

COMISSÃO REVÊ REGRAS DE CONCORRÊNCIA APLICÁVEIS À DISTRIBUIÇÃO

A Comissão Europeia submeteu a consulta pública, no passado dia 28 de Julho, o projecto de revisão do Regulamento de Isenção por Categoria e das Orientações Relativas às Restrições Verticais (acordos de fornecimento e distribuição). A Comissão opta assim por renovar as regras vigentes desde Janeiro de 2000¹, pondo fim às dúvidas até agora existentes quanto ao futuro deste Regulamento, que caduca no próximo dia 31 de Maio de 2010.

Em termos gerais, o Regulamento de isenção por categoria determina que os acordos verticais em que a quota de mercado do fornecedor não ultrapasse os 30% e que não incluam uma das chamadas “restrições graves” são considerados como satisfazendo as condições do art. 81.º, n.º3 do Tratado da Comunidade Europeia e escapam, assim, à proibição prevista no artigo 81.º. A Comissão avaliou de forma positiva o funcionamento deste Regulamento e considera que a maioria das regras deve ser mantida. As duas grandes alterações que a Comissão se propõe introduzir são as seguintes:

a) Para que o acordo beneficie da isenção por categoria, também a quota de mercado do comprador terá que ser igual ou inferior a 30% em cada um dos mercados relevantes;

b) É clarificada a distinção entre vendas activas e passivas no âmbito das restrições que podem ser incluídas no acordo sem que seja perdido o benefício da isenção por categoria.

A primeira alteração visa ter em conta o crescente poder de negociação dos retalhistas nos mercados europeus. A exigência de uma quota de mercado do comprador que não ultrapasse os 30% era já um requisito para que o acordo beneficiasse da isenção caso o contrato incluisse uma obrigação de fornecimento exclusivo e é agora alargada a todos os acordos verticais. Esta nova exigência parece ser a novidade com maior impacto do Regulamento proposto pela Comissão. Apesar de alguns comentadores terem previsto que a Comissão poderia optar por aumentar o nível da quota de mercado que garante a protecção do acordo ao abrigo deste Regulamento (virtualmente retirando os acordos verticais do âmbito do artigo 81.º), eis que a Comissão segue o caminho oposto e opta por tornar ainda mais rígidas as condições para que um acordo vertical seja considerado como justificado ao abrigo do Regulamento de isenção por categoria.

A segunda alteração é determinada pela crescente importância das vendas online. Em princípio, uma restrição do território ou dos clientes a que o comprador pode vender os bens objecto do contrato determina a não aplicação do regulamento de isenção ao acordo específico. No entanto, tal restrição é tolerada caso consubstancie uma restrição de vendas activas no

“Sociedade de Advogados Portuguesa do Ano”

Chambers Europe Excellence 2009, IFLR Awards 2006 & Who's Who legal Awards 2006, 2008, 2009

“Melhor Sociedade de Advocacia de negócios da Europa do Sul”

ACQ Finance Magazine, 2009

“Melhor Sociedade de Advogados no Serviço ao Cliente”

Clients Choice Award - International Law Office, 2008

“Melhor Departamento Fiscal do Ano”

International Tax Review - Tax Awards 2006, 2008

Prémio Mind Leaders Awards™

Human Resources Suppliers 2007

¹Regulamento (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.

Na nova proposta de Regulamento é ainda eliminada a obrigação actualmente em vigor de o volume de negócios do comprador ser inferior a 100 milhões de Euros para que um acordo vertical entre empresas concorrentes possa beneficiar da isenção.

território exclusivo atribuído a um outro comprador. Neste âmbito, a Comissão considerou importante esclarecer a natureza das vendas através da internet: em geral, a utilização da internet não é considerada uma forma de venda activa, pelo que não deve ser restringida (por exemplo a obrigação imposta ao distribuidor de impedir que clientes localizados num território exclusivo de um outro distribuidor visualizem o seu sítio Web será considerada uma restrição grave, fazendo com que o acordo perca o benefício da isenção). Por outro lado, a utilização da internet pode também ser considerada como uma forma de venda activa quando se destinar especificamente a determinados clientes:

publicidade em linha especificamente dirigida a esses clientes consubstancia uma forma de venda activa.

Na nova proposta de Regulamento é ainda eliminada a obrigação actualmente em vigor de o volume de negócios do comprador ser inferior a 100 milhões de Euros para que um acordo vertical entre empresas concorrentes possa beneficiar da isenção.

São convidados a apresentar observações à proposta, até ao próximo dia 28 de Setembro, os representantes de empresas, bem como associações, em particular de defesa de consumidores, que tenham na matéria interesse directo.

A presente Nota Informativa destina-se a ser distribuída entre Clientes e Colegas e a informação nela contida é prestada de forma geral e abstracta, não devendo servir de base para qualquer tomada de decisão sem assistência profissional qualificada e dirigida ao caso concreto. O conteúdo desta Nota Informativa não pode ser reproduzido, no seu todo ou em parte, sem a expressa autorização do editor. Caso deseje obter esclarecimentos adicionais sobre este assunto contacte **Carolina Santos da Silva**-css@plmj.pt