



Bruxelas, 9.7.2021
C(2021) 5026 final

ANNEX

ANEXO

da

COMUNICAÇÃO DA COMISSÃO

Aprovação do conteúdo de um projeto de regulamento da Comissão 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

ANEXO

REGULAMENTO (UE) .../... DA COMISSÃO

de XXX

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

PROJETO

(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 artigo 85.º, n.º 3, do Tratado a certas categorias de acordos e práticas concertadas¹, nomeadamente o artigo 1.º,

Após publicação do projeto do presente regulamento,

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

Considerando o seguinte:

- (1) O Regulamento n.º 19/65/CEE confere poderes à Comissão para aplicar o artigo 101.º, n.º 3, do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia* («Tratado»), mediante regulamento, a certas categorias de acordos verticais e às correspondentes práticas concertadas abrangidas pelo artigo 101.º, n.º 1, do Tratado.
- (2) 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 concertadas² 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. A experiência adquirida com a aplicação daquele regulamento, que chega ao termo da sua vigência em 31 de maio de 2022, tem sido globalmente positiva, tal como se verificou na avaliação do regulamento. Tendo em conta a experiência adquirida desde a sua adoção, incluindo a experiência com novos desenvolvimentos do mercado, como o crescimento do comércio eletrónico, bem como os tipos novos ou mais predominantes de acordos verticais, é conveniente adotar um novo regulamento de isenção por categoria.

¹ JO 36 de 6.3.1965, p. 533, com a redação que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1215/1999 do Conselho, de 10 de junho de 1999 (JO L 148 de 15.6.1999, p. 1).

* 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. Os dois artigos são idênticos em substância. Para efeitos do presente regulamento, nos casos pertinentes, as remissões para o artigo 101.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia devem entender-se como remissões para o artigo 81.º do Tratado CE.

² JO L 102 de 23.4.2010, p. 1.

- (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 celebrados entre empresas que não sejam concorrentes, entre certas empresas concorrentes ou por certas associações de retalhistas de bens. Estão também incluídos os acordos verticais que incluam 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 suscetíveis 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 fatores, 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.
- (6) Certos tipos de acordos verticais podem melhorar a eficiência económica no âmbito de uma cadeia de produção ou distribuição, melhorando a coordenação entre as empresas participantes. Em especial, estes acordos podem conduzir a uma redução dos custos de transação e distribuição das partes e garantir uma otimização das suas vendas e níveis de investimento.
- (7) A possibilidade de tais ganhos de 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 essas empresas enfrentem a concorrência de outros fornecedores de bens ou serviços considerados permutáveis ou substituíveis pelo comprador, devido às características, preço e utilização pretendida dos produtos.
- (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 deem normalmente origem a benefícios objetivos de natureza e dimensão suscetíveis 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) A economia das plataformas em linha desempenha um papel cada vez mais importante na distribuição de bens e serviços. As empresas ativas na economia das plataformas em linha possibilitam novas formas de fazer negócios, algumas das quais não são fáceis de classificar utilizando os conceitos tradicionalmente associados às relações verticais entre fornecedores e distribuidores no ambiente tradicional. No entanto, se essas empresas forem prestadores de serviços de intermediação em linha, é conveniente classificá-las como fornecedores, no âmbito do presente regulamento. Os prestadores de serviços de intermediação em linha permitem que as empresas

ofereçam bens ou serviços a outras empresas ou a consumidores com vista a facilitar as transações diretas entre essas empresas ou entre essas empresas e os consumidores, independentemente de tais transações serem ou não concluídas em última instância. Esta categorização também se aplica quando o prestador de serviços de intermediação em linha presta múltiplos serviços ou serviços em vários níveis da cadeia de distribuição.

- (11) A definição de prestador de serviços de intermediação em linha prevista no presente regulamento baseia-se na definição utilizada no Regulamento (UE) 2019/1150 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 20 de junho de 2019, relativo à promoção da equidade e da transparência para os utilizadores profissionais de serviços de intermediação em linha³. Contudo, a aplicação desta definição deve ter em conta o contexto do presente regulamento. Em especial, tendo em conta o âmbito de aplicação do artigo 101.º do Tratado, apenas os acordos entre prestadores de serviços de intermediação em linha e outras empresas são abrangidos pelo âmbito de aplicação do presente regulamento. Estes acordos são considerados acordos verticais na aceção do presente regulamento.
- (12) Os prestadores de serviços de intermediação em linha não deverão beneficiar da isenção por categoria estabelecida pelo presente regulamento se tiverem uma função híbrida, ou seja, se venderem bens ou serviços em concorrência com empresas às quais prestam serviços de intermediação em linha. Isso deve-se ao facto de as atividades retalhistas dos prestadores de serviços de intermediação em linha que têm essa função híbrida afetarem normalmente a concorrência entre marcas e poderem, por conseguinte, suscitar preocupações horizontais não negligenciáveis.
- (13) O presente regulamento não deve isentar acordos verticais que contenham restrições suscetíveis 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 ou fixos, certos tipos de proteção territorial ou a prevenção da utilização efetiva da Internet para efeitos de venda em linha ou da utilização efetiva de determinados canais de publicidade em linha, devem ser excluídos no seu conjunto do benefício da isenção por categoria estabelecida pelo presente regulamento, independentemente da quota de mercado das empresas em causa. Por conseguinte, as restrições às vendas em linha beneficiam da isenção por categoria estabelecida pelo presente regulamento, desde que não tenham por objeto, direta ou indiretamente, impedir a utilização efetiva da Internet pelos compradores ou pelos seus clientes para efeitos de venda dos seus bens ou serviços em linha, por exemplo, por serem suscetíveis de diminuir significativamente a quantidade global de vendas em linha no mercado.
- (14) A fim de assegurar que o presente regulamento não isenta as restrições em relação às quais não se possa considerar com suficiente segurança que preenchem as condições do artigo 101.º, n.º 3, do Tratado, nomeadamente para 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. Pelo mesmo motivo, qualquer obrigação direta ou indireta, que impeça os membros de um sistema de distribuição seletiva de venderem as marcas de determinados fornecedores concorrentes, deve ser excluída do benefício do presente regulamento.

³ JO L 186 de 11.7.2019, p. 57.

Por último, deverão também ser excluídas do benefício do presente regulamento as obrigações de paridade que impeçam os compradores de serviços de intermediação em linha de oferecer, vender ou revender bens ou serviços a utilizadores finais em condições mais favoráveis, utilizando serviços de intermediação em linha concorrentes.

- (15) 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 bens ou serviços em questão.
- (16) 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 Tratado⁴, 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. A autoridade de concorrência de um Estado-Membro pode retirar o benefício do presente regulamento no seu território ou em parte dele, se estiverem preenchidas as condições previstas no artigo 29.º, n.º 2, do Regulamento (CE) n.º 1/2003.
- (17) Se a Comissão ou a autoridade de concorrência de um Estado-Membro retirar os benefícios do presente regulamento, tem o ónus de provar que o acordo vertical em questão é abrangido pelo artigo 101.º, n.º 1, do Tratado e que tal acordo não preenche pelo menos uma das quatro condições previstas no artigo 101.º, n.º 3, do Tratado.
- (18) A fim de determinar se o benefício do presente regulamento deve ser retirado ao abrigo do artigo 29.º do Regulamento (CE) n.º 1/2003, é necessário ter em especial atenção os efeitos anticoncorrenciais que podem decorrer da existência de redes paralelas de acordos verticais com efeitos similares que restringem significativamente o acesso a um mercado relevante ou a concorrência nesse mercado. Tais efeitos cumulativos podem, por exemplo, surgir no caso de exclusividade partilhada, fornecimento exclusivo, distribuição seletiva, obrigações de paridade ou obrigações de não concorrência.
- (19) A fim de reforçar o controlo das redes paralelas de acordos verticais com efeitos anticoncorrenciais similares 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 respeitantes ao mercado em causa, restabelecendo assim a plena aplicação do artigo 101.º do Tratado a tais acordos.

ADOTOU 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 atividades, para efeitos do acordo

⁴ JO L 1 de 4.1.2003, p. 1.

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 artigo 101.º, n.º 1, do Tratado;
- (c) «Empresa concorrente», um concorrente efetivo ou potencial; «Concorrente efetivo», uma empresa que desenvolve atividade no mesmo mercado relevante; «Concorrente potencial», uma empresa que, na ausência do acordo vertical, é suscetível, numa base realista e não meramente teórica, de proceder aos investimentos adicionais necessários ou de incorrer noutros custos de transição necessários, dentro de um curto prazo, por forma a entrar no mercado relevante, em resposta a um aumento pequeno mas permanente dos preços relativos;
- (d) «Prestador», uma empresa que presta serviços de intermediação em linha, independentemente de ser parte na transação que é mediada; «Serviços de intermediação em linha», serviços que permitem que as empresas ofereçam bens ou serviços a outras empresas ou a utilizadores finais com vista a facilitar as transações diretas entre essas empresas ou entre essas empresas e os utilizadores finais, independentemente de tais transações serem ou não concluídas em última instância, e que constituam serviços da sociedade da informação na aceção do artigo 1.º, n.º 1, alínea b), da Diretiva (UE) 2015/1535 do Parlamento Europeu e do Conselho;
- (e) «Obrigação de não concorrência», qualquer obrigação direta ou indireta 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 direta ou indireta 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 respetivos substitutos no mercado relevante, calculados com base no valor ou, caso tal corresponda à prática normal do setor, com base no volume das suas compras do ano civil anterior;
- (f) «Sistema de distribuição seletiva», um sistema de distribuição em que o fornecedor se compromete a vender os bens ou serviços contratuais, quer direta quer indiretamente, apenas a distribuidores selecionados 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;
- (g) «Sistema de distribuição exclusiva», um sistema de distribuição em que o fornecedor atribui um território ou um grupo de clientes exclusivamente a si próprio, a um comprador ou um número limitado de compradores, determinado proporcionalmente ao território ou grupo de clientes atribuído, de forma a garantir um determinado volume de negócios que preserve os seus esforços de investimento e restrinja a possibilidade de outros compradores venderem ativamente no território exclusivo ou ao grupo exclusivo de clientes;
- (h) «Direitos de propriedade intelectual», os direitos de propriedade industrial, saber-fazer, direitos de autor e direitos conexos;

- (i) «Saber-fazer», um pacote de informações práticas não patenteadas, resultantes de experiências e ensaios efetuados pelo fornecedor, secreto, substancial e identificado; «Secreto» significa que o saber-fazer geralmente não é conhecido nem de fácil acesso; «Substancial» significa que o saber-fazer é considerável e útil para o comprador para efeitos de utilização, venda ou revenda dos bens ou serviços contratuais; «Identificado» significa 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;
- (j) «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;
- (k) «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;
- (l) «Vendas ativas», todas as formas de venda, com exceção das vendas passivas, incluindo aquelas em que os clientes são ativamente visados através de visitas, cartas, mensagens de correio eletrónico, chamadas telefónicas ou outros meios de comunicação direta ou através de publicidade e promoção direcionadas, fora de linha ou em linha, por exemplo através de meios de comunicação impressos ou digitais, inclusive meios de comunicação em linha, ferramentas de comparação de preços ou publicidade em motores de pesquisa dirigida a clientes de territórios ou de grupos específicos; a oferta num sítio Web de opções linguísticas diferentes das habitualmente utilizadas no território em que o distribuidor está estabelecido é, normalmente, venda ativa; do mesmo modo, a oferta de um sítio Web com um nome de domínio correspondente a um território diferente daquele em que o distribuidor está estabelecido constitui venda ativa;
- (m) «Vendas passivas», vendas em resposta a pedidos não solicitados de clientes individuais, incluindo a entrega de bens ou serviços a esses clientes, sem que a venda tenha sido iniciada através de publicidade dirigida ativamente ao grupo de clientes ou ao território em causa e sem participação em contratos públicos;
- (n) «Restrição de vendas ativas ou passivas», uma restrição das vendas ativas na aceção do artigo 1.º, alínea l), ou das vendas passivas na aceção do artigo 1.º, alínea m). No que diz respeito à venda de bens e serviços em linha, uma restrição que, direta ou indiretamente, isoladamente ou em combinação com outros fatores, tenha por objeto impedir os compradores ou os seus clientes de utilizar efetivamente a Internet para efeitos de venda dos seus bens ou serviços em linha ou de utilizar efetivamente um ou mais canais publicitários em linha é uma restrição das vendas ativas ou passivas, que, direta ou indiretamente, de forma isolada ou combinada com outros fatores controlados por qualquer das partes, tem por objeto restringir o território ou o grupo de clientes a quem os utilizadores finais podem vender os bens ou serviços contratuais ou, no caso de distribuição seletiva, restringir as vendas ativas ou passivas a utilizadores finais por membros do sistema de distribuição seletiva que exerçam atividades no estúdio retalhista.

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

Entende-se por «empresas ligadas»:

- (a) As empresas nas quais uma empresa participante disponha, direta ou indiretamente:
 - 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 fiscal ou de administração ou dos órgãos que representam legalmente a empresa, ou ainda
 - iii) do direito de gerir os negócios da empresa;
- (b) As empresas que direta ou indiretamente disponham, sobre uma das partes no acordo, dos direitos ou poderes enumerados na alínea a);
- (c) As empresas nas quais uma das empresas referidas na alínea b) detenha, direta ou indiretamente, os 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) 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 ou pelas respetivas empresas ligadas referidas nas alíneas a) a d), ou
 - ii) por uma ou mais das partes no acordo ou uma ou mais das suas empresas ligadas mencionadas nas alíneas a) a d) e por 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, 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 um dos seus membros, ou entre essa associação e um dos seus fornecedores, se todos os seus membros forem retalhistas de bens e se nenhum dos membros da associação, em conjunto com as empresas a si ligadas, tiver um volume de negócios anual total 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 objeto de tais acordos e estejam diretamente 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 objeto 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. Todavia, a isenção prevista no n.º 1 é aplicável a todos os aspetos de um acordo vertical não recíproco entre empresas concorrentes, quando:
 - (a) O fornecedor é um fabricante, grossista ou importador e distribuidor de bens, e em que o comprador é um distribuidor e não uma empresa concorrente no estágio do fabrico, da venda por grosso ou da importação, e a sua quota de mercado agregada no mercado relevante no estágio retalhista não excede [10] %; ou
 - (b) O fornecedor é um prestador de serviços em vários estádios da atividade comercial, enquanto o comprador presta os seus serviços a nível retalhista e não é uma empresa concorrente no mesmo estágio da atividade comercial em que adquire os serviços contratuais e a sua quota de mercado agregada no mercado relevante no estágio retalhista não excede [10] %.
5. Se o fornecedor concorrente e o comprador referidos no artigo 2.º, n.º 4, alínea a) ou b), tiverem uma quota de mercado agregada superior a [10] % no mercado relevante no estágio retalhista, mas que não excede os limiares de quota de mercado estabelecidos no artigo 3.º, é aplicável a isenção prevista no n.º 1, com exceção de qualquer intercâmbio de informações entre as partes, que deve ser avaliado de acordo com as regras aplicáveis aos acordos horizontais.
6. As exceções previstas no artigo 2.º, n.º 4, alíneas a) e b), e no artigo 2.º, n.º 5, não são aplicáveis aos acordos verticais que, direta ou indiretamente, isoladamente ou em combinação com outros fatores que sejam controlados pelas partes, tenham por objeto restringir a concorrência entre o fornecedor concorrente e o comprador.
7. As exceções previstas no artigo 2.º, n.º 4, alíneas a) e b), não se aplicam quando um prestador de serviços de intermediação em linha que também venda bens ou serviços em concorrência com empresas às quais presta serviços de intermediação em linha celebra um acordo vertical não recíproco com uma empresa concorrente.
8. 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 que seja parte no acordo e os vender a outra empresa que também seja 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 eliminam o benefício da isenção por categoria — restrições graves

A isenção prevista no artigo 2.º não é aplicável a acordos verticais que, direta ou indiretamente, isoladamente ou em combinação com outros fatores que sejam controlados pelas partes, tenham por objeto:

- (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 como resultado de pressões ou de incentivos oferecidos por qualquer uma das partes;
- (b) Sempre que o fornecedor explore um sistema de distribuição exclusiva, a restrição relativa ao território ou aos grupos de clientes a quem um comprador ou um número limitado de compradores aos quais tenha sido atribuído um território exclusivo ou um grupo de clientes podem ativamente ou passivamente vender os bens ou serviços contratuais, exceto:
 - i) a restrição das vendas ativas por parte do distribuidor exclusivo, ou do distribuidor exclusivo e dos seus clientes que celebraram um acordo de distribuição com o fornecedor ou com uma parte à qual tenham sido concedidos direitos de distribuição pelo fornecedor, num território ou a um grupo de clientes reservado ao fornecedor ou atribuído pelo fornecedor exclusivamente a um comprador ou a um número limitado de outros compradores,
 - ii) a restrição de vendas ativas ou passivas pelo distribuidor exclusivo, ou pelo distribuidor exclusivo e seus clientes, a distribuidores não autorizados situados noutro território em que o fornecedor opera um sistema de distribuição seletiva para os bens ou serviços contratuais,
 - iii) a restrição do local de estabelecimento do distribuidor exclusivo,
 - iv) a restrição das vendas ativas ou passivas a utilizadores finais por um distribuidor exclusivo que exerça atividades no estágio grossista,
 - v) a restrição da capacidade do distribuidor exclusivo de ativamente ou passivamente vender componentes, fornecidos para efeitos de incorporação num produto, a clientes que os utilizassem para fabricar bens análogos aos produzidos pelo fornecedor;
- (c) Quando o fornecedor opera um sistema de distribuição seletiva,
 - i) a restrição relativa ao território ou em relação aos grupos de clientes aos quais os membros do sistema de distribuição seletiva podem ativamente ou passivamente vender os bens ou serviços contratuais, exceto:
 - a restrição das vendas ativas pelos membros do sistema de distribuição seletiva ou pelos membros do sistema de distribuição seletiva e seus clientes que celebraram um acordo de distribuição com o fornecedor ou com uma parte à qual tenham sido concedidos direitos de distribuição pelo fornecedor, noutro território ou a outro grupo de clientes reservado ao fornecedor ou atribuído pelo fornecedor

- exclusivamente a um comprador ou a um número limitado de compradores,
- a restrição das vendas ativas ou passivas pelos membros do sistema de distribuição seletiva ou pelos seus clientes a distribuidores não autorizados situados no território em que funciona o sistema de distribuição seletiva,
 - a restrição do local de estabelecimento dos membros do sistema de distribuição seletiva,
 - a restrição das vendas ativas ou passivas a utilizadores finais, efetuada por membros do sistema de distribuição seletiva que exerçam atividades no estádio grossista,
 - a restrição da capacidade de ativa ou passivamente vender ou comprar componentes, fornecidos para efeitos de incorporação, a clientes que os utilizassem para fabricar bens análogos aos produzidos pelo fornecedor,
- ii) a restrição dos fornecimentos cruzados entre os membros do sistema de distribuição seletiva que operam em diferentes estádios da atividade comercial,
- iii) a restrição das vendas ativas ou passivas a utilizadores finais, efetuada por membros do sistema de distribuição seletiva que exerçam atividades no estádio retalhista, exceto na situação descrita no artigo 4.º, alínea c), subalínea i), primeiro travessão;
- (d) Se o fornecedor não explorar um sistema de distribuição exclusiva nem seletiva, a restrição relativa ao território ou ao grupo de clientes ao qual um comprador pode ativa ou passivamente vender os bens ou serviços contratuais, exceto:
- i) a restrição das vendas ativas pelo comprador ou pelo comprador e seus clientes que tiverem celebrado um acordo de distribuição com o fornecedor ou com uma parte à qual tenham sido concedidos direitos de distribuição pelo fornecedor, num território ou a um grupo de clientes reservado ao fornecedor ou atribuído pelo fornecedor exclusivamente a um comprador ou a um número limitado de compradores,
 - ii) a restrição de vendas ativas ou passivas pelo comprador ou pelos seus clientes a distribuidores não autorizados situados noutro território em que o fornecedor opera um sistema de distribuição seletiva para os bens ou serviços contratuais,
 - iii) a restrição do local de estabelecimento do comprador,
 - iv) a restrição das vendas ativas ou passivas a utilizadores finais por um comprador que exerça as suas atividades no estádio grossista,
 - v) a restrição da capacidade do comprador para ativa ou passivamente vender ou comprar componentes, fornecidos para efeitos de incorporação, a clientes que os utilizassem para fabricar bens análogos aos produzidos pelo fornecedor;
- (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, a grossistas 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 direta ou indireta, cuja duração seja indefinida ou ultrapasse cinco anos;
 - (b) Qualquer obrigação direta ou indireta que impeça o comprador, após o termo do acordo, de produzir, adquirir, vender ou revender bens ou serviços;
 - (c) Qualquer obrigação, direta ou indireta, que impeça os membros de um sistema de distribuição seletiva de venderem as marcas de determinados fornecedores concorrentes;
 - (d) Qualquer obrigação direta ou indireta que impeça o comprador de serviços de intermediação em linha de oferecer, vender ou revender bens ou serviços a utilizadores finais em condições mais favoráveis, utilizando serviços de intermediação em linha concorrentes.
2. Em derrogação do disposto no n.º 1, alínea a), 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 e terrenos pelo comprador.
3. Em derrogação ao disposto no n.º 1, alínea b), a isenção prevista no artigo 2.º aplica-se a qualquer obrigação direta ou indireta 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 atividades 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.

O n.º 1, alínea b), 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 similares representarem mais de 50 % de um determinado mercado, o presente regulamento deixa de ser aplicável aos acordos verticais que incluam restrições específicas relativas a esse mercado.

Artigo 7.º

Aplicação do limiar da quota 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, 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) 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 anual total nos termos do artigo 2.º, n.º 2, serão adicionados o volume de negócios realizado durante o exercício financeiro anterior pela parte em questão 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 transações entre a parte no acordo vertical e as empresas a si ligadas nem as transações 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 2022 e 31 de maio de 2023, aos acordos já em vigor em 31 de maio de 2022 que não preencham as condições de isenção estabelecidas no presente regulamento, mas que, em 31 de maio de 2022, preenchem as condições de isenção estabelecidas no Regulamento (CE) n.º 330/2010.

Artigo 10.º

Período de validade

O presente regulamento entra em vigor em 1 de junho de 2022.

O presente regulamento caduca em 31 de maio de 2034.

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

Feito em Bruxelas, em [...]

Pela Comissão

A Presidente

[...]