fijadas", "ha cambiado la estrategia de precios", "ha creado graves problemas de precios", " ha bajado los precios", " ha roto la estabilidad del mercado", "el recorte de precios altera toda la cadena de distribución", " lo que no queremos es que, mediante un fuerte recorte de precios, directamente perjudiquen a otros representantes de MACTAC", etc., siempre referidas a la actuación de la empresa RESOPAL; y, por último, el requerimiento dirigido por MACTAC a RESOPAL para que reconsidere su estrategia y retorne a la estructura de precios pactada bajo la amenaza del corte de los suministros y la promesa de que no habrá más restricciones cuando aquello se consiga, así lo demuestran.

En consecuencia, procede declarar que MACTAC y sus distribuidores han incurrido en una práctica restrictiva de la competencia prohibida por el artículo 1.1. a) de la Ley de Defensa de la Competencia.

2. Frente a estas consideraciones decae la alegación formulada por MACTAC de que no se la puede imputar una conducta unilateral de fijación de precios contraria a la normativa de la competencia, si previamente no se demuestra que ostenta una posición de dominio en el mercado relevante.

Como ya se ha expuesto anteriormente, en este caso no se imputa a dicha empresa un comportamiento unilateral sino haber pactado con sus distribuidores precios y condiciones uniformes para la reventa de sus productos y haber impuesto sanciones a una empresa que no respetó el acuerdo.

Se trata de un acuerdo de tipo vertical que, al impedir que cada distribuidor establezca de manera libre y autónoma su propia política de precios, incluida la realización de descuentos, restringe la competencia y por ello resulta prohibido.

La extensión de la prohibición del artículo 1 de la Ley de Defensa de la Competencia, así como la del artículo 85 del Tratado CEE , a los acuerdos verticales ha sido expresamente reconocida por la jurisprudencia tanto del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (vid. sentencias de 25 de octubre de 1983, Asunto: AEG/TELEFUNKEN y de 17 de septiembre de 1985, Asunto: FORD), como del Tribunal de Defensa de la Competencia (vid. Resoluciones de 23 de junio de 1992, Asunto: Andreas Stihl; 31 de julio de 1996, Asunto: Venta de cosméticos en farmacias; y 12 de febrero de 1997, Asunto: Fabricantes de lencería).

3. Asimismo, tampoco puede ser tomada en consideración la argumentación empleada por MACTAC para justificar la imposición de precios a los distribuidores, consistente en que se trataba de vender productos en los que primaba el factor de calidad y por esta razón debían mantener un precio elevado para no deteriorar dicha imagen, porque, si bien este razonamiento puede considerarse válido y adecuado, por lo general, con respecto a la venta de bienes de consumo, no resulta, en cambio, de aplicación cuando, como sucede en este caso, se refiere a un producto industrial que es demandado exclusivamente por profesionales, los cuales conocen perfectamente las cualidades del producto.
4. Por otra parte, MACTAC ha aducido también en su defensa que su comportamiento fue motivado por la presión a la que fue sometida por los distribuidores para que terminara con la "política desleal" de RESOPAL. Fruto de estas presiones fueron, en un primer momento, los intentos por parte de MACTAC de acordar con RESOPAL unos precios de reventa que no resultaran perjudiciales para el resto de los distribuidores y, más tarde, ante la negativa de la citada empresa, la decisión de interrumpir los suministros.

Pero esta argumentación tampoco resulta exculpatoria, porque, como ha afirmado este Tribunal en su Resolución de 9 de febrero de 1998, Asunto: Veterinarios ambulantes, *la reacción frente a una conducta que se cree ilícita no es la concertación para utilizar una coacción directa sobre quien la realiza o, como en este caso, sobre otras personas para que se comporten frente a ella de una determinada manera cometiendo así una infracción de la Ley de Defensa de la Competencia, sino la denuncia de la ilicitud ante los órganos encargados de su represión.*

5. En su escrito de conclusiones, MACTAC ha afirmado que, aunque la conducta de fijación de los precios de reventa pudiera ser restrictiva de la competencia, sin embargo no resultaría prohibida por aplicación de los criterios de la denominada *regla de mínimos* contenidos en la Comunicación

de la C.E. 86/C 231/02, vigente en el momento de los hechos.

Esta invocación ha de ser también rechazada, al igual que las anteriores, por los siguientes motivos: En primer lugar, porque la finalidad de la Comunicación es clarificar la interpretación del segundo de los elementos del tipo de prohibición contenido en el artículo 85.1 del Tratado CEE (Vid. a este respecto las sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 30 de junio de 1966, Asunto: S.T. Minière/ Maschinenbau Ulm; de 25 de noviembre de 1971, Asunto: Béguelin; y de 1 de febrero de 1978, Asunto: Miller), a los efectos de hacer desaparecer el interés de las empresas por obtener de la Comisión Europea una certificación negativa o una autorización para aquellos acuerdos que no produzcan una afectación sensible de la competencia en el ámbito del mercado común o en una parte sustancial del mismo. En este sentido la Comunicación establece que la Comisión no adoptará ningún tipo de medidas, ni de oficio ni a instancia de parte, para perseguir los acuerdos de importancia menor (Número 5). En segundo lugar, porque la Comunicación no prejuzga la competencia de las autoridades nacionales o del Tribunal de Justicia de la Unión Europea para perseguir dichos acuerdos (Número 6). Lo que significa que los acuerdos de menor importancia podrán ser perseguidos y enjuiciados por las Autoridades de Defensa de la Competencia Españolas no sólo con arreglo a la Ley de Defensa de la Competencia, sino también incluso en aplicación del artículo 85.1 del Tratado de la Unión Europea. Y, en tercer lugar, también porque en el presente caso no se dan los requisitos necesarios en cuanto a la cifra total de negocios de las empresas partícipes en el acuerdo y a la cuota de mercado en el territorio en que tales acuerdos producen sus efectos.

6. Finalmente, MACTAC, en su escrito de alegaciones ante el Tribunal, ha planteado una reconvencción contra RESOPAL, acusándola de hacer descuentos y vender con pérdida y solicitando, en consecuencia, que se actúe contra esta última empresa por competencia desleal.

A este respecto el Tribunal considera que la reconvencción debe ser desestimada por extemporánea, ya que el momento procesal oportuno para su formulación es durante la fase de instrucción ante el Servicio de Defensa de la Competencia, puesto que sólo en esta fase resulta posible investigar debidamente los hechos denunciados y formular cargos contra una empresa.

7. A la vista de todo lo anterior, no cabe más que reafirmarse en la primitiva conclusión de que se considera acreditada la existencia de un acuerdo vertical de fijación de precios entre MACTAC y sus distribuidores en España. A este respecto, no puede ignorarse que los distribuidores que han aceptado la fijación de los precios de reventa son coautores necesarios de la infracción

y que, por tanto, debieron haber sido también expedientados.

Ahora bien, como tuvo ocasión de precisar el Tribunal en su Resolución de 14 de octubre de 1997, Asunto: Perfumería, el que no se haya identificado a la otra parte del acuerdo no invalida el que se pueda considerar acreditada la existencia del mismo, así como el especial protagonismo de las empresas encausadas, en tanto que creadoras de los sistemas de distribución y autoras de las condiciones contractuales aplicables a dichos sistemas; por otra parte, dado que la autoría y la responsabilidad son dos conceptos diferentes, el no haber expedientado a los distribuidores por no considerarlos responsables aunque sean coautores, no hace ilegítimo el expediente contra los fabricantes.

Esta tesis no desvirtúa la doctrina del Tribunal establecida en el Auto de 14 de abril de 1997, Asunto: Mobil Oil , en el cual se consideró que no se podía tramitar debidamente un procedimiento sancionador relativo a unos contratos de distribución, firmados y en vigor, que contenían cláusulas restrictivas de la competencia, si en el expediente no estaban encausadas las dos partes contratantes pues, en dicho caso, a diferencia del presente, la citada exigencia se impone para no condicionar los posibles efectos de la nulidad de las cláusulas o del contrato en cuestión.

En conclusión, dado que en el curso del expediente sancionador se ha dirigido la acusación exclusivamente contra uno de los autores de la conducta prohibida, se deberá condenar sólo a éste.

8. Sin embargo, a la hora de determinar la responsabilidad por la autoría de las citadas prácticas, surge la cuestión relativa a que parte de las mismas han sido realizadas a través de la sucursal en España de la empresa MACTAC EUROPE, S.A.

Con independencia de que de los datos obrantes en el expediente se deduzca con claridad que gran parte de las decisiones fueron adoptadas expresamente por los directivos de la empresa MACTAC y no por la sucursal española (Vid., por ejemplo, el fax de 24 de enero de 1995 o la carta de 7 de abril de 1995, que están firmados por el propio presidente de la compañía), lo cierto es que la legislación mercantil española establece que las sucursales no tienen personalidad jurídica y que, por consiguiente, la responsabilidad de sus actuaciones recaerá sobre las empresa matrices (Artículos 295 y stes. del Reglamento de Registro Mercantil).

Esta circunstancia invalida también la posibilidad de imponer una sanción al

Sr. Garre, el cual, por otra parte, no ha sido directamente inculcado en el expediente.

9. El artículo 10 de la Ley de Defensa de la Competencia faculta al Tribunal de Defensa de la Competencia para imponer multas a las empresas que, deliberadamente o por negligencia, infrinjan lo dispuesto en el artículo 1 de la misma. La cuantía de las sanciones, que no podrá rebasar el límite del 10% del volumen de ventas de la empresa en cuestión, se fijará atendiendo a la importancia de la infracción, para lo cual se tendrán en cuenta los criterios señalados en el nº 2 del citado precepto.

En aplicación de dichos criterios y teniendo especialmente en cuenta: a) que se trata de una infracción grave puesto que ha impedido la libre fijación de los precios de reventa por los distribuidores; b) que la empresa acusada ostenta un 40 % del mercado español del producto en cuestión; c) que la práctica ha producido especiales efectos en las zonas de Asturias, Galicia, Madrid y Sevilla, en las que la empresa RESOPAL desarrollaba su actividad, perjudicando de este modo a los usuarios; y d) que la restricción de la competencia se ha mantenido, al menos, por espacio de un año, el Tribunal ha acordado imponer a MACTAC EUROPE, S.A. una multa de 2.500.000 ptas.

Por su parte, el artículo 9 de la citada Ley autoriza al Tribunal para intimar a los autores de las prácticas prohibidas para que cesen inmediatamente en su realización.

10. Asimismo, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 46. 5 de la Ley de Defensa de la Competencia, el Tribunal considera que se debe publicar esta Resolución en el Boletín Oficial del Estado y en uno de los periódicos de información general de mayor circulación en todo el país, quedando el coste de la inserción a cargo de la empresa sancionada.

Vistos los preceptos legales citados y los demás de general aplicación

HA RESUELTO

Primero. Declarar que MACTAC EUROPE, S.A., al acordar junto con sus distribuidores los precios y las condiciones comerciales de reventa en España del vinilo de marcaje de alta gama fabricado por ella, ha incurrido en una práctica restrictiva de la competencia prohibida por el artículo 1.1. a) de la Ley de Defensa de la Competencia.

Segundo. Intimar a MACTAC EUROPE, S.A. para que cese inmediatamente en la

realización de dicha práctica.

Tercero. Imponer a MACTAC EUROPE, S.A. una multa de 2.500.000 ptas.

Cuarto. Ordenar a MACTAC EUROPE, S.A. la publicación de la parte dispositiva de esta Resolución en el Boletín Oficial del Estado y en uno de los diarios de información general de entre los cinco de mayor difusión en el ámbito nacional.

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