

## NOVO REGIME APLICÁVEL ÀS RELAÇÕES COMERCIAIS VERTICAIS ENTRA HOJE EM VIGOR

A partir de hoje, as empresas envolvidas em relações comerciais ditas “verticais” (*maxime*, relações de distribuição) estão sujeitas a um novo regime jurídico, aplicável tanto a acordos em vigor como a acordos futuros. Este novo regime consta do Regulamento (UE) N.º 330/2010 da Comissão Europeia<sup>1</sup> (“Regulamento”), adoptado em 20 de Abril último e que vigorará até 31.05.2022. O Regulamento confere uma *zona de segurança* - presunção de legalidade - aos acordos que caíam no seu âmbito de aplicação e é acompanhado de *Orientações*, que apesar de vincularem apenas a Comissão, desempenham um papel relevante para as empresas e agentes económicos em geral, na interpretação do Regulamento e na veiculação de linhas orientadoras para a apreciação de acordos fora da zona de segurança.

Embora, à primeira vista, o novo regime não contenha modificações fundamentais relativamente ao anterior, ele vem clarificar e desenvolver alguns conceitos essenciais, para além de actualizar um conjunto de regras já com 10 anos de vigência a realidade cada vez mais importantes, como as vendas pela Internet e o crescente poder de compra em alguns sectores de actividade. Igualmente importantes são as orientações mais detalhadas da Comissão relativamente às situações que poderão beneficiar de uma isenção individual da proibição contida no artigo 101.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia (o “Tratado”).

A modificação mais relevante do Regulamento prende-se com o seu âmbito de aplicação. No regime anterior, o primeiro requisito a ter em conta para se verificar se um acordo vertical poderia beneficiar da zona de segurança era a quota de mercado do fornecedor, a qual não poderia exceder 30% (com uma única excepção, nos casos de acordos de fornecimento exclusivo, em que relevava a quota de mercado do comprador). As novas regras, porém, exigem que a quota de mercado quer do fornecedor quer do comprador não exceda aquele limiar. Em consequência, os compradores com dimensão de relevo e as suas contra-partes nos acordos devem reavaliar cuidadosamente a posição de mercado do comprador, pois a nova regra pode excluir da zona de segurança acordos que anteriormente aí se incluíam. Salienta-se, a este propósito, que os mercados relevantes para aferição das quotas são distintos: no caso do fornecedor, trata-se do mercado das vendas; no caso do comprador, é relevante a sua quota no mercado das

<sup>1</sup> O 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.



EUROPEU E  
CONCORRÊNCIA



---

*O novo regime vem clarificar e desenvolver alguns conceitos essenciais, para além de actualizar um conjunto de regras já com 10 anos de vigência a realidades cada vez mais importantes, como as vendas pela Internet e o crescente poder de compra em alguns sectores de actividade*

---

---

*Se é certo que o texto do Regulamento não trouxe modificações de relevo em matéria de restrições graves, já a leitura das Orientações da Comissão no que respeita à interpretação e aplicação prática das mesmas suscita um conjunto de novas questões, em especial no respeitante às vendas pela Internet*

---

compras (a montante). Embora um acordo que esteja fora desta zona de segurança não seja automaticamente considerado anti-concorrencial, torna-se necessária a sua avaliação exaustiva de modo casuístico para se verificar se se trata ou não de um acordo potencialmente restritivo da concorrência e, no caso afirmativo, se o mesmo conduz, ainda assim, a eficiências que permitam considerá-lo justificado, à luz artigo 101, n.º. 3 do Tratado.

O Regulamento vem ainda limitar os casos em que os acordos verticais concluídos entre empresas concorrentes podem beneficiar da referida zona de segurança.

Ao nível das restrições graves, embora a sua elencagem permaneça essencialmente intocada à luz do Regulamento, são introduzidas algumas alterações que visam conferir ao fornecedor uma capacidade acrescida para limitar as vendas activas dos seus distribuidores. Concretamente, o fornecedor passa a poder introduzir limitações ao local de estabelecimento do distribuidor (por exemplo, quanto à localização dos armazéns e estabelecimentos) qualquer que seja o tipo de distribuição em causa. Além disso, no caso específico de um sistema de distribuição selectiva, o fornecedor passa a poder impor restrições às vendas dos distribuidores autorizados para territórios onde o fornecedor ainda não comercializa os bens contratuais, mas que tenham sido reservados pelo fornecedor para o funcionamento de tal sistema.

Por outro lado, se é certo que o texto do Regulamento não trouxe modificações de relevo em matéria de restrições graves, já a leitura das Orientações da Comissão no que respeita interpretação e aplicação prática das mesmas suscita um conjunto de novas questões, em especial no respeitante às vendas pela Internet e à questão de saber em que medida a utilização da Internet por parte de um distribuidor pode ou não ser limitada pelo seu fornecedor.

Em princípio, cada distribuidor está autorizado a utilizar a Internet para vender os seus produtos, independentemente do sistema de distribuição implementado. A circunstância de um distribuidor ter um sítio Internet no qual vende os seus produtos e que pode ser acedido e visitado por clientes de qualquer proveniência é, em regra, considerado venda passiva, não podendo por isso o fornecedor impor limitações a essa utilização, nomeadamente, para protecção do território exclusivo ou de um grupo de

---

*É conveniente que as empresas aproveitem o período transitório de um ano para analisarem e, se necessário, modificarem os acordos e práticas preexistentes*

---

clientes exclusivo de outro distribuidor. As Orientações da Comissão contêm uma explicação detalhada de tipos de condutas limitativas das vendas passivas passíveis de constituírem restrições graves e que, em consequência, não são admissíveis. Sem prejuízo do que antecede, admite-se que um fornecedor possa, em determinados casos, impor determinadas restrições à utilização da Internet pelos seus distribuidores, por exemplo, quando essa utilização conduzir a vendas activas no território de outros distribuidores exclusivos. Acresce que, no contexto de um sistema de distribuição selectiva, quaisquer obrigações que dissuadam distribuidores autorizados de utilizar a Internet para alcançar um maior número de clientes ou clientes diferentes, através da imposição de critérios para a realização de vendas pela Internet que não sejam globalmente equivalentes aos critérios utilizados nas vendas em estabelecimentos tradicionais, são considerados pela Comissão como constituindo restrições graves, de acordo com as Orientações.

Por último, são de realçar dois aspectos adicionais. Em primeiro lugar, e apesar do debate intenso que ocorreu na União Europeia ao longo dos últimos anos sobre uma eventual abordagem mais permissiva relativamente à prática de imposição dos preços de revenda, esta continua a ser considerada uma restrição grave à luz do Regulamento. Ainda assim, a redacção das Orientações a este propósito parece indicar que a Comissão está mais receptiva a argumentos que realcem as eficiências desta prática no contexto de uma análise à luz do artigo 101.º, n.º 3 do Tratado. Em segundo lugar, as Orientações analisam dois novos tipos de restrições: as taxas de acesso pagas antecipadamente e os acordos de gestão por categoria, ambas constituindo práticas com grande relevância na moderna distribuição retalhista. Qualquer uma destas práticas beneficia da zona de segurança quando a quota de mercado quer do fornecedor quer do comprador não excede 30%; acima desse limiar, são fornecidas orientações para uma análise individual.

#### IMPLICAÇÕES DO NOVO REGIME JURÍDICO

As empresas que sejam parte em acordos preexistentes beneficiam de um período transitório de um ano para os modificarem em consonância com o novo regime jurídico. Como tal, é conveniente que a análise a realizar procure apurar, designadamente, o seguinte:



---

*A Lei da Concorrência nacional determina a aplicação da zona de segurança conferida pelo Regulamento mesmo em casos em que não há afectação do comércio intra-comunitário e portanto, em situações meramente internas*

---

- Se o acordo em causa continua ou não a beneficiar da zona de segurança à luz das novas regras - por exemplo, devido ao (novo) critério de quota de mercado do comprador - devendo, em caso negativo, proceder-se a uma análise casuística do acordo à luz do Art. 101.º, nos. 1 e 3;
- Se os acordos e práticas preexistentes no contexto das vendas pela Internet deverão ser revistos à luz das novas Orientações da Comissão.

Da mesma forma, assume particular acuidade a compreensão cabal do novo regime jurídico e a tomada em consideração do mesmo no contexto da negociação de novos acordos, tal como aquando da renegociação de acordos preexistentes.

Note-se que a Lei da Concorrência nacional determina a aplicação da zona de segurança conferida pelo Regulamento mesmo em casos em que não há afectação do comércio intra-comunitário e portanto, em situações meramente internas. Adicionalmente, a recém-concluída revisão das regras de concorrência no sector da distribuição e reparação automóvel, levada a cabo pela Comissão Europeia, deixou claro que o Regulamento também se aplica àquele sector, seja a título exclusivo (no caso de acordos verticais relativos a veículos novos, mas apenas a partir de 01.06.2013), seja conjuntamente com legislação específica do sector (no caso de acordos verticais relativos a peças sobresselentes ou à prestação de serviços de reparação, a partir de 01.06.2010).

Contactos

Margarida Rosado da Fonseca | margarida.rfonseca@mlgts.pt  
Inês Gouveia | igouveia@mlgts.pt

MORAIS LEITÃO, GALVÃO TELES, SOARES DA SILVA

ASSOCIADOS  
SOCIEDADE DE  
ADVOGADOS

MEMBER  
**LEX MUNDI**  
THE WORLD'S LEADING ASSOCIATION OF INDEPENDENT LAW FIRMS

Parceria no Brasil com  
Mattos Filho, Veiga Filho,  
Marrey Jr. e Quiroga

LISBOA

Rua Castilho, 165  
1070-050 Lisboa  
Tel.: (+351) 213 817 400  
Fax: (+351) 213 817 499  
mlgtslisboa@mlgts.pt

PORTO

Av. da Boavista, 3265 - 5.2  
Edifício Oceanvs – 4100-137 Porto  
Tel.: (+351) 226 166 950  
Fax: (+351) 226 163 810  
mlgtsporto@mlgts.pt

MADEIRA

Avenida Arriaga, Edifício Marina Club, 73, 2º  
Sala 212 – 9000-060 Funchal  
Tel.: (+351) 291 200 040  
Fax: (+351) 291 200 049  
mlgtsmadeira@mlgts.pt

www.mlgts.pt