

REGULAMENTO (UE) N.º 1218/2010 DA COMISSÃO**de 14 de Dezembro de 2010****relativo à aplicação do artigo 101.º, n.º 3, do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia a certas categorias de acordos de especialização****(Texto relevante para efeitos do EEE)**

A COMISSÃO EUROPEIA,

Tendo em conta o Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) n.º 2821/71 do Conselho, de 20 de Dezembro de 1971, relativo à aplicação do n.º 3 do artigo 85.º do Tratado a certas categorias de acordos, decisões e práticas concertadas ⁽¹⁾,

Após publicação de um projecto do presente regulamento,

Após consulta do Comité Consultivo em matéria de acordos, decisões e práticas concertadas e de posições dominantes,

Considerando o seguinte:

- (1) O Regulamento (CEE) n.º 2821/71 confere à Comissão competência para aplicar, por meio de regulamento, o artigo 101.º, n.º 3, do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia (*) a certas categorias de acordos, decisões e práticas concertadas que se enquadram no âmbito de aplicação do artigo 101.º, n.º 1, do Tratado e que têm por objecto a especialização, incluindo os acordos necessários para a sua conclusão.
- (2) O Regulamento (CE) n.º 2658/2000 da Comissão, de 29 de Novembro de 2000, relativo à aplicação do n.º 3 do artigo 81.º do Tratado a certas categorias de acordos de especialização ⁽²⁾, define categorias de acordos de especialização que, normalmente, a Comissão considera que preenchem as condições estabelecidas no artigo 101.º, n.º 3, do Tratado. Tendo em conta a experiência globalmente positiva com a aplicação desse regulamento, que caduca em 31 de Dezembro de 2010, e tomando em consideração a experiência adicional obtida desde a sua adopção, é adequado adoptar um novo regulamento de isenção por categoria.

- (3) O presente Regulamento deve satisfazer a dupla exigência de assegurar uma protecção eficaz da concorrência e de garantir uma segurança jurídica adequada às empresas. A prossecução destes objectivos deve ter em conta a necessidade de simplificar o mais possível a supervisão administrativa e o quadro legislativo. Para efeitos de aplicação do artigo 101.º, n.º 3, do Tratado, pode presumir-se em geral que, abaixo de um determinado nível de poder de mercado, os efeitos positivos dos acordos de especialização compensarão quaisquer efeitos negativos sobre a concorrência.

- (4) No que se refere à aplicação do artigo 101.º, n.º 3, do Tratado mediante regulamento, não é necessário definir quais os acordos susceptíveis de serem abrangidos pelo artigo 101.º, n.º 1, do Tratado. Na apreciação individual dos acordos à luz do artigo 101.º, n.º 1, do Tratado, devem ser tidos em conta diversos factores e, em especial, a estrutura do mercado relevante.

- (5) Só podem beneficiar da isenção por categoria estabelecida no presente regulamento os acordos em relação aos quais se pode presumir com suficiente grau de certeza que respeitam as condições previstas no artigo 101.º, n.º 3, do Tratado.

- (6) Os acordos de especialização no domínio da produção contribuem, em geral, para melhorar a produção ou a distribuição dos produtos, se as partes tiverem competências, activos ou actividades complementares, porque podem concentrar as suas actividades no fabrico de certos produtos e, deste modo, funcionar de maneira mais eficaz e oferecer esses produtos a preços mais favoráveis. O mesmo é válido, na generalidade, relativamente aos acordos de especialização no domínio da preparação de serviços. É provável que, existindo uma concorrência efectiva, os consumidores tirem partido equitativamente dos benefícios daí resultantes.

- (7) Tais benefícios podem decorrer de acordos em que uma parte renuncia, no todo ou em parte, a favor de outra, ao fabrico de certos produtos ou à preparação de determinados serviços («especialização unilateral»), de acordos em que cada uma das partes renuncia, no todo ou em parte, a favor de outra, ao fabrico de certos produtos ou à preparação de determinados serviços («especialização recíproca») e de acordos em que as partes se comprometem a fabricar em conjunto determinados produtos ou a preparar determinados serviços («produção conjunta»). No contexto do presente Regulamento, os conceitos de

⁽¹⁾ JO L 285 de 29.12.1971, p. 46.

⁽²⁾ JO L 304 de 5.12.2000, p. 3.

(*) Com efeitos a partir de 1 de Dezembro de 2009, o artigo 81.º do Tratado CE passou a ser o artigo 101.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia (TFUE). Os dois artigos são substancialmente idênticos. Para efeitos da presente decisão, nos casos pertinentes, as remissões para o artigo 101.º do TFUE devem entender-se como sendo feitas para o artigo 81.º do Tratado CE. O TFUE também introduziu determinadas alterações terminológicas/conceptuais, como a substituição de «Comunidade» por «União» e de «mercado comum» por «mercado interno». No presente Regulamento utiliza-se a terminologia do TFUE.

especialização unilateral e recíproca não implicam que as partes reduzam as suas capacidades, sendo suficiente que reduzam os seus volumes de produção. Por seu turno, o conceito de produção em conjunto não implica que as partes reduzam as suas actividades de produção individuais fora do âmbito do acordo de produção em conjunto que pretendem instituir.

- (8) A natureza dos acordos de especialização unilateral ou recíproca pressupõe que as partes desenvolvem actividades no mesmo mercado do produto, não sendo necessário que desenvolvam actividades no mesmo mercado geográfico. Por conseguinte, a aplicação do presente regulamento aos acordos de especialização unilateral ou recíproca deve limitar-se aos casos em que as partes desenvolvem actividades no mesmo mercado do produto. Os acordos de produção em conjunto podem ser concluídos por partes que já desenvolvem actividades no mesmo mercado do produto, mas também por partes que desejam entrar no mercado de um produto através do acordo. Por conseguinte, os acordos de produção em conjunto devem ser abrangidos pelo disposto no presente Regulamento, independentemente de as partes já desenvolverem ou não actividades no mesmo mercado do produto.
- (9) Para garantir que os benefícios da especialização se concretizarão sem que qualquer das partes abandone completamente o mercado a jusante da produção, os acordos de especialização unilateral e recíproca só serão abrangidos pelo presente Regulamento se previrem obrigações de fornecimento e de compra ou de distribuição conjunta. Tais obrigações de fornecimento e de compra podem ter, mas não necessariamente, um carácter exclusivo.
- (10) Pode presumir-se que, quando a quota das partes no mercado relevante dos produtos que são objecto de um acordo de especialização não excede 20 %, tais acordos darão, regra geral, origem a benefícios económicos sob a forma de economias de escala ou de gama ou de melhoria das tecnologias de produção, atribuindo ao mesmo tempo aos consumidores uma parte equitativa dos benefícios daí resultantes. No entanto, no caso de os produtos fabricados ao abrigo de um acordo de especialização serem produtos intermédios que uma ou mais partes utilizam, no todo ou em parte, para a sua própria produção de certos produtos a jusante, que vendem subsequentemente no mercado, a isenção prevista no presente Regulamento só é aplicável se a quota de mercado das partes no mercado relevante desses produtos a jusante não exceder um certo nível. Neste caso, se a análise se limitasse às quotas de mercado das partes a nível do produto intermédio não seria tomado em consideração o risco potencial de encerramento do mercado ou de aumento do preço dos factores de produção para os concorrentes a nível dos produtos a jusante. Todavia, não existe qualquer presunção de que os acordos de especialização se enquadrem no âmbito de aplicação do artigo 101.º, n.º 1, do Tratado ou não satisfaçam as condições previstas no artigo 101.º, n.º 3, do Tratado,

se o limiar de quota de mercado fixado no presente Regulamento for ultrapassado ou não estiverem preenchidas outras condições previstas no presente Regulamento. Nesse caso, deve ser realizada uma apreciação individual do acordo de especialização, nos termos do artigo 101.º do Tratado.

- (11) O presente Regulamento não deve isentar os acordos que contenham restrições que não sejam indispensáveis para alcançar os efeitos positivos proporcionados por um acordo de especialização. Em princípio, noutros que incluam determinados tipos de restrições graves da concorrência relacionadas com a fixação de preços aplicados a terceiros, a limitação da produção ou das vendas e a repartição de mercados ou clientes devem ser excluídas do benefício da isenção estabelecida pelo presente regulamento, independentemente da quota de mercado das partes.
- (12) O limite da quota de mercado, a não isenção de certos acordos e as condições previstas no presente Regulamento garantem, normalmente, que os acordos a que a isenção por categoria é aplicável não darão a possibilidade às partes de eliminar a concorrência em relação a uma parte substancial dos produtos ou serviços em questão.
- (13) A Comissão pode retirar o benefício do presente regulamento, nos termos do artigo 29.º, n.º 1, do Regulamento (CE) n.º 1/2003 do Conselho, de 16 de Dezembro de 2002, relativo à execução das regras de concorrência estabelecidas nos artigos 81.º e 82.º do Tratado⁽¹⁾, se verificar num determinado caso que um acordo a que é aplicável a isenção prevista no presente Regulamento tem, não obstante, efeitos incompatíveis com o artigo 101.º, n.º 3, do Tratado.
- (14) As autoridades de concorrência dos Estados-Membros podem retirar o benefício do presente regulamento, nos termos do artigo 29.º, n.º 2, do Regulamento (CE) n.º 1/2003, relativamente ao território ou parte do território desse Estado-Membro se, num determinado caso, um acordo a que é aplicável a isenção prevista no presente regulamento tem, não obstante, efeitos incompatíveis com o artigo 101.º, n.º 3, do Tratado no território desse Estado-Membro ou numa parte dele e quando esse território apresentar todas as características de um mercado geográfico distinto.
- (15) O benefício do presente Regulamento pode ser retirado nos termos do artigo 29.º do Regulamento (CE) n.º 1/2003 quando, por exemplo, o mercado relevante é muito concentrado e a concorrência já é fraca, em especial devido à posição individual no mercado de outros participantes ou às ligações existentes entre outros participantes no mercado, criadas por acordos de especialização paralelos.

⁽¹⁾ JO L 1 de 4.1.2003, p. 1.

- (16) A fim de facilitar a conclusão de acordos de especialização, que podem ter para as partes incidências de ordem estrutural, o período de vigência do presente regulamento deve ser fixado em 12 anos,

objecto de especialização serem produtos intermédios que uma ou mais partes utilizam, no todo ou em parte, de forma cativa, para a produção de produtos a jusante, o mercado do produto e o mercado geográfico relevante a que os produtos a jusante pertencem;

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1.º

Definições

1. Para efeitos do presente regulamento, entende-se por:

- a) «acordo de especialização», o acordo de especialização unilateral, o acordo de especialização recíproca ou o acordo de produção em conjunto;
- b) «acordo de especialização unilateral», o acordo de especialização entre duas partes que desenvolvem actividades no mesmo mercado do produto, por força do qual uma das partes consente em cessar, no todo ou em parte, ou em se abster do fabrico de determinados produtos e em comprá-los à outra parte, que concorda em fabricar e fornecer esses produtos;
- c) «acordo de especialização recíproca», o acordo de especialização entre duas ou mais partes que desenvolvem actividades no mesmo mercado do produto, por força do qual duas ou mais partes consentem numa base de reciprocidade em cessar, no todo ou em parte, ou em se abster do fabrico de determinados produtos e em comprá-los às outras partes, que concordam em fabricar e fornecer esses produtos;
- d) «acordo de produção em conjunto», o acordo por força do qual duas ou mais partes concordam em fabricar determinados produtos em conjunto;
- e) «acordo», qualquer acordo, decisão de uma associação de empresas ou prática concertada;
- f) «produto», um bem e/ou serviço, incluindo quer os bens e/ou serviços intermédios, quer os bens e/ou serviços finais, à excepção dos serviços de distribuição e de aluguer;
- g) «produção», o fabrico de bens ou a preparação de serviços, incluindo a produção mediante subcontratação;
- h) «preparação de serviços», as actividades a montante da prestação de serviços a clientes;
- i) «mercado relevante», o mercado do produto e o mercado geográfico relevante a que pertencem os produtos objecto de especialização e, além disso, no caso de os produtos

j) «produto objecto de especialização», produto que é objecto de um acordo de especialização;

k) «produto a jusante», produto em cuja produção uma ou mais partes utilizam o produto objecto de especialização e que é por elas vendido no mercado;

l) «empresa concorrente», um concorrente efectivo ou potencial;

m) «concorrente efectivo», uma empresa que desenvolve actividade no mesmo mercado relevante;

n) «concorrente potencial», uma empresa que, na ausência do acordo de especialização, é susceptível, numa base realista e não meramente teórica, de proceder aos investimentos adicionais necessários ou de incorrer noutros custos de transição necessários, dentro de um prazo não superior a três anos, por forma a entrar no mercado relevante, em resposta a um aumento pequeno mas permanente dos preços relativos;

o) «obrigação de fornecimento exclusivo», a obrigação de não fornecer a uma empresa concorrente, que não seja parte no acordo, o produto a que se refere o acordo de especialização;

p) «obrigação de compra exclusiva», a obrigação de comprar o produto a que se refere o acordo de especialização apenas a parte no acordo;

q) «distribuição em conjunto»:

i) a distribuição dos produtos, realizada pelas partes através de uma equipa, organização ou empresa comum; ou

ii) a distribuição por terceiro, numa base exclusiva ou não exclusiva, desde que esse terceiro não seja uma empresa concorrente;

r) «distribuição», a distribuição incluindo a venda de bens e a prestação de serviços.

2. Para efeitos do presente regulamento, os termos «empresa» e «parte» incluem as respectivas empresas ligadas.

Entende-se por «empresas ligadas»:

- a) As empresas em que uma das partes no acordo disponha, directa ou indirectamente:
 - i) do poder de exercer mais de metade dos direitos de voto;
 - ii) do poder de designar mais de metade dos membros do Conselho Fiscal ou de Administração ou dos órgãos que representam legalmente a empresa; ou
 - iii) do direito de conduzir os negócios da empresa;
- b) As empresas que directa ou indirectamente disponham, relativamente a uma das partes no acordo de especialização, 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 de especialização, 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) sejam detidos em conjunto:
 - i) pelas partes no acordo de especialização ou pelas respectivas empresas ligadas mencionadas nas alíneas a) a d), ou
 - ii) por uma ou mais das partes no acordo de especialização ou por uma ou mais das respectivas empresas ligadas mencionadas nas alíneas a) a d) e um ou mais terceiros.

Artigo 2.º

Isenção

1. Nos termos do artigo 101.º, n.º 3, do Tratado e sem prejuízo do disposto no presente Regulamento, o artigo 101.º, n.º 1, do Tratado não se aplica aos acordos de especialização.

Esta isenção aplica-se na medida em que tais acordos contenham restrições da concorrência que se enquadrem no âmbito de aplicação do artigo 101.º, n.º 1, do Tratado.

2. A isenção prevista no n.º 1 aplica-se aos acordos de especialização que incluem disposições que prevejam a cessão ou concessão de licenças relativas a direitos de propriedade intelectual a uma ou mais partes, desde que essas disposições não constituam o objecto principal de tais acordos, mas estejam com eles directamente relacionadas e sejam necessárias para a sua aplicação.

3. A isenção prevista no n.º 1 aplica-se a acordos de especialização:

- a) se as partes tiverem acordado na obrigação de compra exclusiva e/ou de fornecimento exclusivo; ou
- b) se as partes não venderem de forma independente os produtos de especialização, mas distribuírem em conjunto esses produtos.

Artigo 3.º

Limiar da quota de mercado

A isenção prevista no artigo 2.º aplica-se na condição de a quota de mercado cumulada das partes não exceder 20 % em qualquer mercado relevante.

Artigo 4.º

Restrições graves

A isenção prevista no artigo 2.º não é aplicável a acordos de especialização que, directa ou indirectamente, isoladamente ou em combinação com outros factores que sejam controlados pelas partes, tenham por objecto:

- a) A fixação de preços aquando da venda dos produtos a terceiros, com excepção da fixação de preços aplicados aos clientes directos no contexto da distribuição em conjunto;
- b) A limitação da produção ou das vendas, com excepção:
 - i) das medidas relativas a quantidades acordadas de produtos no âmbito de acordos de especialização unilateral ou recíproca ou ao estabelecimento da capacidade e do volume de produção no âmbito de um acordo de produção em conjunto; e
 - ii) do estabelecimento de objectivos de vendas no contexto da distribuição em conjunto; ou
- c) A repartição de mercados ou clientes.

Artigo 5.º

Aplicação do limiar da quota de mercado

Para efeitos de aplicação do limiar da quota de mercado previsto no artigo 3.º, são aplicáveis as seguintes regras:

- a) A quota de mercado é calculada com base no valor das vendas no mercado; se os dados relativos ao valor das vendas no mercado não se encontrarem disponíveis, podem ser utilizadas estimativas com base noutras informações fiáveis sobre o mercado, incluindo os volumes das vendas nele realizadas, a fim de estabelecer a quota de mercado das partes;

- b) A quota de mercado será calculada com base nos dados relativos ao ano civil anterior;
- c) A quota de mercado das empresas referidas no artigo 1.º, n.º 2, segundo parágrafo, alínea e), será repartida por igual entre cada uma das empresas que tenham os direitos ou poderes enumerados na alínea a), do referido parágrafo;
- d) Sempre que a quota de mercado referida no artigo 3.º não exceder inicialmente 20 %, mas vier posteriormente a ultrapassar este nível sem exceder 25 %, a isenção prevista no artigo 2.º continua a ser aplicável por um período de dois anos civis consecutivos, subsequentes ao ano em que o limiar de 20 % tiver sido pela primeira vez ultrapassado;
- e) Sempre que a quota de mercado referida no artigo 3.º não exceder inicialmente 20 %, mas vier posteriormente a ultrapassar 25 %, a isenção prevista no artigo 2.º continua a ser aplicável por um período de um ano civil, subsequente ao ano em que o nível de 25 % tiver sido pela primeira vez ultrapassado;

- f) O benefício das alíneas d) e e) não pode ser combinado de modo a resultar um período superior a dois anos civis.

Artigo 6.º

Período transitório

A proibição estabelecida no artigo 101.º, n.º 1, do Tratado não é aplicável durante o período compreendido entre 1 de Janeiro de 2011 e 31 de Dezembro de 2012 relativamente a acordos já em vigor em 31 de Dezembro de 2010 que não satisfaçam as condições de isenção previstas no presente regulamento, mas que preencham as condições de isenção previstas no Regulamento (CE) n.º 2658/2000.

Artigo 7.º

Período de validade

O presente regulamento entra em vigor em 1 de Janeiro de 2011.

O seu período de vigência termina em 31 de Dezembro de 2022.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-Membros.

Feito em Bruxelas, em 14 de Dezembro de 2010.

Pela Comissão
O Presidente
José Manuel BARROSO