

Este documento constitui um instrumento de documentação e não vincula as instituições

► **B**

**REGULAMENTO (CE) N.º 1400/2002 DA COMISSÃO**

**de 31 de Julho de 2002**

**relativo à aplicação do n.º 3 do artigo 81.º do Tratado a certas categorias de acordos verticais e práticas concertadas no sector automóvel**

(JO L 203 de 1.8.2002, p. 30)

Alterado por:

		Jornal Oficial		
		n.º	página	data
► <b>A1</b>	Acto relativo às condições de adesão da República Checa, da República da Estónia, da República de Chipre, da República da Letónia, da República da Lituânia, da República da Hungria, da República de Malta, da República da Polónia, da República da Eslovénia e da República Eslovaca e às adaptações dos Tratados em que se funda a União Europeia	L 236	33	23.9.2003



**REGULAMENTO (CE) N.º 1400/2002 DA COMISSÃO**  
**de 31 de Julho de 2002**

**relativo à aplicação do n.º 3 do artigo 81.º do Tratado a certas categorias de acordos verticais e práticas concertadas no sector automóvel**

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 85.º do Tratado a certas categorias de acordos e práticas concertadas <sup>(1)</sup>, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1215/1999 <sup>(2)</sup> e, nomeadamente, o seu artigo 1.º,

Após publicação do projecto do presente regulamento <sup>(3)</sup>,

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

Considerando o seguinte:

- (1) A experiência adquirida no sector automóvel relativamente à distribuição de veículos a motor novos, de peças sobressalentes e serviços pós-venda permite a definição de categorias de acordos verticais que podem ser considerados como satisfazendo normalmente as condições estabelecidas no n.º 3 do artigo 81.º
- (2) Essa experiência permite concluir que são necessárias neste sector regras mais rigorosas do que as previstas no 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 <sup>(4)</sup>.
- (3) Essas regras mais rigorosas relativas à isenção por categoria («a isenção») devem ser aplicáveis aos acordos verticais para a compra ou venda de veículos a motor novos, a acordos verticais para a compra ou venda de peças sobressalentes para veículos a motor e a acordos verticais para a compra ou venda de serviços de reparação e manutenção de tais veículos, sempre que os referidos acordos sejam concluídos entre empresas não concorrentes, entre determinados concorrentes ou por certas associações de retalhistas ou de oficinas de reparação. Incluem-se igualmente os acordos verticais concluídos entre um distribuidor que opere a nível retalhista ou uma oficina de reparação autorizada e um (sub)distribuidor ou oficina de reparação. O presente regulamento deve igualmente aplicar-se aos acordos verticais que incluam disposições acessórias relativas à atribuição ou utilização de direitos de propriedade intelectual. A expressão «acordos verticais» deve ser definida consequentemente a fim de incluir esses acordos e as correspondentes práticas concertadas.
- (4) O benefício da isenção por categoria deve limitar-se aos acordos verticais em relação aos quais se possa considerar com suficiente segurança que preenchem as condições estabelecidas no n.º 3 do artigo 81.º
- (5) Os acordos verticais abrangidos pelas categorias definidas no presente regulamento podem melhorar a eficiência económica no âmbito de uma cadeia de produção ou de distribuição, melhorando a coordenação entre as empresas participantes. Nomeadamente estes acordos podem conduzir a uma redução

<sup>(1)</sup> JO 36 de 6.3.1965, p. 533/65.

<sup>(2)</sup> JO L 148 de 15.6.1999, p. 1.

<sup>(3)</sup> JO C 67 de 16.3.2002, p. 2.

<sup>(4)</sup> JO L 336 de 29.12.1999, p. 21.

**▼B**

dos custos de transacção e distribuição das partes e garantir uma optimização das suas vendas e níveis de investimento.

- (6) 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 empresas em causa 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.
- (7) Devem ser estabelecidos limiares baseados em quotas de mercado a fim de reflectirem o poder de mercado dos fornecedores. Por outro lado, o presente regulamento, de carácter sectorial, deve incluir regras mais rigorosas do que as previstas no Regulamento (CE) n.º 2790/1999, nomeadamente em relação à distribuição selectiva. O limiar abaixo do qual se pode presumir que as vantagens garantidas pelos acordos verticais compensam os seus efeitos restritivos deve variar com as características dos diferentes tipos de acordos verticais. Pode, por conseguinte, presumir-se que, de modo geral, os acordos verticais apresentam tais vantagens, sempre que o fornecedor em causa disponha de uma quota até 30 % nos mercados da distribuição de veículos a motor novos ou de peças sobressalentes ou até 40 % quando é utilizada a distribuição selectiva quantitativa para a venda de veículos a motor novos. No que diz respeito ao serviço pós-venda, pode presumir-se que, em geral, os acordos verticais através dos quais o fornecedor estabelece critérios sobre a forma como as suas oficinas de reparação autorizadas devem prestar serviços de reparação ou manutenção aos veículos a motor da marca relevante e lhes fornece equipamento e formação para a prestação de tais serviços apresentam essas vantagens, sempre que a rede de oficinas de reparação autorizadas do fornecedor em causa possua uma quota de mercado até 30 %. Contudo, 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.
- (8) Acima desses limiares de quota de mercado, não pode presumir-se que os acordos verticais 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. Todavia, essas vantagens podem ser antecipadas no caso da distribuição selectiva qualitativa independentemente da quota de mercado do fornecedor.
- (9) A fim de evitar que um fornecedor rescinda um acordo devido ao facto de um distribuidor ou uma oficina de reparação adoptar um comportamento pró-concorrencial, tais como vendas passivas ou activas a consumidores estrangeiros, práticas multimarca ou subcontratação de serviços de reparação ou manutenção, a comunicação da rescisão deve indicar por escrito claramente as razões subjacentes à rescisão do acordo, que devem ser objectivas e transparentes. Por outro lado, para reforçar a independência dos distribuidores e oficinas de reparação face aos seus fornecedores, devem ser previstos períodos mínimos para a comunicação da não renovação de acordos concluídos por um período limitado e para a rescisão de acordos concluídos por um período ilimitado.
- (10) A fim de promover a integração do mercado e permitir que os distribuidores ou as oficinas de reparação autorizadas aproveitem oportunidades comerciais adicionais, deve ser permitido aos distribuidores ou oficinas de reparação autorizadas adquirirem outras empresas do mesmo tipo, que vendam ou reparem a mesma marca de veículos a motor, no âmbito do sistema de distribuição. Para este efeito, qualquer acordo vertical entre um fornecedor e um distribuidor ou oficina de reparação autorizada deve prever o direito de este último transferir todos os seus direitos e obrigações para qualquer outra empresa à sua escolha

## ▼B

do mesmo tipo, que venda ou repare a mesma marca de veículos a motor, no âmbito do sistema de distribuição.

- (11) A fim de favorecer a rápida resolução de quaisquer litígios que surjam entre as partes num acordo de distribuição e que possam impedir uma concorrência efectiva, os acordos só devem beneficiar de isenção se previrem que cada uma das partes tem o direito de recorrer a um perito independente ou a um árbitro, nomeadamente em caso de rescisão de um acordo.
- (12) Independentemente da quota de mercado das empresas em causa, o presente regulamento não abrange acordos verticais que incluam certos tipos de restrições significativamente anticoncorrenciais (restrições graves), que limitem em geral de forma apreciável a concorrência, mesmo a nível de quotas de mercado reduzidas, e que não sejam indispensáveis para atingir os referidos efeitos positivos. É o caso, nomeadamente, dos acordos verticais que incluam restrições como preços de revenda mínimos ou fixos e, com certas excepções, restrições do território em que o distribuidor ou oficina de reparação pode vender os bens ou os serviços contratuais ou do território em que se situem os respectivos clientes. Tais acordos não devem beneficiar da isenção.
- (13) É necessário garantir que não é restringida a concorrência efectiva no mercado comum nem entre distribuidores localizados em diferentes Estados-Membros, se um fornecedor utilizar distribuição selectiva nalguns mercados e outras formas de distribuição noutros. Nomeadamente, os acordos de distribuição selectiva que restrinjam as vendas passivas a qualquer utilizador final ou distribuidor não autorizado situado em mercados em que tiverem sido atribuídos territórios exclusivos devem ser excluídos do benefício da isenção, tal como devem sê-lo os acordos de distribuição selectiva que restrinjam as vendas passivas a grupos de clientes atribuídos numa base de exclusividade a outros distribuidores. Também deve ser retirado o benefício da isenção aos acordos de distribuição exclusiva sempre que forem restringidas as vendas activas ou passivas a qualquer utilizador final ou distribuidor não autorizado localizado em mercados em que é utilizada a distribuição selectiva.
- (14) O direito de qualquer distribuidor proceder a vendas de veículos a motor novos, de forma passiva ou, quando relevante, de forma activa, a utilizadores finais deve incluir o direito de vender tais veículos a utilizadores finais que tiverem dado poderes a um intermediário ou agente de compras para adquirir, ir buscar, transportar ou armazenar um veículo a motor novo em seu nome.
- (15) O direito de qualquer distribuidor vender veículos a motor novos ou peças sobressalentes ou de qualquer oficina de reparação autorizada vender serviços de reparação e manutenção de forma passiva ou, quando relevante, de forma activa a qualquer utilizador final deve incluir o direito de usar a internet ou sítios de reenvio na internet.
- (16) Os limites impostos por fornecedores às vendas dos seus distribuidores a qualquer utilizador final noutros Estados-Membros, por exemplo, quando a remuneração do distribuidor ou o preço de compra dependa do destino dos veículos ou do local de residência dos utilizadores finais, equivalem a uma restrição indirecta das vendas. Como outros exemplos de restrições indirectas das vendas pode referir-se as quotas de fornecimento baseadas num território de vendas que não o mercado comum, independentemente de serem ou não combinadas com objectivos de vendas. Os sistemas de bónus baseados no destino dos veículos ou qualquer forma de fornecimento discriminatório do produto aos distribuidores, quer em caso de escassez do produto quer noutros casos, também equivalem a uma restrição indirecta das vendas.
- (17) Os acordos verticais que não obriguem as oficinas de reparação autorizadas no âmbito de um sistema de distribuição de um

## ▼B

fornecedor a respeitar a garantia, a prestar assistência gratuita e a proceder à convocação de veículos para trabalhos específicos no que se refere a quaisquer veículos a motor da marca relevante vendidos no mercado comum equivalem a uma restrição indirecta das vendas e não devem beneficiar da isenção. Essa obrigação não prejudica o direito de o fornecedor de veículos a motor obrigar o distribuidor a assegurar, no que diz respeito aos veículos a motor novos que tiver vendido, que as garantias são cumpridas e que são asseguradas a assistência gratuita e a convocação de veículos para trabalhos específicos, quer pelo próprio distribuidor quer, em caso de subcontratação, pelas oficinas de reparação autorizadas a que os serviços tiverem sido subcontratados. Por conseguinte, os consumidores devem nestes casos poder recorrer ao distribuidor se as referidas obrigações não tiverem sido devidamente cumpridas pela oficina de reparação autorizada a que o distribuidor tiver subcontratado esses serviços. Por outro lado, a fim de permitir aos distribuidores de veículos a motor vender a utilizadores finais em todo o mercado comum, a isenção só deve ser aplicável aos acordos de distribuição que exijam que as oficinas de reparação membros da rede do fornecedor prestem serviços de reparação e manutenção relativamente aos bens contratuais e bens correspondentes, independentemente do local do mercado comum onde estes bens são vendidos.

- (18) Em mercados em que é utilizada a distribuição selectiva, a isenção deve ser aplicável à proibição imposta a um distribuidor de operar a partir de um local de estabelecimento adicional, em que seja um distribuidor de veículos que não veículos de passageiros ou veículos comerciais ligeiros. Mas tal proibição não deve ficar isenta se limitar a expansão do negócio do distribuidor ao local de estabelecimento permitido, por exemplo restringindo o desenvolvimento ou aquisição da infra-estrutura necessária ao aumento do volume de vendas incluindo aumentos resultantes de vendas na internet.
- (19) Não seria apropriado isentar os acordos verticais que restrinjam a venda de peças sobressalentes originais ou peças sobressalentes de qualidade equivalente por parte de membros do sistema de distribuição a oficinas de reparação independentes que as utilizem para a prestação de serviços de reparação ou manutenção. Sem o acesso a tais peças sobressalentes, essas oficinas de reparação independentes não poderão concorrer eficazmente com as oficinas de reparação autorizadas, uma vez que não poderão oferecer aos consumidores serviços de boa qualidade que permitam o funcionamento seguro e fiável dos veículos a motor.
- (20) A fim de dar aos utilizadores finais o direito de adquirirem veículos a motor novos com especificações idênticas aos vendidos em qualquer outro Estado-Membro por distribuidores que vendam modelos correspondentes e se encontrem estabelecidos no mercado comum, a isenção só deve ser aplicável a acordos verticais que permitam aos distribuidores encomendarem, armazenarem e venderem veículos desse tipo, que correspondam a um modelo da sua gama contratual. Condições de fornecimento discriminatórias ou objectivamente injustificadas, nomeadamente quanto a prazos de entrega ou a preços, aplicadas pelo fornecedor a veículos correspondentes, devem ser consideradas uma restrição à possibilidade de o distribuidor vender tais veículos.
- (21) Os veículos a motor são bens móveis dispendiosos e tecnicamente complexos, que exigem operações de reparação e manutenção não só periódicas como pontuais. Contudo, não é indispensável que os distribuidores de veículos a motor novos realizem igualmente operações de reparação e manutenção. Os interesses legítimos dos fornecedores e dos utilizadores finais podem ser plenamente acautelados se o distribuidor subcontratar esses serviços, incluindo o respeito da garantia, a assistência gratuita e a convocação de veículos para trabalhos específicos,

**▼B**

a uma ou mais oficinas de reparação no âmbito do sistema de distribuição do fornecedor. Afigura-se, no entanto, apropriado facilitar o acesso a serviços de reparação e manutenção. Por conseguinte, o fornecedor pode exigir que os distribuidores que tiverem subcontratado serviços de reparação ou manutenção a uma ou mais oficinas de reparação autorizadas facultem aos utilizadores finais o nome e o endereço dos estabelecimentos de reparação em causa. Se alguma das oficinas de reparação autorizadas não se situar nas proximidades do estabelecimento de vendas, o fornecedor pode igualmente exigir que o distribuidor informe os utilizadores finais da distância a que os estabelecimentos de reparação em causa se encontram em relação ao estabelecimento de vendas. Todavia, o fornecedor só pode impor tais obrigações se impuser obrigações semelhantes aos distribuidores cujo estabelecimento de reparação não se encontre situado nas mesmas instalações que o seu estabelecimento de vendas.

- (22) Por outro lado, não é necessário que as oficinas de reparação autorizadas, para prestarem adequadamente serviços de reparação e manutenção, vendam igualmente veículos a motor novos. Por conseguinte, a isenção não deve abranger os acordos verticais que contenham qualquer obrigação ou incentivo directo ou indirecto que implique uma ligação entre as actividades de venda e as actividades de assistência ou que faça depender a realização de uma dessas actividades da realização da outra. É o que acontece nomeadamente quando a remuneração dos distribuidores ou das oficinas de reparação autorizadas relativa à compra ou venda de bens ou serviços necessários a uma actividade é subordinada à compra ou venda de bens ou serviços relativos à outra actividade, ou quando todos esses bens ou serviços são indistintamente agregados num sistema único de remuneração ou de desconto.
- (23) A fim de garantir a concorrência efectiva nos mercados da reparação e da manutenção e permitir que as oficinas de reparação ofereçam aos utilizadores finais peças sobressalentes concorrentes, tais como peças sobressalentes originais e peças sobressalentes de qualidade equivalente, a isenção não deve abranger os acordos verticais que restrinjam a possibilidade de as oficinas de reparação autorizadas no âmbito do sistema de distribuição de um construtor de veículos, os distribuidores independentes de peças sobressalentes, as oficinas de reparação independentes ou os utilizadores finais adquirirem as peças sobressalentes ao fabricante dessas peças ou a um terceiro à sua escolha. Tal não afecta a responsabilidade civil dos fabricantes de peças sobressalentes.
- (24) Além disso, a fim de permitir às oficinas de reparação autorizadas e às oficinas de reparação independentes, bem como aos utilizadores finais identificarem o fabricante dos componentes do veículo automóvel ou das peças sobressalentes e escolherem entre peças sobressalentes concorrentes, a isenção não deve abranger os acordos através dos quais os construtores de veículos a motor limitam a possibilidade do fabricante de componentes ou de peças sobressalentes originais colocar a sua marca ou logotipo nestas peças de forma efectiva e visível. Para facilitar a escolha bem como a venda de peças sobressalentes, fabricadas de acordo com as indicações, padrões de produção e qualidade fornecidos pelo construtor de veículos para a produção de componentes ou peças sobressalentes, presume-se que as peças sobressalentes são peças sobressalentes originais sempre que o seu produtor faça a declaração de que as peças sobressalentes em causa têm a mesma qualidade dos componentes utilizados na construção do veículo a motor e foram produzidas de acordo com tais indicações e padrões de qualidade. Poderão ser vendidas como peças sobressalentes de qualidade correspondente outras peças sobressalentes relativamente às quais o seu produtor possa declarar, a qualquer momento, que possuem a mesma qualidade que os componentes utilizados na construção de determinados veículos a motor.

**▼B**

- (25) A isenção não deve abranger os acordos verticais que restrinjam as oficinas de reparação autorizadas no que respeita à utilização de peças sobressalentes de qualidade equivalente para a reparação ou manutenção de um veículo a motor. Todavia, tendo em conta o envolvimento contratual directo dos construtores de veículos nas reparações sob garantia, na assistência gratuita e nas operações de convocação de veículos para trabalhos específicos, os acordos que incluam a obrigação de as oficinas de reparação autorizadas utilizarem nessas reparações peças sobressalentes originais fornecidas pelo construtor do veículo devem ser abrangidos pela isenção.
- (26) A fim de proteger a concorrência efectiva no mercado dos serviços de reparação e manutenção e de impedir o afastamento de oficinas de reparação independentes, os construtores de veículos a motor devem permitir que todos os operadores independentes interessados tenham pleno acesso a todas as informações técnicas, ao equipamento de diagnóstico e outros, ferramentas, incluindo todos os programas informáticos relevantes, e formação necessários para a reparação e manutenção de veículos a motor. Os operadores independentes a quem deve ser permitido tal acesso incluem, nomeadamente, as oficinas de reparação independentes, os fabricantes de equipamento ou de ferramentas de reparação, os editores de informações técnicas, os clubes automobilísticos, as empresas de assistência rodoviária, os operadores de inspecções técnicas e serviços de ensaio e os operadores que ofereçam formação a oficinas de reparação. Nomeadamente, as condições de acesso não devem estabelecer qualquer discriminação entre operadores autorizados e operadores independentes, o acesso deve ser concedido mediante pedido e num prazo razoável e o preço cobrado pelas informações não deve desincentivar esse acesso por não tomar em consideração o grau de utilização do operador independente. Deve exigir-se ao fornecedor de veículos a motor novos que dê aos operadores independentes acesso à informação técnica sobre os veículos a motor novos na mesma altura em que dá acesso às suas oficinas de reparação autorizadas e não deverá obrigar os operadores independentes a adquirirem mais do que a informação necessária para realizar o trabalho em causa. Os fornecedores devem ser obrigados a dar acesso às informações técnicas necessárias para a reprogramação de dispositivos electrónicos num veículo a motor. Afigura-se, contudo, legítimo e adequado que os fornecedores recusem o acesso a informações técnicas que possam permitir a terceiros contornar ou desactivar sistemas anti-roubo instalados a bordo, recalibrar dispositivos electrónicos ou manipular dispositivos que, por exemplo, limitem a velocidade de um veículo a motor, a não ser que essas acções de protecção anti-roubo, recalibragem ou manipulação possam ser realizadas por outros meios menos restritivos. Os direitos de propriedade intelectual e os direitos relativos ao saber-fazer, incluindo os que se referem aos referidos dispositivos, devem ser exercidos de forma a evitar qualquer tipo de abuso.
- (27) A fim de garantir o acesso e impedir colusões nos mercados relevantes e dar aos distribuidores a oportunidade de venderem veículos das marcas de dois ou mais construtores que não sejam empresas ligadas, a isenção é acompanhada por determinadas condições específicas. Para este efeito, a isenção não deve ser concedida a obrigações de não concorrência. Nomeadamente, sem prejuízo da possibilidade de o fornecedor exigir ao distribuidor que exponha os veículos em áreas do salão de exposição específicas da marca a fim de evitar qualquer confusão a nível das marcas, qualquer proibição de venda de marcas concorrentes não deve ser abrangida pela isenção. O mesmo é aplicável à obrigação de expor a gama completa de veículos a motor se tal impossibilitar ou tornar muito difícil a venda ou a exposição de veículos fabricados por empresas não ligadas. Por outro lado, a obrigação de dispor de pessoal de venda específico da marca é considerada uma obrigação indirecta de não concorrência, não

▼B

devido por conseguinte ser abrangida pela isenção, exceptuando os casos em que o distribuidor opte por ter pessoal de venda específico e o fornecedor pague os custos adicionais.

- (28) A fim de garantir que as oficinas de reparação podem efectuar trabalhos de reparação ou de manutenção em todos os veículos a motor, a isenção não deve ser aplicável a qualquer obrigação que limite a possibilidade de as oficinas de reparação de veículos a motor prestarem serviços de reparação e manutenção a marcas de fornecedores concorrentes.
- (29) Para além disso, são necessárias regras específicas a fim de excluir do âmbito da isenção certas restrições impostas por vezes no contexto de um sistema de distribuição selectiva. É o que acontece, nomeadamente, com as obrigações que tenham por efeito impedir os membros de um sistema de distribuição selectiva de venderem as marcas de certos fornecedores concorrentes, o que poderia facilmente conduzir ao afastamento de determinadas marcas. São necessárias outras regras para promover a concorrência intramarca e a integração dos mercados no âmbito do mercado comum, criar oportunidades para os distribuidores e para as oficinas de reparação autorizadas que pretendam aproveitar oportunidades comerciais fora do seu local de estabelecimento e criar condições que permitam o desenvolvimento de distribuidores multimarca. Nomeadamente não deve ser isenta a restrição de operar a partir de locais de estabelecimento não autorizados para a distribuição de veículos de passageiros e de veículos comerciais ligeiros, ou para a oferta de serviços de reparação e manutenção. Os fornecedores podem exigir estabelecimentos adicionais de venda ou de entrega, no que respeita a veículos de passageiros e veículos comerciais ligeiros, ou estabelecimentos de reparação, a fim de cumprir os critérios qualitativos relevantes aplicáveis a estabelecimentos semelhantes localizados na mesma área geográfica.
- (30) A isenção não deve ser aplicável a restrições que limitem a possibilidade de um distribuidor vender serviços de locação de veículos a motor.
- (31) As limitações da quota de mercado, o facto de certos acordos verticais não serem abrangidos e as condições previstas no presente regulamento devem assegurar, em geral, que os acordos a que se aplique a isenção por categoria não permitem às empresas participantes eliminarem a concorrência relativamente a uma parte substancial dos bens ou serviços em questão.
- (32) Em casos especiais, em que os acordos que de outro modo beneficiariam da isenção tenham, não obstante, efeitos incompatíveis com o n.º 3 do artigo 81.º, a Comissão tem poderes para retirar o benefício da isenção. Esta situação pode verificar-se, nomeadamente, quando o comprador tiver um poder significativo no mercado relevante em que revende os bens ou presta os serviços ou quando redes paralelas de acordos verticais tenham efeitos idênticos que restrinjam significativamente o acesso a um mercado relevante ou a concorrência nesse mercado. Tais efeitos cumulativos podem, por exemplo, ocorrer no caso da distribuição selectiva. A Comissão pode igualmente retirar o benefício da isenção se a concorrência for significativamente restringida num mercado devido à presença de um fornecedor com poder de mercado ou se os preços e as condições de fornecimento aos distribuidores de veículos a motor forem substancialmente diferentes entre mercados geográficos. Pode também retirar o benefício da isenção se forem aplicados preços ou condições de venda discriminatórios ou elevados suplementos, cujo nível for objectivamente injustificável, tais como os cobrados em relação a veículos com condução à direita, para o fornecimento de bens correspondentes à gama contratual.
- (33) O Regulamento n.º 19/65/CEE confere poderes às autoridades nacionais dos Estados-Membros para retirarem o benefício da isenção relativamente a acordos verticais com efeitos incompatíveis com as condições estabelecidas no n.º 3 do artigo 81.º,

▼B

quando esses efeitos afectem o seu território ou parte dele e quando esse território apresentar as características de um mercado geográfico distinto. O exercício deste poder nacional de retirada do benefício da isenção não prejudica a aplicação uniforme em todo o mercado comum das regras comunitárias em matéria de concorrência ou o pleno efeito das medidas adoptadas para a sua execução.

- (34) A fim de permitir a melhor supervisão de redes paralelas de acordos verticais que tenham efeitos restritivos idênticos e que abranjam mais de 50 % de um determinado mercado, a Comissão deve poder declarar a isenção inaplicável aos acordos verticais que contenham restrições específicas relativas ao mercado em causa, restabelecendo desta forma a plena aplicação do n.º 1 do artigo 81.º em relação a tais acordos.
- (35) A isenção deve ser concedida sem prejuízo da aplicação do disposto no artigo 82.º do Tratado relativamente ao abuso de uma posição dominante por parte de uma empresa.
- (36) O Regulamento (CE) n.º 1475/95 da Comissão, de 28 de Junho de 1995, relativo à aplicação do n.º 3 do artigo 85.º do Tratado CE a certas categorias de acordos de distribuição e de serviço de venda e pós-venda de veículos automóveis <sup>(1)</sup> é aplicável até 30 de Setembro de 2002. A fim de permitir que todos os operadores tenham tempo para adaptar os acordos verticais, que sejam compatíveis com essa regulamentação e que estejam ainda em vigor quando a isenção terminar, afigura-se apropriado que tais acordos beneficiem de um período transitório até 1 de Outubro de 2003, período durante o qual devem ser isentos da proibição estabelecida no n.º 1 do artigo 81.º ao abrigo do presente regulamento.
- (37) A fim de permitir que todos os operadores que disponham de um sistema de distribuição selectiva quantitativa para veículos de passageiros e veículos comerciais ligeiros novos adaptem as suas estratégias comerciais à não aplicação da isenção às cláusulas de localização, convém determinar que a condição estabelecida no n.º 2, alínea b), do artigo 5.º se aplica a partir de 1 de Outubro de 2005.
- (38) A Comissão deve vigiar a aplicação do presente regulamento, de forma regular, principalmente no que diz respeito aos seus efeitos sobre a concorrência no domínio da venda a retalho de veículos automóveis e no sector da pós-venda, no mercado comum ou em partes relevantes do mercado comum. Tal inclui a vigilância dos efeitos do presente regulamento na estrutura e no nível da concentração no domínio da distribuição automóvel, bem como dos possíveis efeitos anticoncorrenciais daí resultantes. A Comissão deverá também levar a cabo uma apreciação da aplicação do presente regulamento e publicar um relatório de apreciação até 31 de Maio de 2008,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

*Artigo 1.º*

**Definições**

1. Para efeitos do presente regulamento, entende-se por:
- a) «Empresas concorrentes», os fornecedores reais ou potenciais no mesmo mercado do produto. O mercado do produto inclui os bens ou os 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», qualquer obrigação directa ou indirecta que obrigue o comprador a não fabricar, adquirir, vender

<sup>(1)</sup> JO L 145 de 29.6.1995, p. 25.

▼B

ou revender bens ou serviços que entrem em concorrência com os bens ou serviços contratuais, bem como qualquer obrigação directa ou indirecta imposta ao comprador de adquirir ao fornecedor ou a outra empresa por este designada mais de 30 % das compras totais do comprador em termos de bens contratuais, bens ou serviços correspondentes e respectivos substitutos no mercado relevante, calculadas com base no valor das suas compras do ano civil anterior. A obrigação de o distribuidor vender veículos a motor de outros fornecedores em áreas do salão de exposição separadas a fim de evitar qualquer confusão entre marcas não constitui uma obrigação de não concorrência para efeitos do presente regulamento. A obrigação de o distribuidor dispor de pessoal de vendas específico da marca em relação a marcas diferentes de veículos a motor constitui uma obrigação de não concorrência para efeitos do presente regulamento, a menos que o distribuidor decida ter pessoal de venda específico e o fornecedor suporte os respectivos custos adicionais;

- c) «Acordos verticais», os acordos ou práticas concertadas em que participem duas ou mais empresas, cada uma delas operando, para efeitos do acordo, a um nível diferente da produção ou da cadeia de distribuição;
- d) «Restrições verticais», restrições da concorrência abrangidas pelo n.º 1 do artigo 81.º, sempre que tais restrições estejam incluídas num acordo vertical;
- e) «Obrigação de fornecimento exclusivo», qualquer obrigação directa ou indirecta que obrigue o fornecedor a vender bens ou serviços contratuais apenas a um comprador no mercado comum para efeitos de utilização específica ou de revenda;
- f) «Sistema de distribuição selectiva», o sistema de distribuição em que o fornecedor se compromete a vender os bens ou serviços contratuais, quer directa quer indirectamente, apenas a distribuidores ou oficinas de reparação seleccionadas com base em critérios específicos e em que estes distribuidores ou oficinas de reparação se comprometem a não vender esses bens ou serviços a distribuidores ou a oficinas de reparação independentes não autorizadas, sem prejuízo da possibilidade de vender peças sobressalentes a oficinas de reparação independentes ou da obrigação de fornecer a operadores independentes todas as informações técnicas, equipamento de diagnóstico, ferramentas e formação necessários para a reparação e manutenção de veículos a motor ou para a aplicação de medidas de protecção ambiental;
- g) «Sistema de distribuição selectiva quantitativa», o sistema de distribuição selectiva em que o fornecedor utiliza critérios para a selecção de distribuidores ou oficinas de reparação que limitam directamente o seu número;
- h) «Sistema de distribuição selectiva qualitativa», o sistema de distribuição selectiva em que o fornecedor utiliza critérios para a selecção de distribuidores ou oficinas de reparação, que têm apenas carácter qualitativo, são exigidos pela natureza dos bens ou serviços contratuais, são estabelecidos uniformemente para todos os distribuidores ou oficinas de reparação que se candidatam ao sistema de distribuição, não são aplicados de forma discriminatória e não limitam directamente o número de distribuidores ou de oficinas de reparação;
- i) «Direitos de propriedade intelectual», os direitos de propriedade industrial, os direitos de autor e os direitos conexos;
- j) «Saber-fazer», um pacote de informações práticas não patenteadas, resultantes de experiências e ensaios efectuados pelo fornecedor, que são secretas, substanciais e identificadas. Neste contexto, por «secretas», entende-se que o saber-fazer, no seu 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 dos bens ou serviços contratuais. Por «identificadas», entende-se que o saber-fazer deve ser descrito de uma forma suficientemente

## ▼B

- abrangente, de maneira a permitir concluir que preenche os critérios de sigilo e substancialidade;
- k) «Comprador», independentemente de se tratar de distribuidores ou de oficinas de reparação, também as empresas que vendam bens ou serviços em nome de outras empresas;
- l) «Oficina de reparação autorizada», o prestador de serviços de reparação e manutenção de veículos a motor que exerça as suas actividades no âmbito de um sistema de distribuição criado por um fornecedor de veículos a motor;
- m) «Oficina de reparação independente», o prestador de serviços de reparação e manutenção de veículos a motor que não exerce as suas actividades no âmbito de um sistema de distribuição criado pelo fornecedor dos veículos a motor aos quais presta serviços de reparação e manutenção. Considera-se que uma oficina de reparação autorizada no âmbito do sistema de distribuição de um determinado fornecedor é uma oficina de reparação independente para efeitos do presente regulamento, desde que preste serviços de reparação e manutenção a veículos a motor relativamente aos quais não é membro do sistema de distribuição do respectivo fornecedor.
- n) «Veículo a motor», o veículo provido de um dispositivo de propulsão destinado a ser utilizado na via pública e que disponha de três ou mais rodas;
- o) «Veículo de passageiros», o veículo a motor destinado ao transporte de passageiros e que inclua, no máximo, oito lugares para além do lugar do condutor;
- p) «Veículo comercial ligeiro», o veículo a motor destinado ao transporte de bens ou passageiros com uma massa máxima que não exceda 3,5 toneladas. Se um determinado veículo comercial ligeiro for igualmente vendido numa versão com uma massa máxima superior a 3,5 toneladas, todas as versões desse veículo são consideradas veículos comerciais ligeiros;
- q) «Gama contratual», todos os modelos de veículos a motor diferentes disponíveis para compra pelo distribuidor ao fornecedor;
- r) «Veículo a motor que corresponde a um modelo da gama contratual», o veículo que é objecto de um acordo de distribuição com outra empresa no âmbito do sistema de distribuição criado pelo construtor ou com a sua autorização e que seja:
- construído ou montado em massa pelo fabricante,
  - idêntico no que diz respeito ao estilo da carroçaria, transmissão, quadro e tipo de motor a um veículo da gama contratual;
- s) «Peças sobressalentes», os bens destinados a serem instalados num veículo a motor de forma a substituir componentes desse veículo, incluindo bens tais como os lubrificantes, necessários para a utilização de um veículo a motor, à excepção do combustível;
- t) «Peças sobressalentes originais», as peças sobressalentes fabricadas segundo as especificações e normas de fabrico utilizadas com a autorização do construtor do veículo para a produção dos componentes ou das peças sobressalentes para o veículo a motor em questão e que são da mesma qualidade dos componentes utilizados para a montagem de um veículo a motor. Tal inclui peças sobressalentes fabricadas na mesma linha de produção destes componentes. Presume-se, até prova em contrário, que as peças são peças originais se o fabricante de peças declarar que as peças têm uma qualidade correspondente aos componentes utilizados para a construção do veículo em causa e foram fabricadas segundo as especificações e normas de produção do construtor de veículos automóveis;
- u) «Peças sobressalentes de qualidade equivalente», as peças sobressalentes exclusivamente fabricadas por qualquer empresa que possa comprovar a qualquer momento que as peças em questão correspondem à qualidade dos componentes que são ou foram utilizados para a montagem dos veículos a motor em causa;

**▼B**

- v) «Empresas do sistema de distribuição», o construtor e as empresas a quem o construtor confiar ou autorizar a distribuição ou a reparação ou manutenção de bens contratuais ou bens correspondentes;
  - w) «Utilizador final», também as empresas de locação financeira, a menos que os contratos de locação utilizados prevejam uma transferência de propriedade ou uma opção de compra do veículo antes do termo de vigência do contrato.
2. Os termos «empresa», «fornecedor», «comprador», «distribuidor» e «oficina de reparação» incluem as suas respectivas empresas ligadas.

Consideram-se «empresas ligadas»:

- a) As empresas em que uma parte no acordo disponha, directa ou indirectamente:
  - i) do poder de exercer mais de metade dos direitos de voto,
  - 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
  - iii) do direito de conduzir os negócios da empresa;
- b) As empresas que directa ou indirectamente disponham, sobre uma das partes no acordo, dos direitos ou poderes enumerados na alínea a);
- c) As empresas nas quais as empresas referidas na alínea b) disponham, 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) 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) pertençam conjuntamente:
  - i) às partes no acordo ou às suas respectivas empresas ligadas mencionadas nas alíneas a) a d), ou
  - ii) a uma ou mais das partes no acordo ou a uma ou mais das suas empresas ligadas mencionadas nas alíneas a) a d) e a um ou mais terceiros.

*Artigo 2.º*

**Âmbito de aplicação**

1. Nos termos do n.º 3 do artigo 81.º do Tratado e de acordo com o estatuído no presente regulamento, o n.º 1 do artigo 81.º não é aplicável a acordos verticais relativos às condições em que as partes possam comprar, vender ou revender veículos a motor novos, peças sobressalentes para veículos a motor ou serviços de reparação e manutenção para veículos a motor.

O primeiro parágrafo é aplicável na medida em que tais acordos verticais incluam restrições verticais.

A isenção declarada no presente número é denominada, para efeitos do presente regulamento, «a isenção».

2. A isenção também se aplica às seguintes categorias de acordos verticais:

- a) Acordos verticais concluídos entre uma associação de empresas e os seus membros, ou entre essa associação e os seus fornecedores, se, e só se todos os seus membros forem distribuidores de veículos a motor ou de peças sobressalentes para veículos a motor ou oficinas de reparação e nenhum membro individual da associação, em conjunto com as respectivas empresas ligadas, tiver um volume de negócios total anual superior a 50 milhões de euros. Os acordos verticais concluídos por essas associações são abrangidos pelo presente regulamento sem prejuízo da aplicação do artigo 81.º a acordos horizontais concluídos entre membros da associação ou a decisões tomadas pela associação;

## ▼B

b) 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 desde que tais disposições não incluam restrições de concorrência em relação aos bens ou serviços contratuais com o mesmo objecto ou efeito de restrições verticais não isentas pelo presente regulamento.

3. A isenção não é aplicável a acordos verticais concluídos entre empresas concorrentes.

É todavia aplicável sempre que empresas concorrentes concluam um acordo vertical não recíproco e:

- a) O comprador tenha um volume de negócios total anual não superior a 100 milhões de euros;
- b) O fornecedor seja fabricante e distribuidor de bens, enquanto o comprador é um distribuidor que não fabrica bens em concorrência com os bens contratuais; ou
- c) O fornecedor seja um prestador de serviços em vários estádios comerciais, enquanto o comprador não fornece serviços concorrentes no mesmo estádio comercial em que adquire os serviços contratuais.

*Artigo 3.º*

**Condições gerais**

1. Sem prejuízo dos n.ºs 2, 3, 4, 5, 6 e 7, a isenção prevista no artigo 2.º é aplicável, desde que a quota do fornecedor no mercado relevante em que vende os veículos a motor novos, as peças sobressalentes para veículos a motor ou os serviços de reparação e manutenção para veículos a motor não seja superior a 30 %.

Contudo, o limiar da quota de mercado para aplicação da isenção é de 40 % relativamente aos acordos que estabeleçam sistemas de distribuição selectiva quantitativa para a venda de veículos a motor novos.

Os limiares não são aplicáveis a acordos que estabeleçam sistemas de distribuição selectiva qualitativa.

2. No caso de acordos verticais que contenham obrigações de fornecimento exclusivo, a isenção é aplicável, desde que a quota de mercado do comprador não seja superior a 30 % do mercado relevante em que este adquire os bens ou serviços contratuais.

3. A isenção é aplicável, na condição de o acordo vertical concluído com um distribuidor ou uma oficina de reparação prever a transmissibilidade dos direitos e obrigações resultantes do acordo vertical para outro distribuidor ou empresa de reparação escolhidos pelo anterior distribuidor ou oficina de reparação, no âmbito do sistema de distribuição.

4. A isenção é aplicável, na condição de o acordo vertical concluído com um distribuidor ou uma oficina de reparação prever que o fornecedor que pretenda rescindir o acordo deve fazê-lo por escrito e incluir as razões pormenorizadas, objectivas e transparentes da rescisão, a fim de impedir que o fornecedor rescinda um acordo vertical com um distribuidor ou oficina de reparação, devido a práticas que não podem ser restringidas no âmbito do presente regulamento.

5. A isenção é aplicável, na condição de o acordo vertical concluído pelo fornecedor de veículos a motor novos com um distribuidor ou uma oficina de reparação autorizada prever:

- a) Que o acordo é concluído por um período de pelo menos cinco anos. Neste caso, cada parte deve comprometer-se a comunicar à outra parte com uma antecedência mínima de seis meses a sua intenção de não renovar o acordo; ou

## ▼B

- b) Que o acordo é concluído por período indeterminado Neste caso, a denúncia tem de ser comunicada à outra parte com a antecedência mínima de dois anos, ou de um ano se:
- i) o fornecedor for obrigado por lei ou por acordo especial a pagar uma compensação apropriada pela rescisão do acordo, ou
  - ii) o fornecedor rescindir o acordo pela necessidade de reorganizar a totalidade ou uma parte substancial da rede.

6. A isenção é aplicável, na condição de o acordo vertical prever para cada uma das partes o direito de submeter quaisquer litígios relativos ao cumprimento das suas obrigações contratuais a um perito independente ou a um árbitro. Tais litígios podem, por exemplo, dizer respeito:

- a) Às obrigações de fornecimento;
- b) À fixação ou realização de objectivos de vendas;
- c) À aplicação de regras de armazenagem;
- d) À obrigação de fornecer ou utilizar veículos de demonstração;
- e) Às condições de venda de marcas diferentes;
- f) À questão de saber se a proibição de desenvolver actividades a partir de um local de estabelecimento não autorizado limita a possibilidade de o distribuidor de veículos a motor, que não sejam veículos de passageiros ou veículos comerciais ligeiros, expandir as suas actividades; ou
- g) À questão de saber se a rescisão do acordo se justifica pelas razões apresentadas na denúncia.

O direito a que se refere o primeiro parágrafo não prejudica o direito de cada uma das partes de intentarem uma acção junto de um tribunal nacional.

7. Para efeitos do presente artigo, a quota de mercado das empresas mencionadas no n.º 2, alínea e), do artigo 1.º será repartida equitativamente por cada uma das empresas que tenha os direitos ou os poderes enunciados no n.º 2, alínea a), do artigo 1.º

*Artigo 4.º*

**Restrições graves**

(Restrições graves relativas à venda de veículos a motor novos, serviços de reparação e manutenção ou peças sobressalentes)

1. A isenção 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 distribuidor ou a oficina de reparação estabelecer o seu preço de venda, sem prejuízo da possibilidade do fornecedor impor um preço de venda máximo ou recomendar um preço de venda, desde que tal não seja equivalente a um preço de venda fixo ou mínimo como resultado de pressões ou de incentivos oferecidos por qualquer das partes;
  - b) A restrição do território em que o distribuidor ou a oficina de reparação pode vender os bens ou serviços contratuais ou do território em que se situam os respectivos clientes. Contudo, a isenção é aplicável à:
    - i) restrição de vendas activas no território exclusivo ou a um grupo exclusivo de clientes reservado ao fornecedor ou atribuído pelo fornecedor a outro distribuidor ou oficina de reparação, desde que tal restrição não limite as vendas pelos clientes do distribuidor ou oficinas de reparação,
    - ii) restrição de vendas a utilizadores finais por um distribuidor que opere a nível grossista,
    - iii) restrição de vendas de veículos a motor novos e peças sobressalentes a distribuidores não autorizados pelos membros de um sistema de distribuição selectiva em mercados em que é apli-

## ▼B

cada a distribuição selectiva, nos termos do disposto na alínea i),

- iv) restrição da possibilidade de o comprador vender componentes, fornecidos para efeitos de incorporação, a clientes que os possam utilizar para fabricar o mesmo tipo de bens que os produzidos pelo fornecedor;
- c) A restrição de fornecimentos cruzados entre distribuidores ou oficinas de reparação no âmbito de um sistema de distribuição selectiva, incluindo entre distribuidores ou oficinas de reparação que operem em diferentes estádios comerciais;
- d) A restrição de vendas activas ou passivas de veículos de passageiros ou veículos comerciais ligeiros novos, peças sobressalentes para quaisquer veículos a motor ou serviços de reparação e manutenção para quaisquer veículos a motor a utilizadores finais por membros de um sistema de distribuição selectiva que operem a nível retalhista em mercados em que é utilizada a distribuição selectiva. A isenção é aplicável a acordos que incluam uma proibição relativa a membros de um sistema de distribuição selectiva de operar a partir de um local de estabelecimento não autorizado. Todavia, a aplicação da isenção a tal proibição está sujeita ao disposto na alínea b) do n.º 2 do artigo 5.º;
- e) A restrição de vendas activas ou passivas de veículos a motor novos que não sejam veículos de passageiros nem veículos comerciais ligeiros a utilizadores finais por membros de um sistema de distribuição selectiva que operem a nível retalhista em mercados em que é utilizada a distribuição selectiva, sem prejuízo da possibilidade do fornecedor proibir os membros desse sistema de operar a partir de um local de estabelecimento não autorizado;

(Restrições graves relativas apenas à venda de veículos a motor novos)

- f) A restrição da possibilidade de o distribuidor vender qualquer veículo a motor novo que corresponda a um modelo da sua gama contratual;
- g) A restrição da possibilidade de o distribuidor subcontratar a prestação de serviços de reparação e manutenção a oficinas de reparação autorizadas, sem prejuízo da possibilidade de o fornecedor exigir que o distribuidor informe os utilizadores finais antes da celebração do contrato de venda sobre a designação e localização das oficinas de reparação autorizadas em causa e, se qualquer destas oficinas de reparação autorizadas não se encontrar situada nas proximidades do estabelecimento de vendas, informe igualmente os utilizadores finais da distância entre as instalações de reparação e o seu estabelecimento de vendas. Contudo, tais obrigações só podem ser impostas se forem impostas obrigações semelhantes aos distribuidores cujo estabelecimento de reparação não se encontre situado nas mesmas instalações que o seu estabelecimento de vendas;

(Restrições graves relativas apenas à venda de serviços de reparação e manutenção e de peças sobressalentes)

- h) A restrição da possibilidade de a oficina de reparação autorizada limitar as suas actividades à prestação de serviços de reparação e manutenção e à distribuição de peças sobressalentes;
- i) A restrição das vendas de peças sobressalentes para veículos a motor por membros de um sistema de distribuição selectiva a oficinas de reparação independentes que utilizem estas peças para a reparação e manutenção de um veículo a motor;
- j) A restrição acordada entre um fornecedor de peças sobressalentes originais ou peças sobressalentes de qualidade equivalente, ferramentas de reparação ou equipamento de diagnóstico ou outros e um construtor de veículos a motor, que limite a possibilidade de o fornecedor vender estes bens ou serviços a distribuidores autorizados ou independentes, a oficinas de reparação autorizadas ou independentes ou a utilizadores finais;
- k) A restrição da possibilidade de um distribuidor ou uma oficina de reparação autorizada obter peças sobressalentes originais ou peças

**▼B**

sobressalentes de qualidade equivalente junto de uma empresa terceira à sua escolha e de as utilizar para a reparação e manutenção de veículos a motor, sem prejuízo da possibilidade do fornecedor de veículos a motor novos exigir a utilização de peças sobressalentes originais por si fornecidas para reparações efectuadas sob garantia, assistência gratuita e operações de convocação de veículos para trabalhos específicos;

1) A restrição acordada entre um construtor de veículos a motor, que utiliza componentes para a montagem inicial de veículos a motor e o fornecedor desses componentes, que limite a possibilidade de este último colocar a sua marca ou logotipo efectivamente e de forma facilmente visível nos componentes fornecidos ou nas peças sobressalentes.

2. A isenção não é aplicável sempre que o fornecedor de veículos a motor se recusar a dar a operadores independentes acesso a quaisquer informações técnicas, equipamento de diagnóstico e outros, ferramentas, incluindo programas informáticos relevantes ou formação exigidos para a reparação e manutenção destes veículos automóveis ou para a aplicação de medidas de protecção ambiental.

O acesso deve incluir, em especial, a utilização não restritiva dos sistemas de controlo e diagnóstico electrónicos de um veículo a motor, a programação destes sistemas de acordo com os procedimentos normalizados do fornecedor, as instruções de reparação e formação e a informação necessária para a utilização de instrumentos e equipamento de diagnóstico e serviço pós-venda.

Deve ser dado acesso a operadores independentes de uma forma não discriminatória, rápida e proporcionada e as informações devem ser fornecidas numa forma utilizável. Se o elemento relevante for abrangido por direitos de propriedade intelectual ou constituir saber-fazer, o acesso não pode ser negado de forma abusiva.

Para efeitos do presente número, entende-se por «operadores independentes», as empresas directa ou indirectamente envolvidas ne reparação e manutenção de veículos a motor, nomeadamente, as oficinas de reparação independentes, os fabricantes de equipamento ou de ferramentas de reparação, os distribuidores de peças sobressalentes independentes, os editores de informações técnicas, os clubes automobilísticos, as empresas de assistência rodoviária, os operadores de inspecções técnicas e serviços de ensaio e os operadores que ofereçam formação a oficinas de reparação.

*Artigo 5.º***Condições específicas**

1. No que diz respeito à venda de veículos a motor novos, serviços de reparação e manutenção ou peças sobressalentes, a isenção não é aplicável a qualquer das seguintes obrigações incluídas em acordos verticais:

- a) Qualquer obrigação directa ou indirecta de não concorrência;
- b) Qualquer obrigação directa ou indirecta que limite a possibilidade de uma oficina de reparação autorizada prestar serviços de reparação e manutenção a veículos de fornecedores concorrentes;
- c) Qualquer obrigação directa ou indirecta que obrigue os membros de um sistema de distribuição a não venderem veículos a motor ou peças sobressalentes de determinados fornecedores concorrentes ou a não prestarem serviços de reparação e manutenção a veículos a motor de determinados fornecedores concorrentes;
- d) Qualquer obrigação directa ou indirecta que obrigue o distribuidor ou a oficina de reparação autorizada, após rescisão do acordo, a não fabricar, adquirir, vender ou revender veículos a motor ou a não prestar serviços de reparação ou de manutenção.

**▼B**

2. No que diz respeito à venda de veículos a motor novos, a isenção não é aplicável a qualquer das seguintes obrigações incluídas em acordos verticais:

- a) Qualquer obrigação directa ou indirecta que obrigue o retalhista a não prestar serviços de locação financeira relativamente aos bens contratuais ou bens correspondentes;
- b) Qualquer obrigação directa ou indirecta imposta a qualquer distribuidor de veículos de passageiros ou veículos comerciais ligeiros num sistema de distribuição selectiva, que limite a sua possibilidade de criar instalações de venda ou de entrega suplementares noutros locais no mercado comum, quando é aplicada a distribuição selectiva.

3. No que diz respeito a serviços de reparação e manutenção ou à venda de peças sobressalentes, a isenção não é aplicável a qualquer obrigação directa ou indirecta no que se refere ao local de estabelecimento de uma oficina de reparação autorizada quando é aplicada a distribuição selectiva.

*Artigo 6.º***Retirada do benefício do regulamento**

1. Nos termos do n.º 1 do artigo 7.º do Regulamento 19/65/CEE, a Comissão pode retirar o benefício do presente regulamento, se verificar que, em determinado caso, acordos verticais a que é aplicado o presente regulamento têm, não obstante, efeitos incompatíveis com o disposto no n.º 3 do artigo 81.º do Tratado e, nomeadamente, quando:

- a) O acesso ao mercado relevante ou a concorrência nele existente é significativamente restringido pelo efeito cumulativo de redes paralelas de restrições verticais semelhantes aplicadas por fornecedores ou compradores concorrentes;
- b) A concorrência é restringida num mercado em que o fornecedor não está sujeito a uma concorrência efectiva por parte de outros fornecedores;
- c) Os preços ou condições de fornecimento de bens contratuais ou de bens correspondentes divergem substancialmente entre mercados geográficos; ou
- d) São aplicados preços ou condições de venda discriminatórios num determinado mercado geográfico.

2. Sempre que, num caso específico, os acordos verticais a que é aplicável a isenção 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 do presente regulamento em relação a este território, nos mesmos termos que os previstos no n.º 1.

*Artigo 7.º***Não aplicação do regulamento**

1. Nos termos do artigo 1.ºA do Regulamento n.º 19/65/CEE, a Comissão pode declarar, mediante regulamento, que abrangendo as redes paralelas de restrições verticais idênticas mais de 50 % de um mercado relevante, o presente regulamento deixa de ser aplicável a acordos verticais que incluam restrições específicas relativas a esse mercado.

2. O regulamento adoptado nos termos do n.º 1 só é aplicável um ano após a sua adopção.

**▼B***Artigo 8.º***Cálculo da quota de mercado**

1. As quotas de mercado previstas no presente regulamento serão calculadas
  - a) No que diz respeito à distribuição de veículos a motor novos, com base no volume dos bens contratuais e bens correspondentes vendidos pelo fornecedor, juntamente com quaisquer outros bens vendidos pelo fornecedor que sejam considerados permutáveis ou substituíveis pelo comprador devido às suas características, preço e utilização pretendida;
  - b) No que diz respeito à distribuição de peças sobressalentes, com base no valor dos bens contratuais e outros bens vendidos pelo fornecedor, juntamente com quaisquer outros bens vendidos pelo fornecedor que sejam considerados permutáveis ou substituíveis pelo comprador devido às suas características, preço e utilização pretendida;
  - c) No que diz respeito à prestação de serviços de reparação e manutenção, com base no valor dos serviços contratuais vendidos pelos membros da rede de distribuição do fornecedor, juntamente com quaisquer outros serviços vendidos por estes membros que sejam considerados permutáveis ou substituíveis pelo comprador devido às suas características, preço e utilização pretendida.

Se os dados relativos ao volume exigidos para efeitos dos cálculos não se encontrarem disponíveis, podem ser utilizados os dados relativos ao valor ou vice-versa. Se tais informações não se encontrarem disponíveis, podem ser utilizadas estimativas com base noutras informações de mercado fiáveis. Para efeitos do n.º 2 do artigo 3.º, serão utilizados, para calcular a quota de mercado, o volume de compras no mercado ou o valor de compras no mercado, respectivamente, ou as suas estimativas.

2. Para efeitos da aplicação dos limiares da quota de mercado de 30 % e 40 % previstos no presente regulamento, serão aplicadas as seguintes regras:
  - a) A quota de mercado será calculada com base nos dados relativos ao ano civil anterior;
  - b) A quota de mercado incluirá quaisquer bens ou serviços fornecidos a distribuidores integrados com o objectivo de venda;
  - c) Se a quota de mercado não exceder inicialmente 30 % ou 40 %, respectivamente, mas vier posteriormente a ultrapassar este nível sem exceder 35 % ou 45 %, respectivamente, a isenção continuará a ser aplicável por um período de dois anos civis consecutivos subsequentes ao ano em que o limiar da quota de mercado de 30 % ou 40 %, respectivamente, tiver sido pela primeira vez ultrapassado;
  - d) Se a quota de mercado não exceder inicialmente 30 % ou 40 %, respectivamente, mas vier posteriormente a ultrapassar 35 % ou 45 %, respectivamente, a isenção continuará a ser aplicável por um período de um ano civil subsequente ao ano em que o nível de 30 % ou 40 %, respectivamente, tiver sido pela primeira vez ultrapassado;
  - e) O benefício das alíneas c) e d) não pode ser combinado de forma a ultrapassar um período de dois anos civis.

*Artigo 9.º***Cálculo do volume de negócios**

1. Para efeitos do cálculo dos valores do volume de negócios total anual, a que se refere a alínea a) do n.º 2 e a alínea a) do n.º 3 do artigo 2.º, serão adicionados o volume de negócios realizado durante o anterior exercício financeiro 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 outros direitos. Para este efeito, não são tomadas em consideração as transa-

**▼B**

ções entre a parte no acordo vertical e as suas empresas ligadas ou entre as suas empresas ligadas.

2. A isenção continuará a ser aplicável quando, durante um período de dois exercícios financeiros consecutivos, o limiar do volume de negócios anual total for ultrapassado, no máximo, em 10 %.

*Artigo 10.º***Período transitório**

► **A1** 1. ◀ A proibição estabelecida no n.º 1 do artigo 81.º não é aplicável durante o período de 1 de Outubro de 2002 a 30 de Setembro de 2003 relativamente aos acordos já em vigor em 30 de Setembro de 2002, que não satisfaçam as condições de isenção previstas no presente regulamento mas que satisfaçam as condições de isenção previstas no Regulamento (CE) n.º 1475/95.

**▼A1**

2. As proibições referidas no n.º 1 do artigo 81.º não serão aplicáveis aos acordos existentes à data da adesão da República Checa, da Estónia, de Chipre, da Letónia, da Lituânia, da Hungria, de Malta, da Polónia, da Eslovénia e da Eslováquia e que, na sequência dessa adesão, são abrangidos pelo n.º 1 do artigo 81.º se, no prazo de seis meses a contar da data da adesão, tiverem sido alterados de modo a preencher os requisitos do presente regulamento.

**▼B***Artigo 11.º***Supervisão e Relatório de apreciação**

1. A Comissão acompanhará a aplicação do presente regulamento de formar regular, nomeadamente no que diz respeito aos seus efeitos:

- a) Na concorrência das vendas a retalho de veículos a motor e de serviços pós-venda no mercado comum ou em partes relevantes do mercado comum;
- b) Na estrutura e no nível da concentração da distribuição de veículos a motor, bem como dos efeitos que daí possam resultar para a concorrência.

2. A Comissão elaborará um relatório sobre o presente regulamento o mais tardar em 31 de Maio de 2008, tendo em especial atenção as condições estabelecidas no n.º 3 do artigo 81.º

*Artigo 12.º***Entrada em vigor e caducidade**

1. O presente regulamento entra em vigor em 1 de Outubro de 2002.
2. A alínea b) do n.º 2 do artigo 5.º é aplicável a partir de 1 de Outubro de 2005.
3. O presente regulamento caduca em 31 de Maio de 2010.

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