

## **RESOLUCIÓN (Expte. 408/97, Panasonic)**

### **Pleno**

Excmos. Sres.:

Petitbò Juan, Presidente  
Huerta Trolèz, Vicepresidente  
Hernández Delgado, Vocal  
Castañeda Boniche, Vocal  
Pascual y Vicente, Vocal  
Comenge Puig, Vocal  
Martínez Arévalo, Vocal  
Muriel Alonso, Vocal

En Madrid, a 17 de diciembre de 1999.

El Pleno del Tribunal de Defensa de la Competencia (Tribunal, TDC), con la composición arriba expresada y siendo Ponente D. Julio PASCUAL Y VICENTE, ha dictado la siguiente Resolución en el expediente 408/97 (1444/96 del Servicio de Defensa de la Competencia: Servicio, SDC), iniciado a causa de la denuncia de Climaxpania SL (CLIMAXPANIA) contra Panasonic Sales Spain SA (PANASONIC) por negarse a suministrarle equipos de aire acondicionado, de los que el denunciante es suministrador no exclusivo domiciliado en Vigo, con el supuesto propósito de impedir su posterior exportación a Portugal y Reino Unido, lo que presuntamente constituiría una conducta prohibida por el art. 85 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea (TCE) y por el art. 1 de la Ley española 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC).

### **ANTECEDENTES**

1. El 2 de septiembre de 1996 CLIMAXPANIA denuncia a PANASONIC por supuesta negativa de suministro de equipos de aire acondicionado, de los que el denunciante es distribuidor no exclusivo domiciliado en Vigo, supuestamente para impedir su posterior exportación a Portugal y Reino Unido, lo que presuntamente constituiría conducta prohibida por el art. 85 TCE y el art. 1 LDC.
2. Admitida la denuncia por el Servicio e incoado el oportuno expediente, éste es remitido al Tribunal con el correspondiente Informe-Propuesta en el que se dice que, por obstaculizar el comercio paralelo en el mercado común, en contra de lo prescrito en el art. 85 TCE y el art. 1 LDC, resultan imputadas

PANASONIC y, en calidad de matriz de ésta, la japonesa Matsushita Electric Industrial Company (MATSUSHITA).

3. El 22 de julio de 1997 el Pleno del Tribunal acuerda la inadmisión del expediente, dictando el correspondiente Auto.

El expediente se devuelve al Servicio para que practique diligencias que permitan conocer la naturaleza de las relaciones jurídicas y patrimoniales, si las hubiera, entre MATSUSHITA y la empresa SONICEL, que distribuye en exclusiva en Portugal los productos Panasonic objeto del expediente.

Además, el Tribunal ordena al Servicio que, si en esas diligencias quedara confirmado que SONICEL es una empresa independiente de MATSUSHITA, se haga con el contrato de distribución exclusiva correspondiente y lo examine.

Finalmente, el Tribunal señala al Servicio que, en el supuesto de confirmarse que SONICEL es una empresa independiente de MATSUSHITA, actuante meramente como distribuidor exclusivo, si se mantuviere el cargo por prácticas prohibidas en los art. 85 TCE y art. 1 LDC, debería incluirse a SONICEL en el expediente como parte necesaria de la supuesta conducta colusoria.

4. El Servicio, una vez practicadas las diligencias ordenadas, el 21 de septiembre de 1998 remite al Tribunal el expediente instruido incluyendo el preceptivo Informe. De la instrucción ampliada cabe destacar que ahora se extiende la imputación, que antes sólo se hacía a PANASONIC y a MATSUSHITA, también a SONICEL por posible infracción, como se imputaba a aquéllas, del art. 85 TCE y el art. 1 LDC.

El Servicio considera que las actuaciones de algunas filiales europeas de MATSUSHITA obrantes en el expediente, así como las negativas de venta a CLIMAXPANIA por parte de PANASONIC, prueban que existe una práctica concertada del grupo MATSUSHITA con los distribuidores nacionales para dificultar el comercio intracomunitario impidiendo el arbitraje de precios entre países. Asimismo, el Servicio considera que SONICEL ha concertado con MATSUSHITA -y cumplido- un contrato de distribución con exclusiva territorial absoluta lo que, a su juicio, se demuestra por las manifestaciones escritas de SONICEL sobre que los equipos adquiridos en Europa no tenían garantía en Portugal y por ciertas explicaciones pedidas a CLIMAXPANIA cuando solicitó cotizaciones en otros países.

El Servicio en su Informe propone, entre otras, las siguientes declaraciones por parte de este Tribunal:

- a) *La actuación acreditada de Matsushita y de su filial Panasonic Sales*

*Spain SA de tratar de obstaculizar las importaciones paralelas y dificultar el comercio intracomunitario para impedir el arbitraje de precios de los mismos productos en los diferentes países y proteger, de este modo, el territorio asignado a cada distribuidor, constituye una conducta prohibida por el art. 1 de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia y del artículo 85.1 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea.*

*b) La actuación acreditada de Sonicel de tratar de obstaculizar las importaciones paralelas y dificultar el comercio intracomunitario con el único objetivo de proteger su exclusiva territorial constituye una conducta prohibida por el artículo 1 de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia y el artículo 85 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea.*

5. El 19 de octubre de 1998 el Pleno del Tribunal acuerda, por fin, la admisión a trámite del expediente, designa Ponente y pone de manifiesto el expediente a los interesados para que en el plazo legal, que luego es ampliado a petición de las partes, puedan proponer pruebas y solicitar la celebración de vista, lo que mediante Providencia se comunica al Servicio y se notifica a los interesados. Comparecen en este trámite las partes y el Pleno del Tribunal dicta un Auto, con fecha 19 de abril de 1999, en el que acuerda la celebración de vista y resuelve sobre las pruebas propuestas, admitiendo unas y rechazando otras.
6. Finalizada la práctica de la prueba y hechas por las partes sus respectivas valoraciones de la misma, el día 8 de julio de 1999 se celebra la vista en la sede del Tribunal, con la presencia del Servicio, que se reitera en su Informe, y la comparecencia de las partes.
7. El 29 de julio de 1999 el Pleno del Tribunal, a propuesta del Vocal ponente, de conformidad con lo dispuesto en el art. 42 LDC, acuerda una Diligencia para mejor proveer en la que se interesa de PANASONIC que suministre ciertos datos en el plazo que se le fija, luego ampliado a su petición, haciendo constar en la Providencia al efecto dictada que, una vez finalizado el plazo, estará de manifiesto el expediente a fin de que los interesados valoren el resultado de la Diligencia durante cinco días y señalando que, de acuerdo con lo dispuesto en el art. 56.2 LDC, estos plazos interrumpen el de caducidad que pudiere afectar al expediente, lo que se comunica al Servicio y se notifica a los interesados.

PANASONIC responde a esta petición de datos y solicita la declaración de confidencialidad de su detalle, aportando una versión agrupada y no confidencial de los mismos. El Pleno del Tribunal responde positivamente a la solicitud mediante Auto de 7 de octubre de 1999, en el que se declara la confidencialidad para los documentos sobre los que versaba la solicitud y en el que se ordena, de nuevo, poner de manifiesto el expediente a los

interesados para que valoren el resultado de la Diligencia para mejor proveer durante un plazo de cinco días, reiterando la advertencia hecha anteriormente de que hasta la conclusión de dicho plazo continuará suspendido el plazo de caducidad que pudiere afectar al expediente. En el trámite de valoración del resultado de la Diligencia para mejor proveer comparece únicamente CLIMAXPANIA.

8. El Pleno del Tribunal deliberó y falló sobre este expediente en sus sesiones de 10 y 23 de noviembre de 1999.
9. Son interesados:
  - Climaxpania SL.
  - Matsushita Electric Industrial Company.
  - Panasonic Sales Spain SA.
  - Sonicel Ar Condicionado SA.

### **HECHOS PROBADOS**

1. El 30 de octubre de 1995 el propietario de CLIMAXPANIA remitió sendos faxes a Panasonic Deutschland GmbH y a Panasonic France SA, presentándose y solicitando cotizaciones para los equipos de aire acondicionado.
2. El 31 de octubre de 1995 el propietario de CLIMAXPANIA recibió un fax de SONICEL en el que acusaba recibo del remitido a Panasonic Deutschland GmbH, le expresaba que, como cliente habitual que era de SONICEL, no le parecía normal su actuación y le solicitaba sus comentarios al respecto.
3. El 9 de noviembre de 1995 el propietario de CLIMAXPANIA recibió de SONICEL copia del fax que había remitido a Panasonic Francia SA el 30 de octubre, con una nota escrita en el mismo por SONICEL que decía textualmente: "Excmo. doctor Moreira de Silva. Esta es una carta suya que hemos recibido de Panasonic Francia. Atentamente".
4. El 13 de noviembre de 1995 SONICEL envió un fax al propietario de CLIMAXPANIA advirtiéndole que los equipos que adquiriera en España para el mercado portugués no tendrían garantía en dicho mercado.
5. El 26 de diciembre de 1995 CLIMAXPANIA envió a la Delegación de Vigo de PANASONIC el programa de compras para 1986 que comprendía más de 1000 unidades y posteriormente, a requerimiento de PANASONIC, el detalle mensual. PANASONIC no suministró estos pedidos mensuales a CLIMAXPANIA.

A los anteriores hechos resultan de aplicación los siguientes

## **FUNDAMENTOS DE DERECHO**

1. En asunto que aquí se ventila es la desatención por parte de PANASONIC de la programación mensual de pedidos que le hace CLIMAXPANIA con destino final Portugal, cuestión que impone un análisis detallado de los comportamientos de las imputadas porque, si bien no ha resultado acreditada en el mercado portugués una posición de dominio, MATSUSHITA vende en este país a través de un distribuidor independiente, SONICEL, con el que tiene suscrito un contrato de distribución exclusiva.

El análisis tratará primeramente de esclarecer si la desatención de PANASONIC a la programación mensual de pedidos se debió, como la denunciada sostiene, a que la programación se envió fuera de plazo lo que impidió planificar a tiempo la fabricación. Si así resultara, la desatención de los pedidos sería ajena a la voluntad de PANASONIC y habría que rechazar la acusación del Servicio.

Si, por el contrario, de dicho análisis se desprendiera que la desatención fue un acto querido por PANASONIC, habría que elucidar entonces si la decisión de negativa de ventas fue autónoma o fruto de una concertación de voluntades con el distribuidor exclusivo para Portugal, como sostiene el Servicio en su Informe.

2. Seguidamente va a dilucidarse si la desatención de la programación mensual de pedidos fue un acto no imputable a la voluntad de PANASONIC o, por el contrario, fue un acto querido por ella.

PANASONIC, tanto en sus escritos como verbalmente durante la vista, ha intentado llevar al ánimo del Tribunal que no es que no haya querido atender a la programación de pedidos que, para el año 1996 globalmente considerado, le comunicó CLIMAXPANIA el 26 de diciembre de 1995, sino que esta comunicación se hizo fuera del plazo establecido y el detalle mensual, aún más tarde. Teniendo en cuenta que la matriz japonesa MATSUSHITA necesita programar la fabricación con gran antelación -sostiene PANASONIC- sólo se pueden atender los pedidos que son comunicados dentro de plazo, de tal manera que los que se remiten fuera del mismo quedan sin ser servidos por la mera imposibilidad material de hacerlo, al no haber sido fabricados los aparatos correspondientes.

Este planteamiento de PANASONIC no dejó indiferente al Tribunal, que consideró que esta explicación no podía ser descartada sin más; el Tribunal

conoce la realidad de diversos sectores industriales en los que el calendario de la programación de pedidos juega un papel determinante en la producción, por lo que se planteó si en el presente expediente se estaría en presencia de uno de esos casos.

Con el fin de salir de dudas, una vez celebrada la vista, el Tribunal se reunió en sesión plenaria el 29 de julio de 1999 y acordó mediante Providencia, conforme a lo dispuesto en el art. 42 LDC, una Diligencia para mejor proveer en la que se interesaba de PANASONIC la remisión al Tribunal de las copias de todas las programaciones de compras para 1996 recibidas de sus clientes relativas a los aparatos de aire acondicionado aquí estudiados, así como las de todos los pedidos de los mismos equipos satisfechos efectivamente a los clientes citados.

El resultado de esta Diligencia permitiría al Tribunal probar si la explicación que PANASONIC había dado a la desatención por su parte de la programación mensual de pedidos que le había hecho CLIMAXPANIA se correspondía o no con la realidad. Pues bien, hay que decir que ese resultado ha sido, efectivamente, muy ilustrativo: los datos aportados prueban, contra lo afirmado por PANASONIC, que la fecha de entrega de la programación de pedidos no es determinante de los pedidos que efectivamente se sirven. Los datos aportados prueban eso, pero es que además resulta cuanto menos chocante que no se hayan aportado informaciones de los clientes servidos desde ciertos distribuidores so pretexto de que daban la información por teléfono o que explícitamente se reconozca que tampoco figura entre los datos que se aportan al Tribunal el relativo a un cliente que, por su destacada importancia en el sector de la distribución comercial y su extensa implantación en todo el territorio nacional, cabe pensar que venda numerosos aparatos de los que son objeto del expediente.

La Diligencia para mejor proveer ha dado, pues, sus frutos. En efecto, su práctica ha probado que la explicación dada por PANASONIC a por qué desatendió la programación mensual para 1996 de los pedidos que le remitía CLIMAXPANIA no es verosímil en absoluto, mientras que sí lo es que PANASONIC no atendió a la denunciante simplemente porque así lo quiso. Hubo, pues, una efectiva y voluntaria negativa de venta de equipos cuyo destino final se sabía que era Portugal.

3. En vista de la conclusión anterior, corresponde ahora la elucidación relativa a si la decisión de negativa de ventas fue autónoma de PANASONIC o fue fruto de una concertación de voluntades con el distribuidor exclusivo para Portugal como sostiene el Servicio en su Informe.

En esta fase del análisis ciertos elementos probatorios que constan en el

expediente cobran virtualidad. Tal es la semejante actitud que adoptan las filiales de MATSUSHITA en Alemania y Francia cuando el denunciante se dirige por fax a ellas, presentándose y pidiendo cotización para sus productos: ninguna de las dos contesta; la filial alemana se limita a reenviar el fax al distribuidor exclusivo en Portugal SONICEL y a decirle que le atienda, y la filial francesa se conforma con mandar el fax de CLIMAXPANIA al distribuidor exclusivo portugués. SONICEL, que acusa recibo en tono de acatamiento, hace saber por escrito al denunciante que tiene conocimiento de tales faxes y le pide explicaciones por ellos. También importa traer a colación ahora que, ya antes, SONICEL había comunicado al denunciante que los productos Panasonic importados directamente a Portugal, sin pasar por ella, no tendrían garantía en este país, ocultando, por cierto, que en el contrato de distribución exclusiva suscrito entre SONICEL y MATSUSHITA, la primera se obligaba a reparar todos los aparatos fabricados por la segunda que estuvieran en Portugal, los hubiera vendido la primera o no.

Puestos en relación todos estos elementos de prueba, que están perfectamente acreditados en el expediente, y habiendo resultado probado que hubo por parte de PANASONIC una real y verdadera negativa de venta a CLIMAXPANIA cuando desatendió la programación mensual de pedidos de ésta con destino final Portugal, ya sólo queda establecer el nexo causal lógico entre aquellos hechos probados y éste. El criterio del Tribunal es que este nexo causal lo constituye la concertación de voluntades entre MATSUSHITA (cuyo brazo ejecutor aquí ha sido su filial española PANASONIC) y su distribuidor exclusivo en Portugal SONICEL, para que en el territorio del Estado portugués no entren aparatos a través del comercio paralelo. Tal conducta ha sido imputada por el Servicio y tal conducta ha sido probada en esta sede.

4. Difiere, sin embargo, este Tribunal de la calificación jurídica que otorga el Servicio a dicha conducta, a la que atribuye la vulneración del art. 1 LDC y del art. 85 TCE.

El art. 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 en parte del mercado nacional* (el subrayado es propio). La enumeración de conductas que, a título de ejemplos y sin finalidad exhaustiva, figuran a continuación del reproducido enunciado necesitan, para ser consideradas conductas prohibidas, cumplir las condiciones del enunciado principal. Por ello, si la condición de *aptitud* para afectar negativamente a la competencia *en todo o en parte del mercado nacional* no se cumple, la conducta no está prohibida por el art. 1 LDC. Este es el caso: en el presente, nos encontramos con una conducta que, aunque llevada a cabo por una

empresa española (PANASONIC), no tiene la aptitud de afectar al mercado español, ni en su totalidad ni en parte, sino que afecta al mercado portugués exclusivamente y, allí sí, impidiendo la competencia. No hay pues vulneración del art. 1 LDC.

Sí hay vulneración, sin embargo, como sostiene el Servicio, del art. 85 TCE que, en su apartado 1, declara que *serán incompatibles con el mercado común y quedarán prohibidos los acuerdos entre empresas, las decisiones de las asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común*. La probada concertación de voluntades entre PANASONIC-MATSUSHITA y SONICEL es una práctica concertada plenamente apta para impedir la competencia en Portugal y, así, *dentro del mercado común*. Plenamente apta y que además ha producido ya efectos restrictivos de la competencia en este mercado, al haber impedido que entren en él productos a través del comercio paralelo.

5. Ha resultado acreditada, pues, una conducta prohibida por el art. 85.1 TCE, que han practicado, de una parte, la empresa española PANASONIC en ejecución de la política de su matriz japonesa MATSUSHITA y, de otra parte, el distribuidor exclusivo de ésta en Portugal, la empresa independiente SONICEL. La conducta prohibida ha consistido en una práctica concertada entre ambas partes para impedir las exportaciones paralelas a Portugal de equipos de aire acondicionado desde España, y su ejecución material, probada en el expediente, se ha manifestado mediante una negativa de ventas, por parte de la empresa española PANASONIC, a la empresa denunciante, también española, CLIMAXPANIA, que pretendía realizar el malogrado comercio paralelo entre España y Portugal. Se trata, así, de una conducta prohibida por el art. 85.1 TCE, ejecutada en España por una empresa española (PANASONIC) concertadamente con una empresa portuguesa (SONICEL), que ha tenido el efecto de impedir la competencia dentro del mercado común, en concreto, en Portugal.
6. Según el art. 88 TCE, *hasta la entrada en vigor de las disposiciones adoptadas en aplicación del artículo 87, las autoridades de los Estados miembros decidirán sobre la admisibilidad de los acuerdos, decisiones y prácticas concertadas (...) en el mercado común, de conformidad con su propio Derecho y las disposiciones del artículo 85 (...)*.

La entrada en vigor del Reglamento núm. 17 no puso fin a la competencia de las autoridades nacionales, si bien precisó su alcance. En efecto, según el art. 9.3, *mientras la Comisión no inicie procedimiento alguno en aplicación de los artículos 2, 3 ó 6, las autoridades de los Estados miembros seguirán siendo competentes para aplicar las disposiciones del art. 85 (...) conforme al*



*artículo 88 del Tratado (...).*

Por otra parte, la Comunicación 97/C 313/03 de la Comisión, de 15 de octubre de 1997, relativa a la cooperación entre la Comisión y las autoridades de los Estados miembros en el ámbito de la competencia para la tramitación de los asuntos a los que sean de aplicación los artículos 85 y 86 del Tratado CE, en su apartado 5, señala que *siempre que su legislación nacional les confiera las facultades necesarias, las autoridades nacionales son competentes para aplicar las prohibiciones del apartado 1 del artículo 85 (...).*

También, el apartado 23 del capítulo II de la misma Comunicación, dedicado a establecer las orientaciones respecto al reparto de tareas entre la Comisión y las

autoridades nacionales, establece que *para que entre en el ámbito de aplicación del Derecho comunitario y no sólo en el de la normativa nacional de competencia, es necesario que la práctica en cuestión pueda afectar sensiblemente al comercio entre Estados miembros.*

En cuanto al procedimiento, el apartado 51 de la referida Comunicación precisa que *las autoridades nacionales instruirán el asunto con arreglo al procedimiento nacional, independientemente que las autoridades actúen a efectos de la aplicación del Derecho comunitario o de la del Derecho nacional de competencia.*

Finalmente, el apartado 49 de la misma Comunicación manifiesta que, *en aquellos asuntos que tramiten (las autoridades nacionales) en aplicación del Derecho comunitario es de desear que las autoridades nacionales informen sistemáticamente a la Comisión de los procedimientos que hayan incoado.*

7. Todas las circunstancias descritas, que la legislación comunitaria y española imponen a este Tribunal para resolver el presente expediente, concurren en el presente caso, por lo que, una vez que la instrucción del expediente en esta sede ha dado como resultado que PANASONIC y SONICEL han incurrido en la práctica prohibida ya descrita, procede ahora que este Tribunal se pronuncie sobre las sanciones de las que estas empresas se han hecho merecedoras.
8. Las sanciones que puede imponer el Tribunal de Defensa de la Competencia se regulan en la sección segunda del Capítulo I del Título I de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia, que distingue, a los efectos que ahora interesa, entre intimaciones y multas sancionadoras.

En cuanto a las intimaciones, el art. 9 LDC establece que quienes realicen conductas prohibidas podrán ser requeridos por el Tribunal de Defensa de la Competencia para que cesen en los mismos y, en su caso, obligados a la remoción de sus efectos.

Por lo que se refiere a las multas sancionadoras, el art. 10 LDC 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.

La cuantía de las sanciones se fijará, según dicho art. 10, atendiendo a la importancia de la infracción, para lo cual se tendrá en cuenta: a) La modalidad y alcance de la restricción de la competencia. b) La dimensión del mercado afectado. c) La cuota de mercado de la empresa correspondiente. d) El efecto de la restricción de la competencia sobre los competidores efectivos o potenciales sobre otras partes en el proceso económico y sobre los consumidores y usuarios. e) La duración de la restricción de la competencia. f) La reiteración en la realización de las conductas prohibidas.

En el presente caso, el Tribunal considera que debe intimar y multar y, teniendo en cuenta todos los factores expuestos, así como la desigual responsabilidad que aprecia en PANASONIC y en SONICEL, por la subordinación fáctica de ésta, estima que las multas sancionadoras deben ser de 150.000 euros para PANASONIC y de 60.000 euros para SONICEL.

9. Finalmente y a título de *obiter dictum*, el Tribunal quiere señalar que el acuerdo de distribución exclusiva suscrito para Portugal entre MATSUSHITA y SONICEL ha de estar acogido, para no ser un acuerdo prohibido, al Reglamento CEE 1983/83 de la Comisión, de 22 de junio, relativo a la aplicación del Tratado a determinadas categorías de acuerdos de distribución exclusiva. Pero el propio Reglamento, en su art. 3, retira la exención establecida en el art. 1 cuando (entre otras circunstancias): *las partes, o una de ellas, restrinjan la posibilidad de que los intermediarios o los usuarios compren los productos contemplados en el contrato a otros revendedores en el mercado común ...* (apartado d). Y el presente es un caso en el que la circunstancia reproducida del apartado d) del artículo 3 del Reglamento CEE 1983/83 se ha dado, por las actuaciones probadas, tanto de MATSUSHITA-PANASONIC como de SONICEL, que han sido descritas. De resultas de lo cual el acuerdo de distribución exclusiva suscrito entre MATSUSHITA y SONICEL que obra en el expediente ha dejado de gozar de la exención que le proporcionaba el precitado Reglamento comunitario.

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

### **HA RESUELTO**

1. Declarar que Panasonic Sales Spain SA y Sonicel Ar Condicionado SA, al realizar una práctica concertada para impedir las exportaciones paralelas a Portugal de equipos de aire acondicionado desde España, que se materializó en una negativa de ventas de la primera a un comerciante paralelo, han incurrido en una conducta prohibida por el art. 85 TCE.
2. Intimar a Panasonic Sales Spain SA, a su matriz Matsushita Electric Industrial Company y a Sonicel Ar Condicionado SA, para que cesen inmediatamente en la práctica prohibida.
3. Imponer las siguientes multas:
  - a) A Panasonic Sales Spain SA una multa de 150.000 euros.
  - b) A Sonicel Ar Condicionado SA una multa de 60.000 euros.

Comuníquese esta Resolución al Servicio de Defensa de la Competencia, infórmese de la misma mediante su remisión a la Dirección General IV de Competencia de la Comisión Europea y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber que la citada Resolución agota la vía administrativa y, por tanto, sólo es susceptible de recurso contencioso-administrativo, el cual podrá interponerse, en su caso, ante la Audiencia Nacional en el plazo de dos meses a contar desde la notificación de esta Resolución.