

**REGULAMENTO (UE) 2022/720 DA COMISSÃO****de 10 de maio de 2022****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 <sup>(1)</sup>, nomeadamente o artigo 1.º,

Após publicação do projeto do presente regulamento <sup>(2)</sup>,

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 à Comissão competência para aplicar, mediante regulamento, o artigo 101.º, n.º 3, do Tratado 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 (UE) n.º 330/2010 <sup>(3)</sup> define as categorias de acordos verticais que a Comissão considerou que cumpriam, normalmente, as condições previstas no artigo 101.º, n.º 3, do Tratado. A experiência adquirida com a aplicação do Regulamento (UE) n.º 330/2010, que chega ao termo da sua vigência em 31 de maio de 2022, tem sido globalmente positiva, como revela a avaliação do regulamento. Tendo em conta essa experiência, bem como os novos desenvolvimentos do mercado, como o crescimento do comércio eletrónico, e os tipos novos ou mais predominantes de acordos verticais, importa adotar um novo regulamento de isenção por categoria.
- (3) A categoria de acordos que se considera que cumprem, normalmente, as condições estabelecidas no artigo 101.º, n.º 3, do Tratado inclui os acordos verticais de compra ou venda de bens ou serviços, quando são celebrados entre empresas que não sejam concorrentes, entre certas empresas concorrentes ou por certas associações de retalhistas de bens. Inclui também os acordos verticais que contêm disposições acessórias relativas à atribuição ou utilização de direitos de propriedade intelectual. A expressão «acordos verticais» deverá ser entendida no sentido de que inclui 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 artigo 101.º, n.º 1, do Tratado. Na apreciação individual dos acordos à luz do artigo 101.º, n.º 1, do Tratado há que ter 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 que se pode presumir com segurança suficiente que cumprem 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 ao facilitar a coordenação entre as empresas participantes. Em especial, estes acordos podem levar à redução dos custos de transação e distribuição das partes e à otimização das suas vendas e níveis de investimento.

<sup>(1)</sup> JO 36 de 6.3.1965.

<sup>(2)</sup> JO C 359 de 7.9.2021, p. 1.

<sup>(3)</sup> 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 (JO L 102 de 23.4.2010, p. 1).

- (7) A possibilidade de tais ganhos de eficiência compensarem eventuais efeitos anticoncorrenciais resultantes de restrições constantes de acordos verticais depende do grau de poder de mercado das partes no acordo e, em particular, do grau em que essas empresas enfrentam 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) Nos casos em que a quota do mercado de cada empresa parte no acordo no mercado relevante não ultrapassa 30 %, pode presumir-se que os acordos verticais que não contêm determinados tipos de restrições graves da concorrência levam, geralmente, à 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 normalmente deem origem a benefícios objetivos de natureza e dimensão suscetíveis de compensar as desvantagens que esses acordos causam à concorrência. Simultaneamente, não se presume que esses acordos verticais são abrangidos pelo artigo 101.º, n.º 1, do Tratado, nem que não cumprem 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 associados a acordos verticais na economia tradicional. Em particular, os serviços de intermediação em linha permitem que as empresas ofereçam bens ou serviços a outras empresas ou aos consumidores finais com vista a facilitar o início de transações diretas entre empresas ou entre as empresas e os consumidores finais. Os acordos relativos à prestação de serviços de intermediação em linha são acordos verticais, pelo que deverão poder beneficiar da isenção por categoria estabelecida pelo presente regulamento, sob reserva das condições nele fixadas.
- (11) A definição de serviços de intermediação em linha utilizada no Regulamento (UE) 2019/1150 do Parlamento Europeu e do Conselho (\*) deve ser adaptada para efeitos do presente regulamento. Em especial, para refletir o âmbito de aplicação do artigo 101.º do Tratado, a definição utilizada no presente regulamento deve referir-se às empresas. Deve incluir igualmente os serviços de intermediação em linha que facilitam o início de transações diretas entre empresas, bem como os que facilitam o início de transações diretas entre as empresas e os consumidores finais.
- (12) A dupla distribuição diz respeito ao cenário em que um fornecedor vende bens ou serviços não só a montante, mas também a jusante, concorrendo assim com os seus distribuidores independentes. Nesse cenário, na falta de restrições graves e desde que o comprador não concorra com o fornecedor a montante, o potencial impacto negativo do acordo vertical na relação de concorrência entre o fornecedor e o comprador a jusante é menos importante do que o potencial impacto positivo do acordo vertical na concorrência em geral a montante ou a jusante. Por conseguinte, o presente regulamento deverá isentar os acordos verticais celebrados em tais cenários de dupla distribuição.
- (13) O intercâmbio de informações entre um fornecedor e um comprador pode contribuir para os efeitos pró-concorrenciais dos acordos verticais, em especial a otimização dos processos de produção e distribuição. No entanto, em caso de dupla distribuição, o intercâmbio de certos tipos de informações pode suscitar preocupações horizontais. Consequentemente, o presente regulamento só deve isentar o intercâmbio de informações entre um fornecedor e um comprador num cenário de dupla distribuição quando o intercâmbio de informações esteja diretamente relacionado com a implementação do acordo vertical e seja necessário para melhorar a produção ou distribuição dos bens ou serviços contratuais.
- (14) A justificação para isentar os acordos verticais em cenários de dupla distribuição não se aplica aos acordos verticais relativos à prestação de serviços de intermediação em linha em que o prestador de serviços de intermediação em linha seja também uma empresa concorrente no mercado relevante para a venda dos bens ou serviços objeto de

(\*) 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 linha (JO L 186 de 11.7.2019, p. 57).

intermediação. Os prestadores de serviços de intermediação em linha que têm essa função híbrida podem ter a capacidade e o incentivo para influenciar o resultado da concorrência no mercado relevante para a venda dos bens ou serviços que são objeto de intermediação. Por conseguinte, o presente regulamento não deve isentar esses acordos verticais.

- (15) O presente regulamento não deve isentar acordos verticais que contenham restrições suscetíveis de restringir a concorrência e de prejudicar os consumidores, ou que não sejam indispensáveis à obtenção dos ganhos de eficiência. Em especial, o benefício da isenção por categoria estabelecida pelo presente regulamento não deverá aplicar-se aos acordos verticais que contenham determinados tipos de restrições graves da concorrência, como preços de revenda mínimos ou fixos e determinados tipos de proteção territorial, incluindo o impedimento da utilização efetiva da Internet para efeitos de venda ou determinadas restrições à publicidade em linha. Nesse sentido, as restrições às vendas em linha e à publicidade em linha deverão beneficiar da isenção por categoria estabelecida pelo presente regulamento, desde que não tenham por objeto, direta ou indiretamente, isoladamente ou em combinação com outros fatores que as partes controlem, impedir o comprador ou os seus clientes de efetivamente utilizar a Internet para vender os bens ou serviços contratuais a territórios ou clientes específicos ou impedir a utilização de todo um canal publicitário em linha, como os serviços de comparação de preços ou a publicidade em motores de pesquisa. Por exemplo, as restrições às vendas em linha não deverão beneficiar da isenção por categoria estabelecida pelo presente regulamento se o seu objeto for reduzir significativamente o volume agregado das vendas em linha dos bens ou serviços contratuais no mercado relevante ou a possibilidade de os consumidores adquirirem os bens ou serviços contratuais em linha. A classificação de uma restrição como grave na aceção do artigo 4.º, alínea e), pode ter em conta o teor e o contexto da restrição, mas não deverá depender das circunstâncias específicas do mercado ou das características individuais das partes.
- (16) O presente regulamento não deverá isentar restrições que não se pode presumir com segurança suficiente que cumprem as condições previstas no artigo 101.º, n.º 3, do Tratado. Em especial, a fim de garantir o acesso e evitar a colusão no mercado relevante, haverá que associar determinadas condições à isenção por categoria. Para este efeito, a isenção de obrigações de não concorrência deverá ser limitada às obrigações que não ultrapassem uma duração de cinco anos. Qualquer obrigação que impeça os membros de um sistema de distribuição seletiva de venderem as marcas de determinados fornecedores concorrentes deverá igualmente ser excluída do benefício do presente regulamento. O benefício do presente regulamento não deverá aplicar-se às obrigações de paridade de retalho 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, através de serviços de intermediação em linha concorrentes.
- (17) A limitação da quota de mercado, a não isenção de certos acordos verticais e as condições previstas no presente regulamento asseguram, geralmente, 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 significativa dos bens ou serviços em questão.
- (18) 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 <sup>(9)</sup>, se verificar, num caso específico, que um acordo a que se aplica a isenção por categoria estabelecida pelo 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, se estiverem reunidas as condições previstas no artigo 29.º, n.º 2, do Regulamento (CE) n.º 1/2003.
- (19) Se a Comissão ou a autoridade de concorrência de um Estado-Membro retirar o benefício 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 o acordo não cumpre pelo menos uma das quatro condições previstas no artigo 101.º, n.º 3, do Tratado.
- (20) A fim de determinar se o benefício do presente regulamento deve ser retirado nos termos 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, em particular, surgir no caso de distribuição exclusiva, fornecimento exclusivo, distribuição seletiva, obrigações de paridade ou obrigações de não concorrência.

<sup>(9)</sup> 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 Tratado (JO L 1 de 4.1.2003, p. 1).

- (21) A fim de reforçar o controlo das redes paralelas de acordos verticais com efeitos anticoncorrenciais similares e que abrangam 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, cada uma das quais exerce, para efeitos desse acordo ou prática concertada, as suas atividades a um nível diferente da cadeia de produção ou distribuição, e que diz 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 abrangido 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 falta do acordo vertical, é suscetível, numa base realista e não meramente teórica, de proceder, num prazo curto, aos investimentos adicionais necessários ou de incorrer noutros custos necessários para entrar no mercado relevante;
  - (d) «Fornecedor» inclui uma empresa que presta serviços de intermediação em linha;
  - (e) «Serviços de intermediação em linha», 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 <sup>(6)</sup>, que permitem que as empresas ofereçam bens ou serviços:
    - i) a outras empresas, com vista a facilitar o início de transações diretas entre essas empresas, ou
    - ii) aos consumidores finais, com vista a facilitar o início de transações diretas entre essas empresas e os consumidores finais,independentemente de as transações serem ou não concluídas em última instância;
  - (f) «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, 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 no ano civil anterior;
  - (g) «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;
  - (h) «Sistema de distribuição exclusiva», um sistema de distribuição em que o fornecedor atribui um território ou um grupo de clientes exclusivamente a si próprio ou a um máximo de cinco compradores e restringe a possibilidade de todos os outros compradores venderem ativamente no território exclusivo ou ao grupo exclusivo de clientes;

<sup>(6)</sup> Diretiva (UE) 2015/1535 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 9 de setembro de 2015, relativa a um procedimento de informação no domínio das regulamentações técnicas e das regras relativas aos serviços da sociedade da informação (JO L 241 de 17.9.2015, p. 1).

- (i) «Direitos de propriedade intelectual», os direitos de propriedade industrial, saber-fazer, direitos de autor e direitos conexos;
- (j) «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 cumpre os critérios de confidencialidade e substancialidade;
- (k) «Comprador» inclui 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;
- (l) «Vendas ativas», vendas 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, incluindo meios de comunicação em linha, serviços de comparação de preços ou publicidade em motores de pesquisa dirigida a clientes de territórios específicos ou grupos de clientes específicos, explorando um sítio Web com um domínio de topo correspondente a territórios específicos ou oferecendo num sítio Web línguas que são comumente usadas em determinados territórios, quando essas línguas são diferentes das habitualmente utilizadas no território em que o comprador está estabelecido;
- (m) «Vendas passivas», vendas efetuadas em resposta a pedidos espontâneos de clientes individuais, incluindo a entrega de bens ou serviços ao cliente, sem que a venda tenha sido iniciada através de publicidade dirigida ativamente ao cliente, grupo de clientes ou território específico, e incluindo vendas resultantes da participação em procedimentos de adjudicação de contratos públicos ou da resposta a convites privados à apresentação de propostas.

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 em que uma das partes no acordo 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, ou
- (b) As empresas que direta ou indiretamente disponham, sobre uma das partes no acordo, dos direitos ou poderes enumerados na alínea a), ou
- (c) As empresas nas quais uma das empresas referidas na alínea b) detenha, direta ou indiretamente, os direitos ou poderes enumerados na alínea a), ou
- (d) As empresas nas quais uma parte no acordo, juntamente com uma ou mais das empresas a que se referem as alíneas a), b) ou c), ou duas ou mais destas últimas empresas, tenham conjuntamente os direitos ou poderes enumerados na alínea a), ou
- (e) As empresas em que os direitos ou poderes enumerados na alínea a) sejam tidos conjuntamente:
  - i) pelas partes no acordo ou pelas respetivas empresas ligadas, a que se referem as alíneas a) a d), ou
  - ii) por uma ou mais das partes no acordo ou uma ou mais das respetivas empresas ligadas, a que se referem as 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 aplica-se na medida em que estes acordos contenham restrições verticais.

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

3. A isenção prevista no n.º 1 aplica-se 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 aplica-se na condição de essas disposições não incluírem, relativamente aos bens e serviços contratuais, restrições da concorrência que tenham o mesmo objeto que restrições verticais não isentas nos termos do presente regulamento.

4. A isenção prevista no n.º 1 não se aplica aos acordos verticais concluídos entre empresas concorrentes. Contudo, essa isenção aplica-se nos casos em que empresas concorrentes celebram um acordo vertical não recíproco e é cumprida uma das seguintes condições:

- (a) O fornecedor exerce a sua atividade a montante como fabricante, importador ou grossista e a jusante como importador, grossista ou retalhista de bens, enquanto o comprador é um importador, grossista ou retalhista a jusante e não uma empresa concorrente a montante onde adquire os bens contratuais; 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 estádio da atividade comercial em que adquire os serviços contratuais.

5. As exceções previstas no n.º 4, alíneas a) e b), não se aplicam ao intercâmbio de informações entre o fornecedor e o comprador que não estejam diretamente relacionadas com a implementação do acordo vertical ou que não sejam necessárias para melhorar a produção ou a distribuição dos bens ou serviços contratuais, ou que não cumpram nenhuma destas duas condições.

6. As exceções estabelecidas no n.º 4, alíneas a) e b), não se aplicam aos acordos verticais relativos à prestação de serviços de intermediação em linha em que o prestador de serviços de intermediação em linha seja uma empresa concorrente no mercado relevante para a venda dos bens ou serviços objeto da intermediação.

7. O presente regulamento não se aplica aos acordos verticais cujo objeto seja abrangido 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 aplica-se 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 compradora como na de vendedora, para que se aplique 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 se aplica a acordos verticais que, direta ou indiretamente, isoladamente ou em combinação com outros fatores que as partes controlem, 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 das partes;
- b) Se o fornecedor operar um sistema de distribuição exclusiva, a restrição do território em que ou dos clientes aos quais o distribuidor exclusivo pode ativamente ou passivamente vender os bens ou serviços contratuais, exceto:
  - i) a restrição das vendas ativas pelo distribuidor exclusivo e pelos seus clientes diretos num território ou a um grupo de clientes reservado ao fornecedor ou atribuído pelo fornecedor exclusivamente a um máximo de cinco outros distribuidores exclusivos;
  - ii) a restrição das vendas ativas ou passivas pelo distribuidor exclusivo e pelos seus clientes a distribuidores não autorizados situados no 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 ao nível do comércio grossista;
  - v) a restrição da capacidade do distribuidor exclusivo para, ativamente ou passivamente, vender componentes, fornecidos para efeitos de incorporação, a clientes que os utilizariam para fabricar bens do mesmo tipo que os produzidos pelo fornecedor;
- c) Se o fornecedor operar um sistema de distribuição seletiva:
  - i) a restrição do território em que ou dos clientes aos quais os membros do sistema de distribuição seletiva podem ativamente ou passivamente vender os bens ou serviços contratuais, exceto:
    - (1) a restrição das vendas ativas pelos membros do sistema de distribuição seletiva e pelos seus clientes diretos num território ou a um grupo de clientes reservado ao fornecedor ou atribuído pelo fornecedor exclusivamente a um máximo de cinco distribuidores exclusivos;
    - (2) a restrição das vendas ativas ou passivas pelos membros do sistema de distribuição seletiva e pelos seus clientes a distribuidores não autorizados situados no território em que é operado o sistema de distribuição seletiva;
    - (3) a restrição do local de estabelecimento dos membros do sistema de distribuição seletiva;
    - (4) a restrição das vendas ativas ou passivas a utilizadores finais, efetuada por membros do sistema de distribuição seletiva que exerçam atividades ao nível do comércio grossista;
    - (5) a restrição da capacidade de vender, ativamente ou passivamente, componentes fornecidos para efeitos de incorporação a clientes que os utilizariam para fabricar bens do mesmo tipo que os produzidos pelo fornecedor;
  - ii) a restrição dos fornecimentos cruzados entre os membros do sistema de distribuição seletiva que exercem atividades no mesmo nível ou em diferentes níveis do comércio;
  - iii) a restrição das vendas ativas ou passivas a utilizadores finais, efetuada por membros do sistema de distribuição seletiva que exercem atividades ao nível do comércio retalhista, sem prejuízo do disposto na alínea c), subalínea i), pontos 1) e 3);

- d) Se o fornecedor não operar um sistema de distribuição exclusiva nem um sistema de distribuição seletiva, a restrição do território em que ou dos clientes aos quais o comprador pode ativamente vender os bens ou serviços contratuais, exceto:
- i) a restrição das vendas ativas pelo comprador e pelos seus clientes diretos num território ou a um grupo de clientes reservado ao fornecedor ou atribuído pelo fornecedor exclusivamente a um máximo de cinco distribuidores exclusivos;
  - ii) a restrição de vendas ativas ou passivas pelo comprador e pelos seus clientes a distribuidores não autorizados situados no 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 ao nível do comércio grossista;
  - v) a restrição da capacidade do comprador para ativamente vender componentes, fornecidos para efeitos de incorporação, a clientes que os utilizariam para fabricar bens do mesmo tipo que os produzidos pelo fornecedor;
- e) O impedimento da utilização efetiva da Internet pelo comprador ou pelos seus clientes para vender os bens ou serviços contratuais, dado que isso restringe o território em que ou os clientes aos quais os bens ou serviços contratuais podem ser vendidos, na aceção das alíneas b), c) ou d), sem prejuízo da possibilidade de impor ao comprador:
- i) outras restrições às vendas em linha, ou
  - ii) restrições à publicidade em linha que não tenham por objeto impedir a utilização de todo um canal publicitário em linha;
- f) a restrição, acordada entre um fornecedor de componentes e um comprador que incorpora esses componentes, da capacidade do fornecedor de vender os 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 se aplica 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 através de serviços de intermediação em linha concorrentes;
2. Em derrogação do disposto no n.º 1, alínea a), o limite de cinco anos não se aplica 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 sejam cumpridas todas 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 tempo indeterminado, uma restrição à utilização e divulgação do saber-fazer que não seja do domínio público.

#### Artigo 6.º

##### **Retirada em casos individuais**

1. 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, se verificar que, num determinado caso, um acordo vertical a que se aplica a isenção prevista no artigo 2.º do presente regulamento tem, não obstante, efeitos incompatíveis com o artigo 101.º, n.º 3, do Tratado. Esses efeitos podem ocorrer, por exemplo, se o mercado relevante para a prestação de serviços de intermediação em linha for altamente concentrado e a concorrência entre os prestadores desses serviços for restringida pelo efeito cumulativo de redes paralelas de acordos semelhantes que levam os compradores de serviços de intermediação em linha a não oferecerem, venderem ou revenderem bens ou serviços a utilizadores finais em condições mais favoráveis nos seus canais de vendas diretos.

2. A autoridade da concorrência de um Estado-Membro pode retirar o benefício do presente regulamento, se forem cumpridas as condições previstas no artigo 29.º, n.º 2, do Regulamento (CE) n.º 1/2003.

#### Artigo 7.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 não se aplica aos acordos verticais que contenham restrições específicas relativas a esse mercado.

#### Artigo 8.º

##### **Aplicação do limiar da quota de mercado**

Para efeitos de aplicação dos limiares da quota de mercado previstos no artigo 3.º, aplicam-se 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 continua a aplicar-se 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 referidas no artigo 1.º, n.º 2, segundo parágrafo, alínea e), é repartida por igual entre cada uma das empresas que tenham os direitos ou poderes enumerados na alínea a) desse parágrafo.

*Artigo 9.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 relevante no acordo vertical e o volume de negócios realizado pelas suas empresas 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 suas empresas ligadas, nem as transações entre as suas empresas ligadas.
2. A isenção prevista no artigo 2.º continua a aplicar-se se, em qualquer período de dois anos financeiros consecutivos, o limiar do volume de negócios anual total não for ultrapassado em mais de 10 %.

*Artigo 10.º***Período transitório**

A proibição estabelecida no artigo 101.º, n.º 1, do Tratado não se aplica, 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 cumpram as condições de isenção estabelecidas no presente regulamento, mas que, em 31 de maio de 2022, cumpram as condições de isenção estabelecidas no Regulamento (UE) n.º 330/2010.

*Artigo 11.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 10 de maio de 2022.

*Pela Comissão*  
*A Presidente*  
Ursula VON DER LEYEN