

08

DLC COUNTDOWN



NEWSLETTER 08 DO DLC E SRS SOBRE NOVAS REGRAS DE ACORDOS VERTICAIS ENTRE EMPRESAS

QUESTÕES “VERTICAIS” EM DESTAQUE: RESTRIÇÕES GRAVES (GERAL)

O QUÊ?

Os acordos verticais incluem com frequência um grande número de disposições que regulam diferentes aspectos da relação vertical. No entanto, o direito da concorrência da UE determina que certas disposições não podem ser incluídas no acordo de distribuição uma vez que afetam a concorrência a um nível que não pode ser permitido. Trata-se das chamadas **restrições graves** (“hardcore restrictions”). As restrições graves podem ser impostas tanto direta como indiretamente, sendo neste caso a sua aferição mais complexa, mas o resultado o mesmo.

Incluir restrições verticais num acordo vertical tem como consequência **que a isenção por categoria já não se aplica ao acordo como um todo**. Neste caso, o acordo ainda pode beneficiar de uma isenção individual ao abrigo do artigo 101/3 do TFUE (Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia) mas, para restrições graves, há uma presunção ilidível de que os requisitos exigidos neste artigo não se encontram preenchidos. Consequentemente, a obtenção de uma isenção individual é particularmente desafiante e apenas ocorre em circunstâncias excecionais. É, portanto, extremamente importante que os juristas tenham um entendimento claro do que são estas restrições graves, de forma a poderem evitá-las quando estão a redigir um acordo vertical.

O REGIME ATUAL

Ao abrigo do atual “Regulamento Verticais”, há cinco tipos de restrições que são consideradas restrições graves, e que nessa medida tornam a isenção por categoria inaplicável. Essas restrições estão elencadas no artigo 4 do atual “Regulamento Verticais”.

Em primeiro lugar, o artigo 4/a do “Regulamento Verticais” proíbe que seja restringida a faculdade do comprador de determinar o seu próprio preço de venda, o chamado **RPM** (“*resale price maintenance*”, ou **imposição do preço de revenda**). Isto inclui tanto a imposição de um preço de revenda fixo ou mínimo como a manutenção de uma margem fixa ou mínima.

Em segundo lugar, o artigo 4/b do “Regulamento Verticais” **proíbe restrições territoriais ou de grupos de clientes** (com algumas exceções). Atendendo a que a internet permite que um distribuidor atinja um maior número e uma mais ampla variedade de clientes do que através de métodos de vendas tradicionais, a Comissão Europeia considera algumas restrições ao uso da internet como restrições de vendas, e em certos casos mesmo como restrições graves (ver parágrafo 52 das “Orientações Verticais”).

Um exemplo de tais restrições graves é o **preço duplo**, um acordo segundo o qual o distribuidor pagará um preço mais alto por produtos destinados a ser revendidos *online*, em comparação com produtos destinados a ser revendidos *offline*.

Em terceiro lugar, o artigo 4/c proíbe a restrição de **vendas ativas ou passivas a consumidores finais** por membros de um sistema de distribuição seletiva. Mais uma vez, no que respeita a vendas pela internet, a Comissão Europeia tem considerado (ver parágrafo 56 das “Orientações Verticais”) como uma restrição grave qualquer obrigação que dissuada membros de um sistema de distribuição seletiva de usar a internet através da imposição de requisitos para as vendas *online* que não tenham um **equivalente** global aos requisitos para vendas *offline*.

Em quarto lugar, o artigo 4/d do “Regulamento Verticais” proíbe a restrição de **fornecimentos cruzados entre distribuidores** dentro de um sistema de distribuição seletiva.

Por fim, o artigo 4/e do “Regulamento Verticais” proíbe a restrição da faculdade do fornecedor de vender **componentes como peças sobresselentes** a consumidores finais ou reparadores que não sejam indicados pelo comprador para a reparação ou manutenção dos seus bens.

O FUTURO A PARTIR DE 1 DE JUNHO DE 2022

As atuais propostas para o novo “Regulamento Verticais” e das “Orientações Verticais” contêm algumas alterações ao regime, mas de um modo geral a lista de restrições graves do artigo 4 mantém-se largamente inalterada.

O artigo 4/a na proposta de “Regulamento Verticais” mantém-se. Assim, **as regras básicas sobre RPM vão continuar a aplicar-se**. Apesar disso, as propostas para as novas “Orientações Verticais” introduzem alterações no que respeita à monitorização de preços, contratos de execução, e políticas de preços publicitados mínimos. Assegure-se que lê a Newsletter [DLC countdown n.º 9](#) caso queira saber o que irá provavelmente mudar ao abrigo do novo “Regulamento Verticais”.

Com a importância crescente das vendas *online*, a Comissão Europeia mantém a sua atenção ao ambiente *online* e na introdução de certas alterações ao regime atual para tornar este canal de distribuição ainda mais acessível. As atuais propostas das novas “Orientações Verticais” introduzem uma **interessante alteração de abordagem no que respeita à fixação de preço duplo**, determinando a Comissão Europeia que os acordos de fixação de preço duplo devem beneficiar do porto seguro do “Regulamento Verticais” em certas circunstâncias. Não perca a Newsletter [DLC countdown n.º 10](#) se quiser saber mais. Também no que respeita ao princípio da equivalência, a Comissão Europeia parece estar a mover-se numa nova direção, colocando o foco na efetiva restrição ao uso da internet. Nas propostas atuais para as Orientações Verticais, **o teste de equivalência para os cenários de distribuição híbrida foi abandonado**. A newsletter [DLC countdown n.º 11](#) analisará este tópico em maior detalhe.

As **condições para a imposição de restrições territoriais ou de grupos de clientes num acordo de distribuição exclusiva** (ver artigo 4/b)i) do projeto de “Regulamento Verticais”) **foram objeto de melhoria** para tornar esta exceção mais apelativa e fácil de aplicar na prática. As alterações incluem a possibilidade de exclusividade partilhada, a possível abolição do requisito da imposição paralela e a faculdade de passar as restrições de vendas ativas para os clientes do comprador. Tudo isto é muito técnico e as alterações exatas serão detalhadas nas Newsletters [DLC countdown n.º 12, 13 e 14](#). Leia estas newsletters se estes temas são relevantes para si.

EM TERMOS PRÁTICOS

É possível traçar uma distinção clara entre dois tipos de temas, nomeadamente aqueles cujo atual regime vai permanecer maioritariamente inalterado e aqueles relativamente aos quais é provável que as novas regras tragam alterações.

Os temas mais importantes incluídos na primeira categoria são o RPM e a distribuição seletiva.



A segunda categoria inclui o regime aplicável às vendas *online* e a proteção dos distribuidores exclusivos contra as vendas ativas.

COMENTÁRIO

O grau de certeza jurídica criada pelas novas regras propostas não é muito claro. Isto é em parte devido ao facto de a descrição de certas restrições graves no projeto de Regulamento ainda não ser totalmente consistente com a linguagem do projeto de Orientações. Como verá, o diabo está muitas vezes no detalhe. As Newsletters n.ºs 9 a 14 analisarão em maior detalhe as consequências práticas das alterações prováveis e colocarão em destaque as áreas de incerteza.

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 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) 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.