

14

## DLC COUNTDOWN



NEWSLETTER 14 DO DLC E SRS SOBRE NOVAS REGRAS DE ACORDOS VERTICAIS ENTRE EMPRESAS

## QUESTÕES “VERTICAIS” EM DESTAQUE: RESTRIÇÕES DE VENDAS ATIVAS PROIBIÇÃO DE “ROLL-OVER”

### O QUÊ?

Os conceitos de “vendas ativas” e “vendas passivas” são clássicos no mundo dos acordos verticais. **Vendas ativas** envolvem variadas formas de abordagem direta a um determinado grupo de clientes ou território. **Vendas passivas** consistem em transações resultantes de pedidos não solicitados de clientes sem que tenha havido uma abordagem ativa prévia a esses clientes.

De forma a proteger os esforços e investimentos feitos por **distribuidores exclusivos, mas não seletivos**, o regime de isenção por categoria aceita, sob condições exigentes, que outros distribuidores possam ser obrigados a abster-se de realizar vendas ativas no território ou a um grupo de clientes que está alocado a um distribuidor exclusivo. Vendas passivas feitas por esses outros distribuidores estão, contudo, incluídas na lista negra.

Esta *newsletter* aborda a última de três condições (a **proibição de roll-over**) que têm de ser cumpridas para que as restrições de vendas ativas sejam compatíveis com a isenção por categoria e dessa forma automaticamente isentas ao abrigo das regras de concorrência da UE. Dada a complexidade da matéria, as outras duas condições (o requisito de exclusividade e o requisito de imposição paralela) foram abordadas nas anteriores *newsletters* n.ºs 12 e 13.

## O REGIME ATUAL

O atual “Regulamento das Verticais” coloca a imposição de restrições de vendas ativas e passivas, em princípio, na lista negra. Existe, contudo, uma exceção sujeita a **condições cumulativas exigentes**.

A **primeira condição** é que a restrição de vendas ativas deve visar um território ou um grupo de clientes que esteja reservado ao fornecedor ou alocado exclusivamente a um (único) determinado distribuidor (ver *newsletter* n.º 12). Trata-se da “**condição de exclusividade**”. A **segunda condição** exige que a restrição de vendas ativas seja imposta a todos os compradores do fornecedor (incluindo todas as empresas pertencentes ao mesmo grupo) (ver *newsletter* n.º 13). Trata-se do “**requisito de imposição paralela**”.

A **terceira condição** é que a restrição de vendas ativas apenas pode ser imposta ao comprador (direto) do fornecedor. Este é, tipicamente, o distribuidor nomeado pelo fornecedor. O fornecedor não pode exigir ao seu distribuidor que imponha, por sua vez, uma restrição de vendas ativas aos seus próprios clientes. Desta forma, a imposição de uma obrigação a distribuidores para que passem a restrição de vendas ativas para o nível seguinte da cadeia não é compatível com a isenção por categoria das restrições de vendas ativas. Esta proibição de extensão a jusante é normalmente conhecida como “**proibição de *roll-over***”.

## O FUTURO A PARTIR DE 1 DE JUNHO DE 2022

A proposta da Comissão altera a terceira condição.

As propostas permitem que o fornecedor exija que a restrição de vendas ativas também seja imposta aos **clientes de uma parte a quem o fornecedor concedeu direitos de distribuição**. Isto significa que o fornecedor pode exigir aos seus distribuidores que passem (“*roll-over*”) a restrição de vendas ativas para o nível seguinte da cadeia.

O texto parece sugerir que esta possibilidade de *roll-over* é **limitada a um nível**. Por outras palavras, o fornecedor não pode exigir que o seu distribuidor imponha uma restrição de vendas ativas aos seus clientes imediatos e, adicionalmente, exigir que estes clientes também imponham as restrições de vendas ativas aos seus próprios clientes.

Isto pode parecer complicado, e de facto é. Um exemplo prático pode ajudar a clarificar.

## EM TERMOS PRÁTICOS

Imagine que um produtor de **televisões de alta tecnologia** nomeia um distribuidor exclusivo em cada capital dos países do Espaço Económico Europeu. O produtor exige investimentos e esforços específicos a estes distribuidores, pelo que lhes pretende atribuir alguma forma de proteção contratual. Tal proteção assume a forma de restrições de vendas ativas impostas aos vários distribuidores. Os distribuidores exclusivos são protegidos contra o *marketing* ativo de outros distribuidores dentro da mesma cidade. Ao abrigo do regime atual, pode suceder que o distribuidor venda a televisão a um comerciante da cidade, mas tal comerciante não pode depois ser sujeito a uma restrição de vendas ativas. Por outras palavras, o fornecedor não pode exigir que os seus distribuidores imponham a mesma restrição de vendas ativas aos respetivos clientes (no exemplo, o comerciante).

Isto é alterado nas propostas atuais. O fornecedor pode exigir que os distribuidores passem (“*roll-over*”) a restrição de vendas ativas aos seus clientes. Se tal for exigido pelo fornecedor, o distribuidor do nosso exemplo terá de impor a mesma restrição de vendas ativas ao comerciante. Isto implica que o comerciante vai estar contratualmente impedido de fazer vendas ativas noutras cidades para as quais tenha sido nomeado um distribuidor exclusivo.

## COMENTÁRIO

A abertura para estender restrições de vendas ativas para o nível seguinte da cadeia dá resposta às preocupações expressas no [Expert Report](#). O Expert Report enfatizava que em muitas situações da vida real o regime atual não é prático nem eficaz. Vários colaboradores do *Distribution Law Center* apresentaram exemplos concretos de cenários em que, na ausência de tal possibilidade de “*roll-over*”, a **proteção contra parasitismo** simplesmente não funcionava. As preocupações aplicam-se em particular no contexto de modelos de distribuição que não sejam uniformes, *e.g.* incluindo importadores que integram o próprio grupo do exportador, quanto a alguns Estados-Membros, e importadores independentes noutros Estados-Membros. As propostas também respondem à preocupação de que é fácil contornar a restrição de vendas ativas através do uso de um revendedor ou comerciante que, por sua vez, seja livre de vender ativamente onde quiser.

A redação das propostas atuais pode suscitar **dificuldades de interpretação**. O “*roll-over*” apenas é autorizado no que respeita aos clientes de “uma parte a quem o distribuidor concedeu direitos de distribuição”. Não há dúvida de que isto se aplica a distribuidores nomeados diretamente pelo fornecedor. No entanto, que dizer quanto aos clientes de um distribuidor nomeado por um importador independente que por sua vez é nomeado por um fornecedor? São os clientes dos clientes dos distribuidores “uma parte a quem o distribuidor concedeu direitos de distribuição”? A mesma questão



se coloca um nível mais abaixo. Imagine que o distribuidor de um fornecedor trabalha com sub-distribuidores. É possível estender a obrigação de impor a restrição de vendas ativas aos clientes destes? Esperemos que a versão definitiva das novas “Orientações Verticais” venha clarificar a posição. Encontramo-nos num ambiente complexo em que a segurança jurídica é essencial.

## O DISTRIBUTION LAW CENTER

As “*countdown newsletters*” são-lhe oferecidas pela [SRS Advogados](#), cujo departamento de Direito da [Concorrência](#) é o parceiro português do [DLC](#).

Caso necessite de mais informação, por favor contacte os sócios de direito da concorrência da SRS Advogados:

[Gonçalo Anastácio](#) ou [Sara Estima Martins](#).



A ENTRADA EM VIGOR DO REGULAMENTO DAS VERTICAIS FINAL REVISTO ESTÁ PREVISTA PARA 1 DE JUNHO DE 2022

### QUER SABER MAIS? MANTENHA-SE ATENTO...

Em contagem decrescente para 1 de junho de 2022, pretendemos disponibilizar-lhe atualizações regulares para preparar cabalmente a sua empresa para este futuro. Por favor consulte o site do *Distribution Law Center* ([www.distributionlawcenter.com](http://www.distributionlawcenter.com)) ou a sua [página de LinkedIn](#) para muito mais informação sobre as regras relativas a acordos verticais, cobrindo quer o direito da concorrência quer o direito comercial. 27 equipas especializadas de todo o Espaço Económico Europeu estão a trabalhar afincadamente para transformar o site na sua fonte de orientação e informação favorita.