

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 CE a determinadas categorias de acordos
verticais e práticas concertadas
(Texto relevante para efeitos do EEE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade 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 81.º do Tratado a certas categorias de acordos e práticas concertadas ⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1215/1999 ⁽²⁾ e, nomeadamente, o seu artigo 1.º,

Tendo publicado um projecto do presente regulamento ⁽³⁾,

Após consulta do Comité Consultivo em matérias 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 n.º 3 do artigo 81.º do Tratado (antigo n.º 3 do artigo 85.º) a certas categorias de acordos verticais e às correspondentes práticas concertadas que estejam abrangidas pelo disposto no n.º 1 do artigo 81.º;
- (2) A experiência adquirida até ao presente permite definir uma categoria de acordos verticais que se pode considerar que preenchem, normalmente, as condições previstas no n.º 3 do artigo 81.º;
- (3) A referida categoria 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 que sejam concluídos 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; para efeitos do presente regulamento, a expressão acordos verticais compreende sempre as correspondentes práticas concertadas;
- (4) Para a aplicação do n.º 3 do artigo 81.º através de regulamento, não é necessário definir os acordos verticais susceptíveis de serem abrangidos pelo n.º 1 do artigo 81.º; a apreciação dos acordos no âmbito do n.º 1 do artigo 81.º deve ter em conta diversos factores, em especial a estrutura do mercado do lado da oferta e da procura;
- (5) O benefício da isenção por categoria deve ser reservado aos acordos verticais em relação aos quais se pode consi-

derar com segurança que preenchem as condições estabelecidas no n.º 3 do artigo 81.º;

- (6) Os acordos verticais da categoria definida no presente regulamento podem melhorar a eficiência económica no âmbito de uma cadeia de produção ou de distribuição, possibilitando uma melhor coordenação entre as empresas participantes; em particular 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 de aumento da eficiência compensarem quaisquer efeitos anticoncorrenciais resultantes de restrições incluídas em acordos verticais depende do grau de poder de mercado das empresas em causa e, por conseguinte, da medida em que estas empresas enfrentem a concorrência de outros fornecedores de bens ou serviços considerados permutáveis ou substituíveis pelo comprador, devido às suas características, preço e utilização pretendida;
- (8) Pode presumir-se, quando a quota do mercado relevante representada pelo fornecedor não ultrapassa 30 %, que os acordos verticais que não contêm determinados tipos de restrições anticoncorrenciais graves conduzem geralmente a uma melhoria da produção ou da distribuição e permitem aos consumidores uma parte equitativa dos benefícios daí resultantes; no caso de acordos verticais que contenham obrigações de fornecimento exclusivo, é a quota de mercado do comprador que é relevante para determinar os efeitos globais desses acordos verticais no mercado;
- (9) Acima dos limiares de quota de mercado de 30 %, não se presume que os acordos verticais que sejam abrangidos pelo âmbito de aplicação do n.º 1 do artigo 81.º dêem normalmente origem a benefícios objectivos dessa natureza e dimensão, de forma a compensar as desvantagens causadas à concorrência;
- (10) O presente regulamento não deve isentar acordos verticais que contenham restrições que não sejam indispensáveis à obtenção dos efeitos positivos acima referidos; em particular, acordos verticais que contenham determinados tipos de restrições anticoncorrenciais graves, tais como os preços de revenda mínimos e fixos, bem como certos tipos de protecção territorial devem ser excluídos do benefício da presente isenção por categoria independentemente da quota de mercado das empresas em causa;

⁽¹⁾ JO 36 de 6.3.1965, p. 533/65.

⁽²⁾ JO L 148 de 15.6.1999, p. 1.

⁽³⁾ JO C 270 de 24.9.1999, p. 7.

- (11) Tendo em vista 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 faça com que os membros de um sistema de distribuição selectiva não vendam 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, normalmente, são de molde a assegurar que os acordos a que a isenção por categoria é aplicável não permitam que as empresas participantes eliminem a concorrência em relação a uma parte substancial dos produtos em questão;
- (13) Em casos especiais em que os acordos abrangidos pelo âmbito de aplicação do presente regulamento tenham efeitos incompatíveis com o n.º 3 do artigo 81.º, a Comissão pode retirar o benefício da isenção por categoria; esta situação pode ocorrer, em especial, quando o comprador tiver um poder de mercado significativo no mercado relevante onde revende os bens ou fornece os serviços ou quando redes paralelas de acordos verticais tenham efeitos similares que restrinjam 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;
- (14) O Regulamento n.º 19/65/CEE permite às autoridades competentes dos Estados-Membros retirar o benefício da isenção por categoria relativamente a acordos verticais que tenham efeitos incompatíveis com o estatuído no n.º 3 do artigo 81.º, quando esses efeitos afectam o seu território ou uma parte dele, e quando esse território tem as características de um mercado geográfico distinto; os Estados-Membros devem garantir que o exercício do poder de retirar do benefício da isenção não prejudica a aplicação uniforme em todo o mercado comum das regras comunitárias em matéria de concorrência e o pleno efeito das medidas adoptadas para a sua execução;
- (15) A fim de reforçar a supervisão de redes paralelas de acordos verticais que tenham efeitos restritivos idênticos e que abranjam mais de 50 % de um determinado mercado, a Comissão pode 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 81.º em relação a estes acordos;
- (16) O presente regulamento não prejudica a aplicação do artigo 82.º;
- (17) De acordo com o princípio do primado do direito comunitário, nenhuma medida tomada ao abrigo dos direitos nacionais de concorrência pode prejudicar a aplicação uniforme das regras de concorrência da Comunidade, em todo o mercado comum, nem o efeito útil de quaisquer medidas adoptadas para a sua execução, incluindo o presente regulamento,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1.º

Para efeitos do presente regulamento:

- a) «Empresas concorrentes» são fornecedores reais ou potenciais no mesmo mercado de produto; o mercado do produto inclui bens ou serviços considerados pelo comprador como permutáveis ou substituíveis pelos bens ou serviços contratuais, devido às suas características, preço e utilização pretendida;
- b) «Obrigação de não concorrência» significa qualquer obrigação directa ou indirecta que obrigue o comprador a não 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 compras totais do comprador em termos de bens ou serviços contratuais e respectivos substitutos no mercado relevante, calculadas com base no valor das suas compras do ano civil anterior;
- c) «Obrigação de fornecimento exclusivo» significa qualquer obrigação directa ou indirecta imposta ao fornecedor no sentido de vender bens ou serviços especificados no acordo apenas a um comprador dentro da Comunidade para efeitos de uma utilização específica ou revenda;
- d) «Sistema de distribuição selectiva» significa 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 esses distribuidores se comprometem a não vender tais bens ou serviços a negociantes não autorizados;
- e) «Direitos de propriedade intelectual» inclui direitos de propriedade industrial, direitos de autor e direitos conexos;
- f) «Saber-fazer» significa um pacote de informações práticas não patenteadas, resultantes de experiências e ensaios efectuados pelo fornecedor, secretas, substanciais e identificadas; neste contexto, por «secretas» entende-se que o saber-fazer, enquanto conjunto, ou na sua configuração específica e montagem dos seus componentes, não é normalmente conhecido ou de fácil obtenção; por «substanciais» entende-se que o saber-fazer inclui informações indispensáveis ao comprador para a utilização, venda ou revenda de bens ou serviços contratuais; por «identificadas» 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;
- g) «Comprador» inclui uma empresa que, nos termos de um acordo abrangido pelo âmbito de aplicação do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado, venda bens ou serviços por conta de outra empresa.

Artigo 2.º

1. Nos termos do n.º 3 do artigo 81.º do Tratado e no presente regulamento, o n.º 1 do artigo 81.º não se aplica aos acordos ou práticas concertadas em que participam duas ou mais empresas cada uma delas operando, para efeitos do acordo, a um nível diferente da produção ou da cadeia de distribuição e que digam respeito às condições em que as partes podem adquirir, vender ou revender certos bens ou serviços (denominados «acordos verticais»).

Esta isenção é aplicável na medida em que estes acordos contenham restrições da concorrência abrangidas pelo n.º 1 do artigo 81.º (denominadas «restrições verticais»).

2. A isenção prevista no n.º 1 é aplicável aos acordos verticais concluídos entre uma associação de empresas e os seus membros, ou entre essa associação e os seus fornecedores, apenas se todos os seus membros forem retalhistas de bens e se nenhum membro individual da associação, em conjunto com as suas respectivas empresas ligadas, tiver um volume de negócios total anual que ultrapasse 50 milhões de euros; os acordos verticais concluídos por essas associações estão salvaguardados pelo presente regulamento sem prejuízo da aplicação do artigo 81.º 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 ou efeito das restrições verticais que não sejam isentas no âmbito do presente regulamento.

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

- a) O comprador tenha um volume de negócios total anual que não ultrapasse os 100 milhões de euros; ou
- b) O fornecedor seja fabricante e distribuidor de bens, e o comprador seja um distribuidor que não seja também um fabricante de bens ou serviços que estejam em concorrência com os bens contratuais; ou
- c) O fornecedor seja um prestador de serviços em vários níveis do comércio e o comprador não forneça serviços concorrentes no mesmo nível de comércio em que adquire os serviços contratuais.

5. O presente regulamento não é aplicável a acordos verticais cuja matéria seja abrangida pelo âmbito de aplicação de outros regulamentos de isenção por categoria.

Artigo 3.º

1. Sem prejuízo do disposto no n.º 2 do presente artigo, a isenção prevista no artigo 2.º é aplicável desde que a quota de mercado do fornecedor não exceda 30 % do mercado relevante no qual venda os bens ou serviços contratuais.

2. No caso de acordos verticais contendo obrigações de fornecimento exclusivo, a isenção prevista no artigo 2.º é aplicável na condição de que a quota de mercado do comprador não ultrapasse 30 % do mercado relevante em que este adquire os bens ou serviços contratuais.

Artigo 4.º

A isenção prevista no artigo 2.º não é aplicável a 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 possibilidade de o comprador estabelecer o seu preço de venda, sem prejuízo da possibilidade do fornecedor de impor um preço de venda máximo ou de recomendar um preço de venda, desde que estes não sejam equivalentes a um preço de venda fixo ou mínimo como resultado de pressões, ou de incentivos oferecidos por qualquer uma das partes;
- b) A restrição relativa ao território ou em relação aos clientes aos quais o comprador pode vender os bens ou serviços contratuais, excepto:
 - as restrições das vendas activas para um 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,
 - as restrições de vendas a utilizadores finais por um comprador que opere ao nível grossista,
 - as restrições de venda a distribuidores não autorizados pelos membros de um sistema de distribuição selectiva, e
 - a restrição da capacidade do comprador de 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;
- c) A restrição de vendas activas ou passivas a utilizadores finais por membros de um sistema de distribuição selectiva que operam ao nível retalhista, sem prejudicar a possibilidade de proibir um membro do sistema de operar a partir de um local de estabelecimento não autorizado;
- d) A restrição de fornecimentos cruzados entre distribuidores no âmbito de um sistema de distribuição selectiva, incluindo os distribuidores que operam em diferentes níveis do comércio;
- e) A restrição acordada entre um fornecedor de componentes e um comprador que incorpora estes componentes, que limita a venda pelo fornecedor destes 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.

Artigo 5.º

A isenção prevista no artigo 2.º não é aplicável a nenhuma das seguintes obrigações incluídas em acordos verticais:

- a) Qualquer obrigação de não concorrência directa ou indirecta, cuja duração seja indefinida ou ultrapasse cinco anos. Uma obrigação de não concorrência que seja tacitamente renovada por mais que um período de cinco anos deve ser considerada como tendo sido concluída por uma duração indefinida. Todavia, o prazo 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 e terrenos pelo comprador;
- b) Qualquer obrigação directa ou indirecta que imponha ao comprador, após o termo do acordo, não produzir, adquirir, vender ou revender bens ou serviços, excepto quando uma tal obrigação:
 - diga respeito a bens ou serviços que concorram com os bens ou serviços contratuais, e
 - seja limitada às instalações e terrenos a partir dos quais o comprador operou durante o período do contrato, e
 - seja indispensável para proteger o saber-fazer transferido pelo fornecedor para o comprador,
 e desde que o período de vigência dessa obrigação de não concorrência seja limitado a um período de um ano após o termo do acordo; esta obrigação não prejudica a possibilidade de impor uma restrição ilimitada no tempo à utilização e divulgação do saber-fazer que não seja ainda do domínio público;
- c) Qualquer obrigação directa ou indirecta que faça com que membros de um sistema de distribuição selectiva não vendam determinadas marcas de fornecedores concorrentes.

Artigo 6.º

A Comissão pode retirar o benefício do presente regulamento, nos termos do n.º 1 do artigo 7.º do Regulamento n.º 19/65/CEE, tal como alterado, quando considerar num caso específico que os acordos verticais a que o presente regulamento é aplicável têm efeitos incompatíveis com o disposto no n.º 3 do artigo 81.º do Tratado, nomeadamente, sempre que o acesso ao mercado relevante ou a concorrência nesse mercado for significativamente restringida pelo efeito cumulativo de redes paralelas de acordos verticais idênticas concluídas por fornecedores ou compradores concorrentes.

Artigo 7.º

Sempre que num caso específico os acordos verticais a que é aplicável a isenção prevista no artigo 2.º tiverem efeitos incompatíveis com o disposto no n.º 3 do artigo 81.º do Tratado no território de um Estado-Membro ou numa parte deste com todas as características de um mercado geográfico distinto, a autoridade competente desse Estado-Membro pode retirar o benefício da aplicação do presente regulamento em relação a este território, sob as mesmas condições previstas no artigo 6.º

Artigo 8.º

1. Nos termos do artigo 1.º do Regulamento n.º 19/65/CEE, a Comissão pode declarar, através de regulamento, que quando as redes paralelas de restrições verticais idênticas cubram mais de 50 % de um mercado relevante, o presente regulamento não é aplicável a acordos verticais que incluam restrições específicas que digam respeito a esse mercado.
2. Qualquer regulamento, nos termos do n.º 1, só pode ser aplicado seis meses após a sua adopção.

Artigo 9.º

1. A quota de mercado de 30 % prevista no n.º 1 do artigo 3.º é calculada com base no valor das vendas no mercado dos bens ou serviços contratuais bem como outros bens ou serviços vendidos pelo fornecedor que sejam considerados permutáveis ou substituíveis pelo comprador devido às suas características, preço e utilização pretendida; se os dados relativos ao valor das vendas no mercado não se encontrarem disponíveis, podem ser utilizadas estimativas com base noutras informações de mercado fiáveis, incluindo volumes das vendas no mercado, a fim de estabelecer a quota de mercado da empresa em causa. Para efeitos do n.º 2 do artigo 3.º, é, respectivamente, o poder de compra do mercado ou estimativas deste, que serão utilizados para calcular a quota de mercado.
2. 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 nos dados relativos ao ano civil anterior;
 - b) A quota de mercado inclui também bens e serviços fornecidos a distribuidores integrados com o objectivo de venda;
 - c) Sempre que a quota de mercado for inicialmente inferior a 30 % mas posteriormente ultrapassar este nível sem exceder 35 %, a isenção prevista no artigo 2.º continuará a ser aplicável por um período de dois anos civis consecutivos subsequentes ao ano em que o limiar de 30 % foi pela primeira vez ultrapassado;
 - d) Sempre que a quota de mercado for inicialmente inferior a 30 % mas posteriormente ultrapassar 35 %, a isenção prevista no artigo 2.º continuará a ser aplicável durante um ano civil a seguir ao ano em que o nível de 35 % foi pela primeira vez ultrapassado;
 - e) O benefício concedido pelas alíneas c) e d) não pode ser combinado de forma a ultrapassar um período de dois anos civis.

Artigo 10.º

1. Para efeitos do cálculo do volume de negócios total anual nos termos dos n.ºs 2 e 4 do artigo 2.º, serão adicionados os volumes de negócios realizados durante o anterior exercício financeiro pela parte relevante no acordo e os volumes de negócios realizados pelas suas empresas ligadas em relação a todos os bens e serviços, excluindo todos os impostos e outros direitos. Para este efeito, não são tomadas em consideração as transacções entre a parte no acordo vertical e as suas empresas ligadas ou entre as suas empresas ligadas.
2. A isenção prevista no artigo 2.º continuará a ser aplicável quando, por qualquer período de dois anos financeiros consecutivos, o limiar do volume de negócios anual total for ultrapassado, no máximo, em 10 %.

Artigo 11.º

1. Para efeitos do presente regulamento, as expressões «empresa», «fornecedor» e «comprador» incluem as empresas ligadas.
2. Consideram-se empresas ligadas:
 - a) As empresas em que 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 da 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) e 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

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

Feito em Bruxelas, em 22 de Dezembro de 1999.

— a uma ou mais de uma das partes no acordo, ou a uma ou mais de uma das respectivas empresas ligadas mencionadas nas alíneas a) a d) e um ou mais terceiros.

3. Para efeitos do artigo 3.º, a quota de mercado das empresas a que se refere a alínea e) do n.º 2 do presente artigo será repartida igualmente por cada empresa que disponha dos direitos ou poderes enumerados na alínea a) do n.º 2.

Artigo 12.º

1. A isenção prevista nos Regulamentos (CEE) n.º 1983/83 ⁽¹⁾, (CEE) n.º 1984/83 ⁽²⁾ e (CEE) n.º 4087/88 ⁽³⁾ da Comissão continuará a ser aplicável até 31 de Maio de 2000.

2. A proibição estabelecida no n.º 1 do artigo 81.º do Tratado não é aplicável durante o período compreendido entre 1 de Junho de 2000 e 31 de Dezembro de 2001 relativamente a acordos já em vigor em 31 de Maio de 2000 que não satisfaçam as condições de isenção previstas no presente regulamento mas que que preencham as condições de isenção previstas nos Regulamentos (CEE) n.º 1983/83, (CEE) n.º 1984/83 ou (CEE) n.º 4087/88.

Artigo 13.º

O presente regulamento entrará em vigor em 1 de Janeiro de 2000.

É aplicável a partir de 1 de Junho de 2000, excepto no que diz respeito ao n.º 1 do artigo 12.º, que é aplicável a partir de 1 de Janeiro de 2000.

O presente regulamento caduca em 31 de Maio de 2010.

Pela Comissão

Mario MONTI

Membro da Comissão

⁽¹⁾ JO L 173 de 30.6.1983, p. 1.

⁽²⁾ JO L 173 de 30.6.1983, p. 5.

⁽³⁾ JO L 359 de 28.12.1988, p. 46.