

Comunicação da Comissão relativa aos acordos de pequena importância que não restringem sensivelmente a concorrência nos termos do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado que institui a Comunidade Europeia (*de minimis*)⁽¹⁾

(2001/C 368/07)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

I

1. O n.º 1 do artigo 81.º proíbe os acordos que sejam susceptíveis de afectar o comércio entre os Estados-Membros e que tenham por objectivo ou efeito impedir, restringir ou falsear a concorrência no mercado comum. O Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias estabeleceu que esta disposição só é aplicável quando o impacto do acordo sobre o comércio intracomunitário ou sobre a concorrência for sensível.
2. Nesta comunicação a Comissão quantifica, recorrendo a limiares de quotas de mercado, as restrições da concorrência que não são consideradas sensíveis nos termos do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE. Esta definição, por defeito, do carácter sensível, não implica que os acordos entre empresas que ultrapassem os limiares estabelecidos na presente comunicação restrinjam sensivelmente a concorrência. Tais acordos podem igualmente ter apenas um efeito negligenciável sobre a concorrência e por isso não serem proibidos pelo n.º 1 do artigo 81.º⁽²⁾.
3. Os acordos podem, ainda, não ser abrangidos pelo n.º 1 do artigo 81.º por não serem susceptíveis de afectar sensivelmente o comércio entre os Estados-Membros. A presente comunicação não aborda esta questão. Não quantifica o que não constitui um efeito sensível sobre o comércio. Reconhece-se, no entanto, que acordos entre pequenas e médias empresas, tal como definidas no anexo à Recomendação da Comissão 96/280/CE⁽³⁾, são raramente susceptíveis de afectar o comércio entre Estados-Membros. Actualmente, as pequenas e médias empresas encontram-se definidas na referida recomendação como empresas que possuam menos de 250 trabalhadores e cujo volume de negócios anual não exceda 40 milhões de euros, ou o balanço total anual não exceda 27 milhões de euros.
4. Nos casos abrangidos pela presente comunicação, a Comissão não iniciará qualquer processo, nem a pedido, nem oficiosamente. Sempre que as empresas presumirem,

de boa-fé, que um acordo está abrangido pela presente comunicação, a Comissão não aplicará quaisquer coimas. Embora não seja vinculativa para os tribunais e para as autoridades dos Estados-Membros, a presente comunicação também pretende dar orientações a essas entidades para a aplicação do artigo 81.º.

5. A presente comunicação aplica-se igualmente às decisões de associações de empresas e às práticas concertadas.
6. A presente comunicação não prejudica a interpretação do artigo 81.º efectuada pelo Tribunal de Justiça ou pelo Tribunal de Primeira Instância das Comunidades Europeias.

II

7. A Comissão considera que os acordos entre empresas que afectam o comércio entre os Estados-Membros não restringem sensivelmente a concorrência na acepção do n.º 1 do artigo 81.º quando:
 - a) A quota de mercado agregada das partes no acordo não ultrapassar 10 % em qualquer dos mercados relevantes afectados pelo acordo, quando este for concluído entre empresas que sejam concorrentes efectivos ou potenciais em qualquer desses mercados (acordos entre concorrentes)⁽⁴⁾; ou
 - b) A quota de mercado de cada uma das partes no acordo não ultrapassar 15 % em qualquer dos mercados relevantes afectados pelo acordo, quando este for concluído entre empresas que não sejam concorrentes efectivos nem potenciais em qualquer desses mercados (acordos entre não concorrentes).

Nos casos em que for difícil determinar se se trata de um acordo entre concorrentes ou de um acordo entre não concorrentes, aplica-se o limiar de 10 %.

⁽¹⁾ A presente comunicação substitui a comunicação relativa aos acordos de pequena importância, publicada no JO C 372 de 9.12.1997.

⁽²⁾ Ver, por exemplo, o acórdão do Tribunal de Justiça proferido nos processos apensos C-215/96 e C-216/96, Bagnasco (Carlos) Banca Popolare di Novara e Casa di Risparmio di Genova e Imperia (1999) Col. I-135, pontos 34 e 35. Esta comunicação não prejudica os princípios relativos à apreciação nos termos do artigo 81.º, n.º 1 do Tratado vertidos na comunicação da Comissão — Orientações sobre a aplicação do artigo 81.º do Tratado CE aos acordos de cooperação horizontal, JO C 3 de 6.1.2001, especialmente no que respeita aos pontos 17-31 inclusive, bem como na comunicação da Comissão — Orientações relativas às restrições verticais, JO C 291 de 13.10.2000, especialmente no que respeita aos pontos 5-20 inclusive.

⁽³⁾ JO L 107 de 30.4.1996, p. 4. A referida recomendação será objecto de revisão. Prevê-se que o limiar relativo ao volume de negócios anual seja elevado de 40 milhões de euros para 50 milhões de euros e que o limiar referente ao balanço total anual seja elevado de 27 milhões de euros para 43 milhões de euros.

⁽⁴⁾ Relativamente ao que se entende por concorrentes efectivos ou potenciais, ver a comunicação da Comissão intitulada «Orientações sobre a aplicação do artigo 81.º do Tratado CE aos acordos de cooperação horizontal», JO C 3 de 6.1.2001, ponto 9. Uma empresa é considerada um concorrente efectivo se se encontra presente no mesmo mercado relevante ou se, na ausência de acordo, é capaz de adaptar a sua produção tendo em vista o fabrico dos produtos relevantes e a sua comercialização a curto prazo sem incorrer em qualquer custo nem risco suplementar elevado em reacção a variações ligeiras, mas permanentes, dos preços relativos (substituibilidade imediata do lado da oferta). Uma empresa é considerada um concorrente potencial se determinados indícios levam a pensar que na ausência de acordo essa empresa poderia e seria susceptível de realizar os investimentos suplementares ou outros custos de mudança necessários para poder entrar no mercado relevante, em reacção a um ligeiro e permanente aumento dos preços relativos.

8. Sempre que a concorrência for restringida num mercado relevante pelo efeito cumulativo de acordos de venda de bens ou de serviços concluídos por diferentes fornecedores ou distribuidores (efeito de exclusão cumulativo provocado por redes paralelas de acordos que produzem efeitos semelhantes no mercado), os limiares da quota de mercado previstos no ponto 7 são reduzidos para 5 %, tanto para os acordos entre concorrentes como para os acordos entre não concorrentes. Considera-se, de um modo geral, que fornecedores ou distribuidores com uma quota de mercado que não exceda 5 % não contribuem sensivelmente para um efeito de exclusão cumulativo⁽¹⁾. Um efeito de exclusão cumulativo dificilmente poderá produzir-se se menos de 30 % do mercado relevante estiver coberto por redes paralelas de acordos criando efeitos semelhantes.
9. A Comissão também considera que os acordos não restringem a concorrência se as quotas de mercado não excederem os limiares de respectivamente 10 %, 15 % e 5 % previstos nos pontos 7 e 8 durante dois exercícios consecutivos em mais de dois pontos percentuais.
10. A fim de calcular a quota de mercado, é necessário determinar o mercado relevante. Este é constituído pelo mercado do produto relevante e pelo mercado geográfico relevante. Para definir o mercado relevante deve ter-se em conta o disposto na comunicação relativa à definição de mercado relevante para efeitos do direito comunitário da concorrência⁽²⁾. O cálculo das quotas de mercado terá por base dados referentes a valores de venda, ou quando adequado, valores de compra. Quando estes não estiverem disponíveis, poderá recorrer-se a estimativas assentes em outras informações fidedignas sobre o mercado, incluindo dados referentes a volumes.
11. Os pontos 7, 8 e 9 não são aplicáveis aos acordos que contenham quaisquer das seguintes restrições graves:
- Relativamente a acordos entre empresas concorrentes, tais como definidos no ponto 7, restrições que, directa ou indirectamente, isoladamente ou em combinação com outros factores que sejam controlados pelas partes, tenham por objecto⁽³⁾:
 - A fixação de preços de venda de produtos a terceiros;
 - A limitação da produção ou das vendas;
 - A repartição de mercados ou de clientes.
2. Relativamente a acordos entre empresas não concorrentes, tais como definidos no ponto 7, restrições que, directa ou indirectamente, isoladamente ou em combinação com outros factores que sejam controlados pelas partes, tenham por objecto:
- A restrição da capacidade de o comprador estabelecer o seu preço de venda, sem prejuízo da possibilidade de o fornecedor impor um preço de venda máximo ou de recomendar um preço de venda, desde que estes não correspondam a um preço de venda fixo ou mínimo como resultado de pressões ou de incentivos oferecidos por qualquer uma das partes;
 - A restrição relativa ao território ou em relação aos clientes aos quais o comprador pode vender os bens ou serviços contratuais, excepto as seguintes restrições que não são graves:
 - restrição de vendas activas no território exclusivo ou a um grupo exclusivo de clientes reservado ao fornecedor ou atribuído pelo fornecedor a outro comprador, desde que tal restrição não limite as vendas dos clientes do comprador,
 - restrição de vendas a utilizadores finais por um comprador que opere ao nível grossista,
 - restrição de vendas a distribuidores não autorizados pelos membros de um sistema de distribuição selectiva, e
 - restrição da capacidade de o comprador vender componentes, fornecidos para efeitos de incorporação, a clientes que os possam utilizar para produzir o mesmo tipo de bens que são produzidos pelo fornecedor;
 - A restrição de vendas activas ou passivas a utilizadores finais por membros de um sistema de distribuição selectiva que operam ao nível retalhista, sem prejuízo da possibilidade de proibir um membro do sistema de operar a partir de um local de estabelecimento não autorizado;
 - A restrição de fornecimentos cruzados entre distribuidores no âmbito de um sistema de distribuição selectiva, incluindo entre distribuidores que operam em diferentes níveis do circuito comercial;

⁽¹⁾ Ver igualmente a comunicação da Comissão — Orientações relativas às restrições verticais, JO C 291 de 13.10.2000, em especial os pontos 73, 142, 143 e 189. Embora nas Orientações relativas às restrições verticais se faça referência, em relação a determinadas restrições, não apenas à quota total mas também à quota de mercado ligada de um fornecedor ou comprador específico, na presente comunicação todos os limiares de quotas de mercado referem-se a quotas de mercado totais.

⁽²⁾ JO C 372 de 9.12.1997, p. 5.

⁽³⁾ Sem prejuízo de situações de produção conjunta com ou sem distribuição conjunta tais como definidas no artigo 5.º, segundo parágrafo do Regulamento (CE) n.º 2658/2000 da Comissão, e no artigo 5.º, segundo parágrafo do Regulamento (CE) n.º 2659/2000 da Comissão, JO L 304 de 5.12.2000, p. 3 e 7, respectivamente.

- e) A restrição acordada entre um fornecedor de componentes e um comprador que incorpora estes componentes, que limite a capacidade de o fornecedor vender estes componentes como peças sobresselentes a utilizadores finais ou a estabelecimentos de reparação ou a outros prestadores de serviços não autorizados pelo comprador para a reparação ou assistência dos seus bens.
3. Relativamente a acordos concluídos entre concorrentes como definido no ponto 7, quando operam, para efeitos do acordo em questão, a diferentes níveis da cadeia de produção ou distribuição, qualquer das restrições graves enunciadas nos pontos 1 e 2 *supra*.
12. 1. Para efeitos da presente comunicação, os termos «empresa», «parte no acordo», «distribuidor», «fornecedor» e «comprador» incluem as respectivas empresas ligadas.
2. Consideram-se «empresas ligadas»:
- a) As empresas nas quais uma parte no acordo disponha, directa ou indirectamente:
- do poder de exercer mais de metade dos direitos de voto, ou
 - do poder de designar mais de metade dos membros do Conselho Fiscal ou de Administração ou dos órgãos que representam legalmente a empresa, ou
 - do direito de gerir os negócios da empresa;
- b) As empresas que directa ou indirectamente disponham, numa das partes no acordo, dos direitos ou poderes enumerados na alínea a);
- c) As empresas nas quais uma empresa referida na alínea b) disponha, directa ou indirectamente, dos direitos ou poderes enumerados na alínea a);
- d) As empresas nas quais uma parte no acordo juntamente com uma ou mais das empresas mencionadas nas alíneas a), b) ou c) ou nas quais duas ou mais destas últimas empresas disponham conjuntamente dos direitos ou poderes enumerados na alínea a);
- e) As empresas em que os direitos ou poderes enumerados na alínea a) pertençam conjuntamente:
- às partes no acordo ou às respectivas empresas ligadas mencionadas nas alíneas a) a d), ou
 - a uma ou mais das partes no acordo ou a uma ou mais das respectivas empresas ligadas mencionadas nas alíneas a) a d) e a um ou mais terceiros.
3. Para efeitos da alínea e) do ponto 2 *supra*, a quota de mercado das empresas detidas conjuntamente será repartida igualmente por cada empresa que disponha dos direitos ou poderes enumerados na alínea a) do mesmo ponto.
-