

II

(Actos não legislativos)

REGULAMENTOS

REGULAMENTO (UE) N.º 330/2010 DA COMISSÃO

de 20 de Abril de 2010

relativo à aplicação do artigo 101.º, n.º 3, do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia a determinadas categorias de acordos verticais e práticas concertadas

(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 n.º 19/65/CEE do Conselho, de 2 de Março de 1965, relativo à aplicação do n.º 3 do artigo 85.º do Tratado a certas categorias de acordos e práticas concertadas ⁽¹⁾, e, nomeadamente, o seu artigo 1.º,

Tendo publicado 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 n.º 19/65/CEE 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 verticais e às correspondentes práticas concertadas que sejam abrangidas pelo disposto no artigo 101.º, n.º 1, do Tratado.
- (2) O Regulamento (CE) n.º 2790/1999 da Comissão, de 22 de Dezembro de 1999, relativo à aplicação do n.º 3 do artigo 81.º do Tratado a determinadas categorias

de acordos verticais e práticas concertadas ⁽²⁾ define uma categoria de acordos verticais que a Comissão considerou que preenchiam, normalmente, as condições previstas no artigo 101.º, n.º 3 do Tratado. Tendo em conta a experiência globalmente positiva com a aplicação daquele regulamento que chega ao termo da sua vigência em 31 de Maio de 2010, e tendo em conta a experiência adicional adquirida desde a sua adopção, afigura-se adequado adoptar um novo regulamento de isenção por categoria.

- (3) A categoria dos acordos relativamente aos quais se considera que satisfazem normalmente as condições estabelecidas no artigo 101.º, n.º 3, do Tratado, inclui os acordos verticais de compra ou de venda de bens ou serviços, quando sejam celebrados entre empresas que não sejam concorrentes, entre certas empresas concorrentes ou por certas associações de retalhistas de bens. A referida categoria inclui igualmente acordos verticais que contenham disposições acessórias relativas à atribuição ou utilização de direitos de propriedade intelectual. A expressão «acordos verticais» deve incluir as correspondentes práticas concertadas.
- (4) Para a aplicação do artigo 101.º, n.º 3, do Tratado mediante regulamento, não é necessário definir os acordos verticais susceptíveis de serem abrangidos pelo n.º 1 do mesmo artigo; na apreciação individual dos acordos à luz do artigo 101.º, n.º 1, do Tratado, devem ser tidos em conta diversos factores, em especial a estrutura do mercado do lado da oferta e do lado da procura.
- (5) O benefício da isenção por categoria estabelecido pelo presente regulamento deve ser reservado aos acordos verticais em relação aos quais se pode considerar com suficiente segurança que preenchem as condições estabelecidas no artigo 101.º, n.º 3, do Tratado.

⁽¹⁾ JO 36 de 6.3.1965, p. 533.

^(*) Com efeitos desde 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. Os dois artigos são substancialmente idênticos. Para efeitos do presente regulamento, as referências ao artigo 101.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia dêem entender-se, sempre que apropriado, como referências ao artigo 81.º do Tratado CE.

⁽²⁾ JO L 336 de 29.12.1999, p. 21.

- (6) Determinados tipos de acordos verticais podem melhorar a eficiência económica no âmbito de uma cadeia de produção ou de distribuição, possibilitando uma melhor coordenação entre as empresas participantes; em especial, estes acordos podem conduzir a uma redução dos custos de transacção e distribuição das partes e a uma optimização das suas vendas e níveis de investimento.
- (7) A possibilidade de tais efeitos pró-eficiência compensarem eventuais efeitos anticoncorrenciais resultantes de restrições incluídas em acordos verticais depende do grau de poder de mercado das partes no acordo e, por conseguinte, da medida em que estas empresas enfrentam a concorrência de outros fornecedores de bens ou serviços considerados permutáveis ou substituíveis entre si pelos seus clientes, devido às suas características, preço e utilização.
- (8) Pode presumir-se, quando a quota do mercado de cada parte do acordo no mercado relevante não ultrapassa 30 %, que os acordos verticais que não contenham determinados tipos de restrições graves da concorrência conduzem geralmente a uma melhoria da produção ou da distribuição e proporcionam aos consumidores uma parte equitativa dos benefícios daí resultantes.
- (9) Acima do limiar de quota de mercado de 30 %, não se pode presumir que os acordos verticais abrangidos pelo artigo 101.º, n.º 1, do Tratado dêem normalmente origem a benefícios objectivos de natureza e dimensão susceptíveis de compensar as desvantagens causadas à concorrência. Simultaneamente, não existe uma presunção de que tais acordos verticais sejam abrangidos pelo artigo 101.º, n.º 1, do Tratado, nem de que não preencham as condições do artigo 101.º, n.º 3, do Tratado.
- (10) O presente regulamento não deve isentar acordos verticais que contenham restrições susceptíveis de restringir a concorrência e de prejudicar os consumidores e que não sejam indispensáveis à obtenção dos efeitos de aumento de eficiência; em especial, os acordos verticais que contenham determinados tipos de restrições graves da concorrência, como preços de revenda mínimos e fixos, bem como certos tipos de protecção territorial, devem ser excluídos do benefício da isenção por categoria estabelecida pelo presente regulamento, independentemente da quota de mercado das empresas em causa.
- (11) A fim de garantir o acesso ou evitar a colusão no mercado relevante, a isenção por categoria deve ser acompanhada de certas condições. Para este efeito, a isenção de obrigações de não concorrência deve ser limitada às obrigações que não ultrapassem uma determinada duração. Pelos mesmos motivos, qualquer obrigação directa ou indirecta, que impeça os membros de um sistema de distribuição selectiva de venderem as marcas de determinados fornecedores concorrentes, deve ser excluída do benefício do presente regulamento.
- (12) A limitação da quota de mercado, a não isenção de certos acordos verticais e as condições previstas no presente regulamento, asseguram normalmente que os acordos a que a isenção por categoria é aplicável não permitirão que as empresas participantes eliminem a concorrência em relação a uma parte substancial dos produtos em questão.
- (13) A Comissão pode, com base no artigo 29.º, n.º 1, do Regulamento (CE) n.º 1/2003 de 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⁾, retirar o benefício do presente regulamento, se verificar, num caso específico, que um acordo a que se aplica a isenção prevista no presente regulamento tem, não obstante, efeitos incompatíveis com o artigo 101.º, n.º 3, do Tratado.
- (14) A autoridade de concorrência de um Estado-Membro pode retirar o benefício do presente regulamento no seu território ou em parte dele se verificar, num caso específico, nos termos do n.º 2 do seu artigo 29.º do Regulamento (CE) n.º 1/2003, que um acordo a que se aplica 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 em parte dele, e se esse território possuir todas as características de um mercado geográfico distinto.
- (15) Ao determinar-se se o benefício do presente regulamento deve ser retirado de acordo com o artigo 29.º do Regulamento (CE) n.º 1/2003, é particularmente importante apreciar os efeitos anti-concorrenciais que possam decorrer da existência de redes paralelas de acordos verticais que tenham efeitos similares que restrinjam significativamente o acesso a um mercado relevante ou que restrinjam a concorrência dentro deste. Tais efeitos cumulativos podem, por exemplo, surgir no caso de distribuição selectiva ou de obrigações de não concorrência.
- (16) A fim de reforçar a supervisão de redes paralelas de acordos verticais que tenham efeitos anti-concorrenciais idênticos e que abranjam mais de 50 % de um determinado mercado, a Comissão pode, mediante regulamento, declarar o presente regulamento inaplicável a acordos verticais que contenham restrições específicas relativas ao mercado em causa, restabelecendo desta forma a plena aplicação do artigo 101.º do Tratado em relação a estes acordos,

⁽¹⁾ JO L 1 de 4.1.2003, p. 1.

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1.º

Definições

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

- a) «Acordo vertical», um acordo ou prática concertada entre duas ou mais empresas, exercendo cada uma delas as suas actividades, para efeitos do acordo ou da prática concertada, a um nível diferente da cadeia de produção ou distribuição e que digam respeito às condições em que as partes podem adquirir, vender ou revender certos bens ou serviços;
- b) «Restrição vertical», uma restrição da concorrência num acordo vertical abrangida pelo n.º 1 do artigo 101.º do Tratado;
- c) «Empresa concorrente», um concorrente real ou potencial; «concorrente real», empresa que desenvolve actividades no mesmo mercado relevante; «concorrente potencial», empresa que, na ausência do acordo vertical, e numa base realista e não meramente teórica, é susceptível de, dentro de um curto período de tempo, proceder aos investimentos adicionais necessários ou de incorrer noutros custos de transição necessários para entrar no mercado relevante, em resposta a um aumento pequeno mas permanente dos preços relativos;
- d) «Obrigação de não concorrência», qualquer obrigação directa ou indirecta que impeça o comprador de fabricar, adquirir, vender ou revender bens ou serviços que entrem em concorrência com os bens ou serviços contratuais, ou qualquer obrigação directa ou indirecta imposta ao comprador no sentido de adquirir ao fornecedor ou a outra empresa designada pelo fornecedor mais de 80 % das suas compras totais dos bens ou serviços contratuais e respectivos substitutos no mercado relevante, calculados com base no valor ou, caso tal corresponda à prática normal do sector, com base no volume das suas compras do ano civil anterior;
- e) «Sistema de distribuição selectiva», um sistema de distribuição em que o fornecedor se compromete a vender os bens ou serviços contratuais, quer directa quer indirectamente, apenas a distribuidores seleccionados com base em critérios especificados e em que estes distribuidores se comprometem a não vender tais bens ou serviços a distribuidores não autorizados no território reservado pelo fornecedor para o funcionamento de tal sistema;

- f) «Direitos de propriedade intelectual», os direitos de propriedade industrial, saber-fazer, direitos de autor e direitos conexos;
- g) «Saber-fazer», um conjunto secreto, substancial e identificado de informações práticas não patenteadas, resultantes de experiências e ensaios efectuados pelo fornecedor. Neste contexto, por «secreto» entende-se que o saber-fazer não é geralmente conhecido nem de fácil obtenção; por «substancial», entende-se que o saber-fazer é considerável e útil para o comprador para efeitos de utilização, venda ou revenda dos bens ou serviços contratuais; por «identificado», entende-se que o saber-fazer deve ser definido de uma forma suficientemente abrangente, a fim de permitir verificar se preenche os critérios de confidencialidade e substancialidade;
- h) «Comprador», qualquer empresa que, nos termos de um acordo abrangido pelo âmbito de aplicação do artigo 101.º, n.º 1, do Tratado, venda bens ou serviços por conta de outra empresa;
- i) «Cliente do comprador», uma empresa que não é parte no acordo e que adquire os bens ou serviços contratuais junto de um comprador que é parte no acordo.

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

Entende-se por «empresas ligadas»:

- a) As empresas nas quais uma das partes no acordo disponha, directa ou indirectamente:
 - i) do poder de exercer mais de metade dos direitos de voto, ou
 - ii) do poder de designar mais de metade dos membros do conselho de supervisão ou do conselho de administração ou dos órgãos que representam legalmente a empresa, ou
- ii) do direito de conduzir os negócios da empresa;
- b) As empresas que disponham, directa ou indirectamente, em relação a uma 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 referidas 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 nas quais os direitos ou poderes enumerados na alínea a) pertençam conjuntamente:
- i) a partes no acordo ou às respectivas empresas ligadas referidas nas alíneas a) a d), ou
- ii) a uma ou mais empresas que sejam partes no acordo, ou a uma ou mais das respectivas empresas ligadas, referidas nas alíneas a) a d), e a uma ou mais empresas terceiras.

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, é declarado inaplicável aos acordos verticais.

Esta isenção é aplicável na medida em que estes acordos contenham restrições verticais.

2. A isenção prevista no n.º 1 só é aplicável aos acordos verticais concluídos entre uma associação de empresas e os seus membros, ou entre essa associação e os seus fornecedores, se todos os seus membros forem retalhistas de bens e se nenhum membro individual da associação, em conjunto com as empresas a si ligadas, tiver um volume de negócios total anual que ultrapasse 50 milhões de EUR. Os acordos verticais concluídos por essas associações estão abrangidos pelo presente regulamento, sem prejuízo da aplicação do artigo 101.º do Tratado a acordos horizontais concluídos pelos membros da associação ou a decisões tomadas pela associação.

3. A isenção prevista no n.º 1 é aplicável aos acordos verticais que contenham disposições relativas à atribuição ao comprador ou à utilização pelo comprador de direitos de propriedade intelectual, desde que tais disposições não constituam o

principal objecto de tais acordos e estejam directamente relacionadas com a utilização, venda ou revenda dos bens ou serviços pelo comprador ou pelos seus clientes. A isenção é aplicável na condição de que, em relação aos bens e serviços contratuais, tais disposições não incluam restrições da concorrência que tenham o mesmo objecto que restrições verticais não isentas ao abrigo do presente regulamento.

4. A isenção prevista no n.º 1 não é aplicável aos acordos verticais concluídos entre empresas concorrentes. Contudo, é aplicável quando empresas concorrentes concluem um acordo vertical não recíproco e:

- a) O fornecedor é um fabricante e distribuidor de bens e o comprador é um distribuidor e não uma empresa concorrente a nível do fabrico; ou
- b) O fornecedor é um prestador de serviços em vários estádios da actividade comercial, enquanto o comprador fornece os seus bens ou serviços a nível retalhista e não é uma empresa concorrente no mesmo estádio da actividade comercial em que adquire os serviços contratuais.

5. O presente regulamento não é aplicável aos acordos verticais cuja matéria seja abrangida pelo âmbito de aplicação de qualquer outro regulamento de isenção por categoria, salvo disposição em contrário desse regulamento.

Artigo 3.º

Limiar da quota de mercado

1. A isenção prevista no artigo 2.º é aplicável na condição de a quota de mercado do fornecedor não ultrapassar 30 % do mercado relevante em que vende os bens ou serviços contratuais e de a quota de mercado do comprador não ultrapassar 30 % do mercado relevante em que compra os bens ou serviços contratuais.

2. Para efeitos do n.º 1, se no âmbito de um acordo multilateral, uma empresa comprar os bens ou serviços contratuais a uma empresa parte no acordo e os vender a outra empresa parte no acordo, a quota de mercado da primeira empresa deve respeitar o limiar de quota de mercado estabelecido no n.º 1, tanto na qualidade de comprador como de vendedor, para que se possa aplicar a isenção prevista no artigo 2.º.

Artigo 4.º

Restrições que implicam a retirada do benefício da isenção por categoria — restrições graves

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

- a) 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, em resultado de pressões ou de incentivos oferecidos por qualquer uma das partes;
- b) A restrição do território no qual, ou dos clientes aos quais, o comprador parte no acordo, sem prejuízo de uma eventual restrição relativa ao seu local de estabelecimento, pode vender os bens ou serviços contratuais, excepto:
 - i) a restrição das vendas activas no território exclusivo ou a um grupo exclusivo de clientes reservados ao fornecedor ou atribuídos pelo fornecedor a outro comprador, desde que tal restrição não limite as vendas dos clientes do comprador,
 - ii) a restrição das vendas a utilizadores finais por um comprador que exerça as suas actividades no estúdio grossista,
 - iii) a restrição das vendas, efectuada pelos membros de um sistema de distribuição selectiva, a distribuidores não autorizados no território reservado pelo fornecedor para o funcionamento de tal sistema, e
 - iv) a restrição da capacidade do comprador para vender componentes, fornecidos para efeitos de incorporação, a clientes que os utilizassem para fabricar bens análogos aos produzidos pelo fornecedor;
- c) A restrição das vendas activas ou passivas a utilizadores finais, efectuada por membros de um sistema de distribuição selectiva que exerçam actividades no estúdio retalhista, sem prejuízo da possibilidade de proibir um membro do sistema

de exercer as suas actividades a partir de um local de estabelecimento não autorizado;

- d) A restrição dos fornecimentos cruzados entre distribuidores no âmbito de um sistema de distribuição selectiva, incluindo os distribuidores que operam em diferentes estádios da actividade comercial;
- e) A restrição, acordada entre um fornecedor de componentes e um comprador que incorpora tais componentes, da capacidade do fornecedor para vender estes componentes como peças sobresselentes a utilizadores finais ou a estabelecimentos de reparação ou a outros prestadores de serviços de assistência não designados pelo comprador para a reparação ou manutenção dos seus bens.

Artigo 5.º

Restrições excluídas

1. A isenção prevista no artigo 2.º não é aplicável às seguintes obrigações incluídas em acordos verticais:

- a) Qualquer obrigação de não concorrência directa ou indirecta, cuja duração seja indefinida ou ultrapasse cinco anos;
- b) Qualquer obrigação directa ou indirecta que impeça o comprador, após o termo do acordo, de produzir, adquirir, vender ou revender bens ou serviços;
- c) Qualquer obrigação, directa ou indirecta, que impeça os membros de um sistema de distribuição selectiva de venderem as marcas de determinados fornecedores concorrentes.

Para efeitos do disposto na alínea a) do n.º 1, uma obrigação de não concorrência que seja tacitamente renovável para além do período de cinco anos deve ser considerada como tendo sido concluída por uma duração indefinida.

2. Em derrogação do disposto na alínea a) do n.º 1, o limite de cinco anos não é aplicável quando os bens ou serviços contratuais são vendidos pelo comprador a partir de instalações e terrenos que sejam propriedade do fornecedor ou tomadas de arrendamento pelo fornecedor a terceiros não ligados ao comprador, desde que a duração da obrigação de não concorrência não ultrapasse o período de ocupação das instalações de terrenos pelo comprador.

3. Em derrogação ao disposto na alínea b) do n.º 1, a isenção prevista no artigo 2.º aplica-se a qualquer obrigação directa ou indirecta que impeça o comprador, após o termo do acordo, de produzir, adquirir, vender ou revender bens ou serviços, desde que se reúnam as seguintes condições:

- a) A obrigação diz respeito a bens ou serviços que concorrem com os bens ou serviços contratuais;
- b) A obrigação é limitada às instalações e terrenos a partir dos quais o comprador exerceu as suas actividades durante o período do contrato;
- c) A obrigação é indispensável para proteger o saber-fazer transferido pelo fornecedor para o comprador;
- d) A duração da obrigação é limitada a um período de um ano após o termo do acordo.

A alínea b) do n.º 1 não prejudica a possibilidade de ser imposta, por duração indefinida, uma restrição à utilização e divulgação do saber-fazer que não seja do domínio público.

Artigo 6.º

Não aplicação do presente regulamento

Nos termos do artigo 1.º-A do Regulamento n.º 19/65/CEE, a Comissão pode declarar, mediante regulamento, que, se as redes paralelas de restrições verticais idênticas representarem mais de 50 % de um mercado relevante, o presente regulamento deixa de ser aplicável aos acordos verticais que incluam restrições específicas relativas a esse mercado.

Artigo 7.º

Aplicação do limiar das quotas de mercado

Para efeitos de aplicação dos limiares da quota de mercado previstos no artigo 3.º, são aplicáveis as seguintes regras:

- a) A quota de mercado do fornecedor é calculada com base no valor das vendas no mercado e a quota de mercado do comprador é calculada com base no valor das compras no mercado. Se o valor das vendas no mercado ou o valor das compras no mercado não se encontrar disponível, podem ser utilizadas estimativas baseadas noutras informações fiáveis do mercado, incluindo os volumes de vendas e compras, para determinar a quota de mercado da empresa em causa;

- b) As quotas de mercado são calculadas com base nos dados relativos ao ano civil anterior;

- c) A quota de mercado do fornecedor inclui todos os bens e serviços fornecidos a distribuidores integrados verticalmente para fins de venda;

- d) Sempre que uma quota de mercado for inicialmente inferior a 30 %, mas vier posteriormente a ultrapassar este nível, sem exceder 35 %, a isenção prevista no artigo 2.º continuará a ser aplicável nos dois anos civis consecutivos subsequentes ao ano em que o limiar de 30 % foi pela primeira vez ultrapassado;

- e) Sempre que a quota de mercado for inicialmente inferior a 30 %, mas vier posteriormente a ultrapassar 35 %, a isenção prevista no artigo 2.º continuará a ser aplicável no ano civil subsequente ao ano em que o nível de 35 % foi pela primeira vez ultrapassado;

- f) O benefício concedido pelas alíneas d) e e) não pode ser combinado de forma a ultrapassar um período de dois anos civis;

- g) A quota de mercado das empresas a que se refere o artigo 1.º, n.º 2, segundo parágrafo, alínea (e), será repartida por igual entre cada uma das empresas com os direitos ou os poderes enumerados no artigo 1.º, n.º 2, segundo parágrafo, alínea (a).

Artigo 8.º

Aplicação do limiar de volume de negócios

1. Para efeitos do cálculo do volume de negócios total anual nos termos do artigo 2.º, n.º 2, serão adicionados o volume de negócios realizado durante o exercício financeiro anterior pela parte relevante no acordo vertical e o volume de negócios realizado pelas empresas a si ligadas em relação a todos os bens e serviços, excluindo todos os impostos e outras taxas. Para este efeito, não são tomadas em consideração as transacções entre a parte no acordo vertical e as empresas a si ligadas nem as transacções entre as suas empresas ligadas.

2. A isenção prevista no artigo 2.º continuará a ser aplicável quando, em qualquer período de dois anos financeiros consecutivos, o limiar do volume de negócios anual total não for ultrapassado em mais de 10 %.

*Artigo 9.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 Junho de 2010 e 31 de Maio de 2011, aos acordos já em vigor em 31 de Maio de 2010 que não preencham as condições de isenção estabelecidas no presente regulamento, mas que, em 31 de Maio de 2010, preencham as condições de isenção estabelecidas no Regulamento (CE) n.º 2790/1999.

*Artigo 10.º***Período de validade**

O presente regulamento entra em vigor em 1 de Junho de 2010.

O presente regulamento caduca em 31 de Maio de 2022.

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

Feito em Bruxelas, em 20 de Abril de 2010.

Pela Comissão
O Presidente
José Manuel BARROSO
