

Comunicação da Comissão**Orientações complementares relativas às restrições verticais nos acordos de venda e reparação de veículos a motor e de distribuição de peças sobressalentes para veículos a motor**

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2010/C 138/05)

I. INTRODUÇÃO**1. Objectivo das Orientações**

- (1) As presentes Orientações estabelecem os princípios para a apreciação, ao abrigo do artigo 101.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia ⁽¹⁾, de aspectos específicos no contexto das restrições verticais nos acordos de venda e reparação de veículos a motor e de distribuição de peças sobressalentes. Acompanham o Regulamento (UE) n.º 461/2010 da Comissão, relativo à aplicação do artigo 101.º, n.º 3, do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia a certas categorias de acordos verticais e práticas concertadas no sector dos veículos automóveis ⁽²⁾ (a seguir designado «Regulamento de isenção por categoria dos veículos a motor») e visam ajudar as empresas a efectuarem a sua apreciação desses acordos.
- (2) As Orientações clarificam aspectos que se revestem de especial relevância para o sector automóvel, incluindo a interpretação de certas disposições do 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 ⁽³⁾ (a seguir designado «Regulamento geral de isenção por categoria aplicável aos acordos verticais»). Tais orientações não prejudicam a aplicação das Orientações relativas às restrições verticais ⁽⁴⁾ (a seguir designadas «Orientações gerais relativas às restrições verticais»), devendo, por conseguinte, ser lidas em articulação com essas Orientações e consideradas como um seu complemento.
- (3) As presentes Orientações são aplicáveis aos acordos verticais e práticas concertadas que digam respeito às condições em que as partes podem comprar, vender ou revender peças sobressalentes e/ou prestar serviços de reparação e manutenção de veículos a motor e aos acordos verticais e práticas concertadas que digam respeito às condições em que as partes podem comprar, vender ou revender veículos

a motor novos. Tal como explicado na Secção II das presentes Orientações, esta última categoria de acordos e práticas concertadas continuará sujeita às disposições relevantes do 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 ⁽⁵⁾, até 31 de Maio de 2013. Consequentemente, relativamente aos acordos verticais e práticas concertadas de compra, venda ou revenda de veículos a motor novos, as presentes Orientações só são aplicáveis a partir de 1 de Junho de 2013. As presentes Orientações aplicam-se exclusivamente aos acordos verticais do sector automóvel e os princípios nelas estabelecidos não devem ser necessariamente utilizados para a apreciação de acordos noutras sectores.

- (4) As presentes Orientações não prejudicam a eventual aplicação paralela do artigo 102.º do Tratado aos acordos verticais no sector dos veículos a motor ou a interpretação susceptível de ser dada pelo Tribunal de Justiça da União Europeia em relação à aplicação do artigo 101.º do Tratado a esse tipo de acordos verticais.
- (5) Salvo indicação em contrário, a análise e argumentos apresentados nas presentes Orientações são aplicáveis a todos os estádios do circuito comercial. Os termos «fornecedor» e «distribuidor» ⁽⁶⁾ são utilizados para todos os estádios do circuito comercial. O Regulamento geral de isenção por categoria aplicável aos acordos verticais e o Regulamento de isenção por categoria dos veículos a motor são designados conjuntamente por «regulamentos de isenção por categoria».
- (6) As regras estabelecidas nas presentes Orientações devem ser aplicadas tendo em conta as circunstâncias factuais e jurídicas específicas de cada caso. A Comissão aplicará ⁽⁷⁾ as presentes Orientações de uma forma razoável e flexível, tendo em conta a experiência que adquiriu no âmbito das suas actividades de aplicação e de acompanhamento do mercado.
- (7) O historial de aplicação da concorrência neste sector demonstra que determinadas restrições emanam de obrigações contratuais directas e explícitas ou de obrigações indirectas e meios indirectos que, todavia, produzem os mesmos resultados anticoncorrenciais. Um fornecedor que pretenda influenciar o comportamento concorrencial de

⁽¹⁾ Com efeitos a partir de 1 de Dezembro de 2009, os artigos 81.º e 82.º do Tratado CE passaram a ser os artigos 101.º e 102.º, respectivamente, do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia («TFUE»). As duas séries de disposições são idênticas em termos de substância. Para efeitos das presentes orientações, deve considerar-se que as referências aos artigos 101.º e 102.º do TFUE são feitas, quando apropriado, para os artigos 81.º e 82.º do Tratado CE. O TFUE introduziu igualmente certas alterações em termos de terminologia, tais como a substituição do termo «Comunidade» por «União» e do termo «mercado comum» por «mercado interno». As presentes orientações utilizarão a terminologia do TFUE.

⁽²⁾ JO L 129 de 28.5.2010, p. 52.

⁽³⁾ JO L 102 de 23.4.2010, p. 1.

⁽⁴⁾ JO C 130 de 19.5.2010, p. 1.

⁽⁵⁾ JO L 203 de 1.8.2002, p. 30.

⁽⁶⁾ Os distribuidores a nível de retalho são normalmente designados no sector como «concessionários».

⁽⁷⁾ Desde a modernização das regras da concorrência da União, a responsabilidade principal por essa análise cabe às partes nos contratos. A Comissão pode, no entanto, investigar a compatibilidade dos acordos com o artigo 101.º do Tratado, por sua iniciativa ou na sequência de uma queixa.

um distribuidor pode, por exemplo, recorrer a ameaças, intimidações, avisos ou penalizações. Pode igualmente atrasar ou suspender as entregas ou ameaçar pôr termo aos contratos de distribuidores que vendam a consumidores estrangeiros ou que não observem um determinado nível de preços. Relações transparentes entre as partes contratantes deverão, normalmente, reduzir o risco de os construtores serem considerados responsáveis pela utilização desse tipo de formas indirectas de pressão que visam resultados anticoncorrenciais. A adesão a um código de conduta constitui um dos meios para atingir uma maior transparência a nível das relações comerciais entre as partes. Tais códigos podem prevenir, nomeadamente, períodos mínimos para a comunicação da resolução de contratos, que podem ser fixados em função da duração dos mesmos; a concessão de uma compensação dos investimentos específicos relevantes realizados pelo concessionário no caso de uma resolução antecipada do contrato sem justa causa; bem como o recurso à arbitragem como mecanismo alternativo para a resolução de litígios. Se um fornecedor integrar um código de conduta deste tipo nos seus acordos com os distribuidores e com as oficinas de reparação, disponibilizar tal código ao público e cumprir as suas disposições, tal circunstância será considerada um factor relevante para efeitos da apreciação do comportamento do fornecedor nos casos individuais.

2. Estrutura das Orientações

(8) As Orientações estão estruturadas da seguinte forma:

- a) Âmbito do Regulamento de isenção por categoria dos veículos a motor e relação com o Regulamento geral de isenção por categoria aplicável aos acordos verticais (Secção II);
- b) Aplicação das disposições adicionais do Regulamento de isenção por categoria dos veículos a motor (Secção III);
- c) Apreciação de restrições específicas: marca única e distribuição selectiva (Secção IV).

II. ÂMBITO DO REGULAMENTO DE ISENÇÃO POR CATEGORIA DOS VEÍCULOS A MOTOR E RELAÇÃO COM O REGULAMENTO GERAL DE ISENÇÃO POR CATEGORIA APLICÁVEL AOS ACORDOS VERTICAIS

- (9) Nos termos do seu artigo 4.º, o Regulamento de isenção por categoria dos veículos a motor abrange os acordos verticais relativos à compra, venda ou revenda de peças sobressalentes para veículos a motor e a prestação de serviços de reparação e manutenção para veículos a motor.
- (10) O artigo 2.º do Regulamento de isenção por categoria dos veículos a motor prolonga até 31 de Maio de 2013 a aplicação das disposições relevantes do Regulamento (CE) n.º 1400/2002 relacionadas com os acordos verticais para a compra, venda ou revenda de veículos a motor novos. Nos termos do artigo 3.º do Regulamento de isenção por categoria dos veículos a motor, a partir de 1 de Junho

de 2013, os acordos verticais de compra, venda ou revenda de veículos a motor novos serão abrangidos pelo Regulamento geral de isenção por categoria aplicável aos acordos verticais ⁽¹⁾.

- (11) A distinção que este novo quadro jurídico faz entre os mercados de vendas de veículos a motor novos e os mercados de peças sobressalentes, bem como de serviços de reparação e pós-venda de veículos a motor reflecte as diferenças concorrenciais entre esses mercados.
- (12) Com base numa análise aprofundada do mercado constante do Relatório de Avaliação sobre a aplicação do Regulamento (CE) n.º 1400/2002 da Comissão, de 28 de Maio de 2008 ⁽²⁾, e na Comunicação da Comissão «O futuro quadro normativo da concorrência aplicável ao sector automóvel», de 22 de Julho de 2009 ⁽³⁾, afigura-se que, no que respeita ao sector de distribuição de veículos a motor novos, não existem deficiências significativas a nível da concorrência que distingam este de outros sectores económicos e que possam justificar a aplicação de regras diferentes e mais rigorosas do que as consagradas no Regulamento geral de isenção por categoria aplicável aos acordos verticais. Consequentemente, a aplicação de um limiar de quota de mercado de 30 % ⁽⁴⁾, a exclusão de certas restrições verticais da isenção e as condições previstas no Regulamento geral de isenção por categoria aplicável aos acordos verticais garantirão normalmente que os acordos verticais no domínio da distribuição de veículos a motor novos satisfarão as condições estabelecidas no artigo 101.º, n.º 3, do Tratado sem necessidade de exigências adicionais que ultrapassem as aplicáveis a outros sectores.
- (13) No entanto, a fim de permitir que todos os operadores tenham tempo para se adaptarem ao regime geral, em particular face a investimentos específicos da relação contratual que foram efectuados numa perspectiva de longo prazo, o período de eficácia do Regulamento (CE) n.º 1400/2002 é prolongado por três anos, até 31 de Maio de 2013, no que respeita aos requisitos especificamente relacionados com os acordos verticais para a compra, venda ou revenda de veículos a motor novos. A partir de 1 de Junho de 2010 e até

⁽¹⁾ O termo de vigência do Regulamento (CE) n.º 1400/2002 e a sua substituição pelo novo quadro jurídico explicado nas presentes Orientações não exige por si que os contratos existentes tenham de ser terminados. Ver, por exemplo, o acórdão no processo C-125/05 *Vulcan Silkeborg A/S/Skandinavisk Motor Co. A/S*, Col. 2006, p. I-7637.

⁽²⁾ SEC(2008) 1946.

⁽³⁾ COM(2009) 388.

⁽⁴⁾ Nos termos do artigo 7.º do Regulamento geral de isenção por categoria aplicável aos acordos verticais, este limiar da quota de mercado é calculado normalmente com base no valor das vendas no mercado, ou se tais valores não se encontrarem disponíveis, noutras informações fiáveis do mercado, incluindo os volumes de vendas no mercado. A este respeito, a Comissão regista o facto de, no que respeita à distribuição de veículos a motor novos, as quotas de mercado serem actualmente calculadas pelo sector com base no volume de veículos a motor vendidos pelo fornecedor no mercado relevante, o que inclui todos os veículos a motor que são considerados permutáveis ou substituíveis pelo comprador, devido às características, preço e utilização pretendida dos produtos.

31 de Maio de 2013, essas disposições do Regulamento (CE) n.º 1400/2002, aplicáveis tanto aos acordos de distribuição de veículos a motor novos como aos acordos de compra, venda e revenda de peças sobressalentes de veículos a motor e/ou à prestação de serviços de reparação e manutenção apenas serão aplicáveis aos acordos de distribuição de veículos novos. Durante o período de prolongamento, as presentes Orientações não podem ser utilizadas para a interpretação das disposições do Regulamento (CE) n.º 1400/2002. Pelo contrário, deve fazer-se referência à brochura explicativa do referido regulamento ⁽¹⁾.

- (14) No que diz respeito aos acordos verticais relativos às condições em que as partes podem comprar, vender ou revender peças sobressalentes para veículos a motor e/ou prestar serviços de reparação e manutenção para veículos a motor, o Regulamento de isenção por categoria dos veículos a motor é aplicável a partir 1 de Junho de 2010. Por conseguinte, para serem isentos ao abrigo do artigo 4.º daquele regulamento, para além de satisfazerem as condições de isenção ao abrigo do Regulamento geral de isenção por categoria aplicável aos acordos verticais, não podem conter restrições sérias de concorrência, normalmente designadas restrições graves, tal como enumeradas no artigo 5.º do Regulamento de isenção por categoria dos veículos a motor.
- (15) Em razão do carácter de ligação às marcas dos mercados de serviços de reparação e manutenção e de distribuição de peças sobressalentes, a concorrência nesses mercados é, por natureza, menos intensa em comparação com o mercado de venda de veículos a motor novos. Embora a fiabilidade tenha aumentado e os intervalos de manutenção tenham sido alargados, graças ao aperfeiçoamento tecnológico, esta evolução não consegue acompanhar a tendência para o aumento dos preços de trabalhos de reparação e manutenção específicos. Nos mercados de peças sobressalentes, as peças que ostentam a marca do construtor de veículos a motor enfrentam a concorrência das peças fornecidas pelos fabricantes de equipamento de origem (FEO) e por outras partes. Esta concorrência exerce pressão sobre os preços nesses mercados, o que, por sua vez, pressiona os preços nos mercados de serviços de reparação e manutenção, dado que as peças sobressalentes constituem em geral uma grande percentagem do custo de uma reparação. Além disso, os serviços de reparação e manutenção representam, na globalidade, uma proporção muito elevada dos gastos totais dos consumidores com os veículos a motor, os quais constituem uma importante fatia do orçamento de um consumidor médio.
- (16) Com vista a dar resposta aos problemas de concorrência específicos do mercado dos serviços pós-venda do sector automóvel, o Regulamento geral de isenção por categoria aplicável aos acordos verticais é complementado por três adicionais restrições graves do Regulamento de isenção por categoria dos veículos a motor aplicáveis aos acordos de reparação e manutenção de veículos a motor e ao fornecimento de peças sobressalentes. A secção III das presentes Orientações contém informação suplementar sobre estas restrições graves adicionais.

III. APLICAÇÃO DAS DISPOSIÇÕES ADICIONAIS DO REGULAMENTO DE ISENÇÃO POR CATEGORIA DOS VEÍCULOS A MOTOR

- (17) Os acordos não beneficiarão da isenção por categoria, caso contenham restrições graves à concorrência. Estas restrições são enumeradas no artigo 4.º do Regulamento geral de isenção por categoria aplicável aos acordos verticais e no artigo 5.º do Regulamento de isenção por categoria dos veículos a motor. A inclusão de restrições dessa natureza num acordo cria uma presunção de que o acordo se encontra abrangido pelo n.º 1 do artigo 101.º do Tratado. Cria igualmente uma presunção de que é improvável que o acordo cumpra as condições previstas no artigo 101.º, n.º 3 do Tratado, razão pela qual a isenção por categoria não é aplicável. Todavia, esta presunção é elidível e deixa em aberto a possibilidade de as empresas invocarem em sua defesa, em casos específicos, ganhos de eficiência ao abrigo do artigo 101.º, n.º 3, do Tratado.
- (18) Um dos objectivos da Comissão no que respeita à política de concorrência para o sector automóvel é a protecção do acesso dos fabricantes de peças sobressalentes ao mercado dos serviços pós-venda dos veículos a motor, garantindo assim que continuam a existir marcas concorrentes de peças sobressalentes à disposição das oficinas de reparação independentes e autorizadas, assim como dos grossistas de peças sobressalentes. A disponibilidade dessas peças representa grandes benefícios para os consumidores, em especial porque muitas vezes existem grandes diferenças de preço entre as peças vendidas ou revendidas pelo construtor de veículos a motor e peças alternativas. As peças alternativas de peças com a indicação da marca do construtor de veículos (peças do fabricante de equipamento de origem) incluem as peças produzidas e distribuídas pelos fornecedores de equipamento de origem (peças do fornecedor de equipamento de origem), enquanto outras peças com qualidade equivalente às componentes de origem são fornecidas por fabricantes de peças de «qualidade equivalente».
- (19) As «peças ou equipamentos de origem» correspondem às peças ou equipamentos fabricados segundo as especificações e normas de produção do fabricante do veículo relativas ao fabrico de peças ou equipamentos destinados à montagem do veículo a motor m causa. Incluem-se nesta definição as peças ou equipamentos fabricados na mesma linha de produção que as peças ou equipamentos acima referidos. Presume-se, salvo prova em contrário, que as peças são de origem se o respectivo fabricante declarar que aquelas têm uma qualidade correspondente à dos componentes utilizados para a montagem do veículo a motor em causa e que foram fabricadas segundo as suas especificações e normas de produção do veículo a motor (Veja-se o artigo 3.º n.º 26, da Directiva 2007/46/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 5 de Setembro de 2007, que estabelece um quadro para a homologação dos veículos a motor e seus reboques, e dos sistemas, componentes e unidades técnicas destinadas a serem utilizadas nesses veículos [Directiva Quadro ⁽²⁾]).

⁽¹⁾ Brochura explicativa do Regulamento (CE) n.º 1400/2002 da Comissão, de 31 de Julho de 2002 — *Distribuição e assistência aos veículos a motor na União Europeia*.

⁽²⁾ JO L 263 de 9.10.2007, p. 1.

(20) Para serem consideradas de «qualidade equivalente», as peças devem ter uma qualidade suficientemente elevada para que a sua utilização não ponha em causa a reputação da rede autorizada em questão. Tal como em relação a qualquer norma de selecção, o construtor de veículos a motor pode apresentar elementos que provem que uma determinada peça sobressalente não cumpre este requisito.

(21) O artigo 4.º, alínea e), do Regulamento geral de isenção por categoria aplicável aos acordos verticais descreve como restrição grave o facto de um acordo celebrado entre um fornecedor de componentes e um comprador que incorpore esses componentes impedir ou restringir a capacidade do fornecedor de vender os componentes a utilizadores finais, oficinas de reparação independentes e ou a outros prestadores de serviços não encarregados pelo comprador da reparação ou da manutenção dos próprios produtos. O artigo 5.º, alíneas a), b) e c), do Regulamento de isenção por categoria dos veículos a motor estabelece três adicionais restrições graves respeitantes a acordos para o fornecimento de peças sobressalentes.

(22) O artigo 5.º, alínea a), do Regulamento de isenção por categoria dos veículos a motor visa a restrição das vendas de peças sobressalentes para veículos a motor por membros de um sistema de distribuição selectiva a oficinas de reparação independentes. Esta disposição reveste-se de especial relevância para uma categoria de peças específica, por vezes designadas por peças cativas, que apenas podem ser obtidas junto do construtor de veículos a motor ou de membros das suas redes autorizadas. Se um fornecedor e um distribuidor acordarem que tais peças não podem ser fornecidas a oficinas de reparação independentes, esse acordo irá provavelmente excluir essas oficinas de reparação do mercado de serviços de reparação e manutenção, colidindo com o artigo 101.º do Tratado.

(23) O artigo 5.º, alínea b), do Regulamento de isenção por categoria dos veículos a motor visa qualquer restrição directa ou indirecta acordada entre um fornecedor de peças sobressalentes, 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 a distribuidores autorizados ou independentes e/ou a oficinas de reparação autorizadas ou independentes. Os «acordos sobre ferramentas» entre os fornecedores de componentes e os construtores de veículos a motor são um exemplo de eventuais restrições indirectas deste tipo. A este respeito, deve ser feita referência à Comunicação da Comissão, de 18 de Dezembro de 1978, relativa à apreciação dos contratos de fornecimento face ao disposto no n.º 1 do artigo 85.º do Tratado CEE (Aviso de contrato de fornecimento) ⁽¹⁾. Normalmente, o artigo 101.º, n.º 1, do Tratado, não é aplicável a um acordo segundo o qual um construtor de veículos fornece uma ferramenta a um fabricante de componentes necessária para a produção de certos componentes, comparticipa nos custos de desenvolvimento do produto ou contribui com os direitos de

propriedade intelectual e conhecimentos especializados necessários ⁽²⁾, não permitindo que a referida contribuição seja utilizada para a produção de peças que serão vendidas directamente no mercado pós-venda. Por outro lado, se um construtor de veículos a motor obrigar o fornecedor de componentes a transferir a titularidade, os direitos de propriedade intelectual ou os conhecimentos especializados numa ferramenta desse tipo, suportar apenas uma parte insignificante dos custos de desenvolvimento do produto ou não contribuir com as ferramentas necessárias, com direitos de propriedade intelectual ou com conhecimentos especializados essenciais, o acordo em causa não será considerado um contrato de fornecimento genuíno. Consequentemente, pode ser abrangido pelo artigo 101.º, n.º 1, do Tratado e ser apreciado à luz das disposições dos regulamentos de isenção por categoria.

(24) O artigo 5.º, alínea c), do Regulamento de isenção por categoria dos veículos a motor diz respeito à 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 do fornecedor colocar a sua marca ou logotipo efectivamente e de forma bem visível nos componentes fornecidos ou nas peças sobressalentes. Tendo em vista aumentar as possibilidades de escolha dos consumidores, as oficinas de reparação e os consumidores devem poder identificar que peças sobressalentes de fornecedores alternativos são compatíveis com um determinado veículo a motor, para além daquelas que ostentam a marca do construtor automóvel. A aposição da marca ou do logotipo nos componentes e nas peças sobressalentes facilita a identificação de peças sobressalentes compatíveis que podem ser obtidas dos FOE. Ao não permitir esta possibilidade, os construtores de veículos a motor podem restringir a comercialização das peças dos fornecedores de equipamento de origem e limitar a escolha dos consumidores de uma forma contrária ao disposto no artigo 101.º do Tratado.

IV. APRECIÇÃO DE RESTRIÇÕES ESPECÍFICAS

(25) As partes intervenientes em acordos verticais no sector automóvel devem utilizar as presentes Orientações como um suplemento e em conjugação com as Orientações gerais relativas às restrições verticais, a fim de avaliarem a compatibilidade de restrições específicas com o artigo 101.º do TFUE. A presente secção fornece orientações específicas em matéria de marca única e distribuição selectiva, dois domínios com especial relevância para a apreciação do tipo de acordos referidos na secção II das presentes Orientações.

1. Obrigações de marca única

i) *Apreciação das obrigações de marca única ao abrigo dos regulamentos de isenção por categoria*

(26) Nos termos do artigo 3.º do Regulamento de isenção por categoria dos veículos a motor, em articulação com o artigo 5.º, n.º 1, alínea a), do Regulamento geral de

⁽¹⁾ JO C 1 de 3.1.1979, p. 2.

⁽²⁾ Quando um construtor de veículos a motor fornece uma ferramenta, direitos de propriedade intelectual (DPI) e/ou conhecimentos especializados a um fornecedor de componentes, esse acordo não beneficiará da Comunicação relativa aos contratos de fornecimento, se o fornecedor de componentes já tiver à sua disposição essa ferramenta, os direitos de propriedade intelectual ou os conhecimentos especializados, ou poderia obtê-los em condições razoáveis, dado que nessas circunstâncias a contribuição do construtor não seria necessária.

isenção por categoria aplicável aos acordos verticais, um fornecedor e um distribuidor de veículos a motor que não detenham uma quota superior a 30 % do mercado relevante podem chegar a acordo sobre uma obrigação de marca única que obrigue o distribuidor a comprar veículos a motor apenas ao fornecedor ou a outras empresas designadas pelo fornecedor, na condição de que a duração dessas obrigações de não concorrência seja limitada a cinco anos ou menos. Os mesmos princípios são aplicáveis aos acordos entre fornecedores e as suas oficinas de reparação autorizadas e/ou distribuidores de peças sobressalentes. A renovação para além dos cinco anos requer a autorização explícita de ambas as partes, não devendo existir obstáculos que impeçam o distribuidor de pôr efectivamente termo a uma obrigação de não concorrência no final do período de cinco anos. As obrigações de não concorrência não são abrangidas pelos regulamentos de isenção por categoria quando a sua duração seja indefinida ou ultrapasse cinco anos, embora nessas circunstâncias, os regulamentos de isenção por categoria devam continuar a ser aplicáveis à restante parte do acordo vertical. O mesmo é aplicável às obrigações de não concorrência que sejam tacitamente renováveis além de um período de cinco anos. Obstáculos, ameaças de rescisão ou intimidações no sentido de que voltará a ser imposta uma marca única antes de um período de tempo suficiente para permitir ao distribuidor ou ao novo fornecedor amortizar os investimentos irrecuperáveis equivaleriam a uma renovação tácita da obrigação de marca única em questão.

- (27) Nos termos do artigo 5.º, n.º 1, alínea c) do Regulamento geral de isenção por categoria aplicável aos acordos verticais, qualquer obrigação, directa ou indirecta, que impeça os membros de um sistema de distribuição selectiva de venderem as marcas de determinados fornecedores concorrentes não é abrangida pela isenção. Deve ser prestada especial atenção à forma como as obrigações de marca única são aplicadas a distribuidores multimarca existentes, a fim de garantir que as obrigações em questão não façam parte de uma estratégia geral destinada a eliminar a concorrência de um ou mais fornecedores específicos e, em especial, de novos operadores ou de concorrentes mais débeis. Este tipo de preocupações poderia surgir, em especial, se os limiares de quota de mercado indicados no ponto 34 das presentes Orientações forem ultrapassados e se o fornecedor que aplica este tipo de restrição tem uma posição no mercado relevante que lhe permite contribuir de modo significativo para o efeito geral de exclusão⁽¹⁾.
- (28) As obrigações de não concorrência nos acordos verticais não constituem restrições graves, mas, consoante as circunstâncias de mercado, podem, não obstante, ter efeitos negativos, que poderá levar a que os acordos se enquadrem no âmbito de aplicação do artigo 101.º, n.º 1 do Tratado⁽²⁾. Um efeito pernicioso deste tipo pode surgir se forem criadas barreiras à entrada ou à expansão que encerrem o mercado a fornecedores concorrentes e que lesem os consumidores, conduzindo, nomeadamente, a um

aumento dos preços ou limitando a escolha de produtos, baixando a sua qualidade ou reduzindo o nível de inovação do produto.

- (29) No entanto, as obrigações de não concorrência também podem ter efeitos positivos que justifiquem a aplicação do artigo 101.º, n.º 3, do Tratado. Podem, em particular, ajudar a ultrapassar o problema dos «parasitas», isto é, quando um fornecedor beneficia dos investimentos realizados por outro. Um fornecedor pode, por exemplo, investir nas instalações de um distribuidor, mas fazendo isso pode atrair clientes para uma marca concorrente que seja vendida nas mesmas instalações. O mesmo é aplicável a outros tipos de investimento efectuados pelo fornecedor que possam eventualmente ser utilizados pelo distribuidor para vender veículos a motor de construtores concorrentes com, por exemplo, investimentos em formação.
- (30) Outro efeito positivo das obrigações de não concorrência no sector automóvel está relacionado com a melhoria da imagem de marca e a reputação da rede de distribuição. Este tipo de restrição poderá contribuir para a criação e a manutenção de uma imagem de marca, nomeadamente através da imposição de uma certa uniformidade e normalização da qualidade dos distribuidores, aumentando o interesse dos consumidores finais por essa marca e, consequentemente, as suas vendas.
- (31) Nos termos do artigo 1.º, alínea d), do Regulamento geral de isenção por categoria aplicável aos acordos verticais, entende-se por obrigação de não concorrência:
- a) qualquer obrigação directa ou indirecta que impeça o comprador de fabricar, adquirir, vender ou revender bens ou serviços que entrem em concorrência com os bens ou serviços contratuais, ou
 - b) qualquer obrigação directa ou indirecta imposta ao comprador no sentido de adquirir ao fornecedor ou a outra empresa designada pelo fornecedor mais de 80 % das suas compras totais de bens ou serviços contratuais e respectivos substitutos no mercado relevante.º
- (32) Além dos meios directos para vincular o distribuidor à(s) sua(s) marca(s), um fornecedor pode também recorrer a meios indirectos que produzam o mesmo efeito. No sector automóvel, tais meios indirectos podem incluir, regras qualitativas concebidas especificamente para desencorajar os distribuidores de venderem produtos de marcas concorrentes⁽³⁾, bónus sujeitos à aceitação pelo distribuidor da condição de vender exclusivamente uma marca, descontos associados a objectivos ou certos outros requisitos como a obrigação de criação de uma entidade jurídica distinta para a marca concorrente ou a obrigação de expor a

⁽¹⁾ Comunicação da Comissão relativa aos acordos de pequena importância que não restringem sensivelmente a concorrência nos termos do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado que institui a Comunidade Europeia (*de minimis*), JO C 368 de 22.12.2001, p. 13.

⁽²⁾ No que diz respeito aos factores relevantes a ter em conta na apreciação das obrigações de não concorrência ao abrigo do artigo 101.º, n.º 1, do Tratado, ver a secção pertinente nas Orientações gerais relativas às restrições verticais, em particular os pontos 129 a 150.

⁽³⁾ Ver os processos BMW, IP/06/302 — 13.3.2006, e Opel 2006, IP/06/303 — 13.3.2006.

marca concorrente adicional num stand diferente, situado num local onde o cumprimento desse requisito não tivesse viabilidade económica (por exemplo, zonas pouco povoadas).

(33) A isenção por categoria prevista no Regulamento geral de isenção por categoria aplicável aos acordos verticais abrange todas as formas de obrigações de não concorrência directas ou indirectas, desde que a quota de mercado do fornecedor e do respectivo distribuidor não ultrapasse 30 % e a duração da obrigação de não concorrência seja inferior a cinco anos. No entanto, mesmo nos casos em que acordos individuais estejam em conformidade com estas condições, a utilização de obrigações de não concorrência pode dar origem a efeitos anticoncorrenciais que não são compensados pelos seus efeitos positivos. Na indústria automóvel, tais efeitos anticoncorrenciais líquidos poderão, em particular, resultar de efeitos cumulativos que conduzem a uma exclusão de marcas concorrentes.

(34) No caso da distribuição retalhista de veículos a motor, é pouco provável que ocorram exclusões deste tipo nos mercados em que todos os fornecedores detenham quotas de mercado inferiores a 30 % e em que a percentagem total das vendas de todos os veículos a motor que está sujeita a uma obrigação de marca única no mercado em questão (isto é, a quota total de mercado subordinada) seja inferior a 40 %⁽¹⁾. Numa situação em que exista um fornecedor com uma quota superior a 30 % do mercado relevante, mas que não ocupe uma posição dominante, e as quotas de mercado de todos os outros fornecedores estejam abaixo de 30 %, é pouco provável a ocorrência de efeitos anticoncorrenciais cumulativos se o total da quota de mercado subordinada não ultrapassar 30 %.

(35) Se o acesso ao mercado relevante para a venda de veículos a motor novos e a concorrência forem significativamente restringidos pelo efeito cumulativo de redes paralelas de acordos verticais similares com obrigações de marca única, a Comissão poderá retirar o benefício da isenção por categoria, nos termos do artigo 29.º do Regulamento (CE) n.º 1/2003 do Conselho, de 16 de Dezembro de 2002, relativo à execução das regras da concorrência estabelecidas nos artigos 81.º e 82.º do Tratado⁽²⁾. Uma decisão de retirada pode ser dirigida, em especial, aos fornecedores que contribuam numa medida significativa para o efeito cumulativo de exclusão no mercado relevante. No caso de esse efeito ocorrer num mercado nacional, a autoridade nacional da concorrência do Estado-Membro em questão também pode retirar o benefício da isenção por categoria relativamente a esse território.

(36) Além disso, se existirem redes paralelas de acordos que incluam restrições verticais similares e que abranjam

mais de 50 % de um determinado mercado, a Comissão pode adoptar um regulamento que declare a isenção por categoria inaplicável ao mercado em causa, relativamente a tais restrições. Em especial, tal situação pode surgir se os efeitos cumulativos resultantes da utilização generalizada de obrigações de marca única lesar o consumidor nesse mercado.

(37) No que respeita à apreciação das obrigações mínimas de compra calculadas com base nas necessidades anuais totais do distribuidor, poderá justificar-se a retirada do benefício da isenção por categoria no caso de surgirem efeitos anticoncorrenciais cumulativos, mesmo se o fornecedor impuser uma obrigação mínima de compra inferior ao limite de 80 % estabelecido no artigo 1.º, alínea d), do Regulamento geral de isenção por categoria aplicável aos acordos verticais. As partes devem ponderar se, face às circunstâncias factuais pertinentes, obrigar o distribuidor a garantir que uma determinada percentagem das suas vendas totais de veículos a motor corresponda a veículos da marca do fornecedor irá impedir o distribuidor de representar uma ou mais marcas concorrentes. Deste ponto de vista, mesmo uma obrigação mínima de compra fixada a um nível inferior aos 80 % das suas compras anuais equivaleria a uma obrigação de marca única se obrigar um distribuidor, que deseje vender uma nova marca da sua escolha de um produtor concorrente, a comprar tantos veículos a motor da marca que vende actualmente, que torne a actividade do distribuidor economicamente inviável⁽³⁾. Tal obrigação mínima de compra equivaleria igualmente a uma obrigação de marca única se obrigar um fornecedor concorrente a dividir o seu volume de vendas previsto numa determinada região por vários distribuidores, o que se traduziria numa duplicação de investimentos e numa presença de vendas fragmentada.

ii) *Apreciação das obrigações de marca única não abrangidas pelos regulamentos de isenção por categoria*

(38) As partes podem também ser chamadas a apreciar a compatibilidade das obrigações de marca única com as regras da concorrência no que respeita a acordos que não podem beneficiar da isenção por categoria, porque as quotas de mercado das partes são superiores a 30 % ou porque a duração do acordo ultrapassa cinco anos. Tais acordos serão, portanto, sujeitos a um escrutínio individual, para verificar se são abrangidos pelo artigo 101.º, n.º 1 do Tratado, e, nesse caso, se conseguem demonstrar eficiências compensatórias que permitam aos acordos beneficiar da excepção prevista no artigo 101.º, n.º 3, do Tratado. Para a apreciação de um caso individual, aplicam-se os princípios gerais estabelecidos na secção VI.2.1 das Orientações gerais relativas às restrições verticais.

⁽³⁾ Por exemplo, se um concessionário adquirir 100 veículos da marca A num ano para satisfazer a procura e desejar adquirir 100 veículos da marca B, uma obrigação mínima de compra de 80 % da marca A significaria que, no ano seguinte, o concessionário deveria comprar 160 veículos da marca A. Dado que é provável que as taxas de penetração sejam relativamente estáveis, o concessionário corre o risco de ficar com um stock elevado de veículos da marca A por vender e, para evitar uma situação deste tipo, seria obrigado a reduzir drasticamente as suas compras da marca B. Consoante as circunstâncias específicas do caso, uma prática deste tipo pode ser considerada uma obrigação de marca única.

⁽¹⁾ Ver Orientações gerais relativas às Restrições Verticais, ponto 141.
⁽²⁾ JO L 1 de 4.1.2003, p. 1.

(39) Em especial, os acordos concluídos entre um construtor de veículos a motor ou o seu importador, por um lado, e distribuidores de peças sobressalentes e/ou oficinas de reparação autorizadas, por outro, não são abrangidas pelos regulamentos de isenção por categoria, quando as quotas de mercado detidas pelas partes ultrapassarem o limiar de 30 %, o que é provavelmente o caso na maioria dos acordos desse tipo. As obrigações de marca única que terão de ser apreciadas nessas circunstâncias incluem todos os tipos de restrições que limitam directa ou indirectamente a possibilidade de os distribuidores ou oficinas de reparação autorizadas obterem de terceiros peças sobressalentes de origem ou de qualidade equivalente. Contudo, uma obrigação de uma oficina autorizada de utilizar peças sobressalentes originais fornecidas pelo construtor do veículo a motor nas reparações sob garantia, na assistência gratuita e nas operações de convocação de veículos a motor para trabalhos específicos, não seria considerada uma obrigação de marca única, mas sim um requisito objectivamente justificado.

(40) Serão também apreciadas individualmente as obrigações de marca única contidas em acordos para a distribuição de veículos novos, no caso de a sua duração ser superior a cinco anos ou/e no caso de a quota de mercado do fornecedor ser superior a 30 %, o que pode acontecer em relação a certos fornecedores nalguns Estados-Membros. Em tais circunstâncias, as partes deverão ter em conta não apenas a quota de mercado do fornecedor e do comprador, mas também a quota de mercado subordinada total, tendo em consideração os limiares indicados no ponto 34. Acima de tais limiares, os casos individuais serão apreciados em conformidade com os princípios gerais estabelecidos na secção VI.2.1 das Orientações gerais relativas às restrições verticais.

(41) Fora do âmbito dos regulamentos de isenção por categoria, a apreciação das obrigações mínimas de compra, calculadas com base nas necessidades anuais totais do distribuidor, terá em conta todas as circunstâncias factuais pertinentes. Em especial, uma obrigação mínima de compra fixada a um nível inferior aos 80 % do total das compras anuais equivaleria a uma obrigação de marca única, se produzir o efeito de impedir os distribuidores de vender uma ou mais marcas concorrentes adicionais.

2. Distribuição selectiva

(42) A distribuição selectiva é, actualmente, a forma predominante de distribuição no sector automóvel. Está generalizado o seu uso na distribuição de veículos a motor, nos serviços de reparação e manutenção, assim como na distribuição de peças sobressalentes.

(43) Na distribuição selectiva puramente qualitativa, os distribuidores e as oficinas de reparação são seleccionados exclusivamente com base em critérios objectivos determinados pela natureza do produto ou serviço, tais como as

competências técnicas do pessoal de vendas, a disposição das instalações de vendas, as técnicas de vendas e o tipo de serviço de vendas a prestar pelo distribuidor ⁽¹⁾. A aplicação de critérios dessa natureza não estabelece um limite imediato ao número de distribuidores ou de oficinas de reparação admitidos na rede do fornecedor. Em geral, considera-se que a distribuição selectiva puramente qualitativa não está abrangida pelo artigo 101.º, n.º 1, do Tratado por falta de efeitos anticoncorrenciais, desde que estejam satisfeitas três condições. Em primeiro lugar, a natureza do produto em questão deve carecer do recurso à distribuição selectiva, na medida em que um sistema desse tipo constitua uma necessidade legítima, tendo em conta a natureza do produto em causa, a fim de preservar a sua qualidade e garantir o seu uso adequado. Em segundo lugar, os revendedores devem ser escolhidos com base em critérios objectivos de natureza qualitativa, os quais são estabelecidos uniformemente para todos os potenciais revendedores e não são objecto de uma aplicação discriminatória. Em terceiro lugar, os critérios estabelecidos não devem ir além do necessário.

(44) Enquanto a distribuição selectiva qualitativa implica a selecção de distribuidores ou oficinas de reparação apenas com base em critérios objectivos determinados pela natureza do produto ou serviço, a selecção quantitativa acrescenta critérios de selecção adicionais que limitam de forma mais directa o número potencial de distribuidores ou oficinas de reparação, quer pela fixação directa de um número limitado de distribuidores ou oficinas de reparação, quer, por exemplo, exigindo um nível mínimo de vendas. Em geral, considera-se que as redes baseadas em critérios quantitativos são mais restritivas do que as redes baseadas apenas na selecção qualitativa e, por conseguinte, é mais provável que sejam abrangidas pelo artigo 101.º, n.º 1, do Tratado.

(45) Se os acordos de distribuição selectiva forem abrangidos pelo artigo 101.º, n.º 1, do Tratado, as partes necessitarão de avaliar se os seus acordos podem beneficiar dos regulamentos de isenção por categoria ou, individualmente, da derrogação prevista no artigo 101.º, n.º 3, do Tratado.

i) *Apreciação da distribuição selectiva ao abrigo dos regulamentos de isenção por categoria*

(46) Os regulamentos de isenção por categoria isentam os acordos de distribuição selectiva, independentemente de serem utilizados critérios de selecção quantitativos ou puramente qualitativos, desde que as quotas de mercado das

⁽¹⁾ Importa porém lembrar que, de acordo com a jurisprudência estabelecida dos Tribunais Europeus, os sistemas de distribuição selectiva puramente qualitativa podem, ainda assim, restringir a concorrência nos casos em que a existência de um certo número de sistemas desse tipo não deixe espaço para outras modalidades de distribuição baseadas numa forma diferente de concorrência. Em geral, esta situação não se verificará nos mercados de venda de veículos a motor novos, nos quais a locação financeira e outros regimes análogos são uma alternativa válida à aquisição directa de um veículo a motor, nem nos mercados de serviços de reparação e manutenção, desde que as oficinas de reparação independentes ofereçam aos consumidores um canal alternativo para a manutenção dos seus veículos a motor. Ver, por exemplo, o acórdão no processo T-88/92, *Groupement d'achat Édouard Leclerc/Comissão*, Col. 1996, p. II-1961.

partes não ultrapassem 30 %. Todavia, essa isenção está condicionada à inexistência de restrições graves nos acordos, definidas no artigo 4.º do Regulamento geral de isenção por categoria aplicável aos acordos verticais e no artigo 5.º do Regulamento de isenção por categoria dos veículos a motor, e à inexistência de restrições excluídas, descritas no artigo 5.º do Regulamento geral de isenção por categoria aplicável aos acordos verticais.

- (47) Três das restrições graves mencionadas no Regulamento geral de isenção por categoria aplicável aos acordos verticais dizem especificamente respeito à distribuição selectiva. O artigo 4.º, alínea b), descreve como grave a restrição do território ou dos clientes no qual ou nos quais o comprador parte no acordo pode vender os bens ou serviços contratuais, excepto a restrição das vendas pelos membros de um sistema de distribuição selectiva, a distribuidores não autorizados nos mercados em que tal sistema se aplica. O artigo 4.º, alínea c), exclui da isenção os acordos que restringem as vendas activas ou passivas a utilizadores finais por membros de um sistema de distribuição selectiva que exerçam actividade a nível retalhista, sem prejuízo da possibilidade de proibir um membro do sistema de exercer as suas actividades a partir de um local de estabelecimento não autorizado, ao passo que o artigo 4.º, alínea d), diz respeito à restrição dos fornecimentos cruzados entre distribuidores no âmbito de um sistema de distribuição selectiva, incluindo os distribuidores que operam em diferentes estádios da actividade comercial. Estas três restrições graves assumem especial relevância para a distribuição de veículos a motor.
- (48) O mercado interno permitiu aos consumidores comprar veículos a motor noutros Estados-Membros e tirar partido dos diferenciais de preços entre estes, pelo que a Comissão encara a protecção do comércio paralelo neste sector como um importante objectivo de concorrência. A possibilidade de um consumidor adquirir bens noutro Estado-Membro reveste-se de especial importância no caso dos veículos a motor, dado o elevado valor do bem e os benefícios directos sob a forma de preços mais baixos que daí resultam para os consumidores que compram veículos a motor noutro país da União. A Comissão está, portanto, empenhada em que os acordos de distribuição não restrinjam o comércio paralelo, visto não ser de esperar que este tipo de comércio satisfaça as condições estabelecidas no artigo 101.º, n.º 3, do Tratado ⁽¹⁾.
- (49) A Comissão instaurou diversos processos contra construtores de veículos por impedirem este comércio e as suas decisões têm sido, em grande medida, confirmadas pelos Tribunais Europeus ⁽²⁾. Esta experiência demonstra que as restrições ao comércio paralelo podem assumir várias formas. Um fornecedor pode, por exemplo, pressionar os

distribuidores, ameaçá-los com a resolução do contrato, não pagar bónus, recusar-se a honrar garantias de veículos importados por um consumidor ou que foram objecto de fornecimento cruzado entre distribuidores de diferentes Estados-Membros, ou fazer um distribuidor esperar muito mais tempo pela entrega de um veículo idêntico quando o consumidor em questão é residente noutro Estado-Membro.

- (50) Um exemplo específico de restrições indirectas ao comércio paralelo ocorre quando o distribuidor não consegue obter veículos a motor novos com as especificações adequadas para vendas transfronteiriças. Nestas circunstâncias específicas, o benefício da isenção por categoria concedido a um acordo de distribuição dependerá de o fornecedor disponibilizar aos seus distribuidores veículos com especificações idênticas às dos veículos a motor comercializados nesses outros Estados-Membros para venda aos consumidores desses países («cláusula de disponibilidade») ⁽³⁾.
- (51) Para efeitos da aplicação dos regulamentos de isenção por categoria e, em particular, no que respeita à aplicação do artigo 4.º, alínea c), do Regulamento geral de isenção por categoria aplicável aos acordos verticais, a noção de «utilizadores finais» inclui as sociedades de locação financeira. Isto significa, em particular, que os distribuidores em sistemas de distribuição selectiva não podem ser impedidos de vender veículos a motor novos a sociedades de locação financeira da sua escolha. No entanto, um fornecedor que utilize a distribuição selectiva pode impedir os seus distribuidores de venderem veículos a motor novos a sociedades de locação financeira quando exista um risco verificável de que essas sociedades revendam os veículos ainda em estado novo. Consequentemente, um fornecedor pode exigir que um concessionário verifique, antes de vender a uma determinada sociedade, as condições gerais de locação aplicadas, a fim controlar se a sociedade em questão é de facto uma sociedade de locação financeira ou um revendedor não autorizado. Contudo, uma obrigação imposta a um concessionário de fornecer ao seu fornecedor cópias de cada acordo de locação financeira, antes de o concessionário vender um veículo a motor a uma sociedade de locação financeira pode equivaler a uma restrição indirecta das vendas.
- (52) A noção de «utilizadores finais» abrange igualmente os consumidores que compram através de um intermediário. Um intermediário é uma pessoa ou uma empresa que adquire um veículo a motor novo em nome de um determinado consumidor sem pertencer a uma rede de distribuição. Estes operadores desempenham um papel importante no sector automóvel, em particular por facilitarem as compras de veículos a motor pelos consumidores noutros Estados-Membros. Como regra, o elemento de prova do estatuto de intermediário consiste num mandato válido que inclua o nome e o endereço do consumidor obtido antes da operação. A utilização da Internet como meio para atrair consumidores relativamente a uma determinada gama de veículos a motor e a recolha de mandatos electrónicos de tais consumidores não afecta o estatuto

⁽¹⁾ A noção de que as restrições ao comércio transfronteiriço podem lesar os consumidores foi confirmada pelo Tribunal de Justiça no processo C-551/03 P, *General Motors*, Col. 2006, p. 1-3173, n.ºs 67-68, no processo C-338/00 P, *Volkswagen/Comissão*, Col. 2003, p. 1-9189, n.ºs 44 e 49, e no acórdão do processo T-450/05, *Peugeot/Comissão*, de 9 de Julho de 2009, ainda não publicado, n.ºs 46-49.

⁽²⁾ Decisão 98/273/CE da Comissão, de 28 de Janeiro de 1998, no processo IV/35.733 — VW, Decisão 2001/146/CE da Comissão, de 20 de Setembro de 2000, no processo COMP/36.653 — Opel, JO L 59 de 28.2.2001, p. 1, Decisão 2002/758/CE da Comissão, de 10 de Outubro de 2001, no processo COMP/36.264 — Mercedes-Benz, JO L 257 de 25.9.2002, p. 1, Decisão 2006/431/CE da Comissão, de 5 de Outubro de 2005, nos processos F-2/36.623/36.820/37.275 — SEP e outros/Peugeot SA.

⁽³⁾ Processos apensos 25 e 26/84 Ford-Werke AG e Ford of Europe Inc./Comissão das Comunidades Europeias, Col. 1985, p. 2725.

de intermediário. Os intermediários devem ser distinguidos dos revendedores independentes, que compram veículos a motor para revenda e não agem em nome de consumidores identificados. Os revendedores independentes não devem ser considerados utilizadores finais para efeitos dos regulamentos de isenção por categoria.

ii) *Apreciação da distribuição selectiva fora do âmbito dos regulamentos de isenção por categoria*

- (53) Tal como explicado no ponto 175 das Orientações gerais relativas às restrições verticais, os eventuais riscos concorrenciais inerentes à distribuição selectiva consistem numa redução da concorrência intramarcas e, em especial no caso de efeito cumulativo, na exclusão de certo(s) tipo(s) de distribuidores e em maiores probabilidades de colusão entre fornecedores ou compradores.
- (54) Para apreciar os eventuais efeitos anticoncorrenciais da distribuição selectiva nos termos do artigo 101.º, n.º 1, do Tratado, é necessário estabelecer uma distinção entre a distribuição selectiva puramente qualitativa e a distribuição selectiva quantitativa. Conforme é referido no ponto 43, em geral a distribuição selectiva qualitativa não é abrangida pelo artigo 101.º, n.º 1, do Tratado.
- (55) O facto de uma rede de acordos não beneficiar da isenção por categoria por a quota de mercado de uma ou mais partes ser superior ao limiar de 30 % para a isenção não significa que esses acordos sejam ilegais. Pelo contrário, as partes intervenientes nesses acordos devem sujeitá-los a uma análise individual, para verificar se são abrangidos pelo artigo 101.º, n.º 1, do Tratado, e, nesse caso, se poderão, ainda assim, beneficiar da excepção prevista no artigo 101.º, n.º 3, do Tratado.
- (56) No que respeita às especificidades da distribuição de veículos a motor novos, a distribuição selectiva quantitativa estará, regra geral, em conformidade com as condições estabelecidas no artigo 101.º, n.º 3, do Tratado, se as quotas de mercado das partes não ultrapassarem 40 %. No entanto, as partes desses acordos devem ter em atenção que a presença de normas de selecção específicas pode afectar a compatibilidade dos acordos com as condições estabelecidas no artigo 101.º, n.º 3, do Tratado. Por exemplo, embora a utilização de cláusulas de localização em acordos de distribuição selectiva de veículos a motor novos, ou seja, acordos que proibam um membro do sistema de distribuição selectiva de exercer as suas actividades a partir de um local de estabelecimento autorizado, se traduza normalmente em benefícios a nível da eficiência sob a forma de uma logística mais eficiente e de uma cobertura da rede mais previsível, estes benefícios poderão não compensar as desvantagens, caso a quota de mercado do fornecedor seja muito elevada. Nestas circunstâncias, cláusulas desse tipo poderão não beneficiar da excepção prevista no artigo 101.º, n.º 3, do Tratado.

- (57) A apreciação individual da distribuição selectiva para oficinas de reparação autorizadas também suscita algumas questões específicas. Na medida em que exista um mercado ⁽¹⁾ de serviços de reparação e manutenção distinto do mercado de venda de veículos a motor novos, esse mercado deve ser considerado específico de cada marca. Neste mercado, a principal fonte de concorrência decorre da interacção concorrencial entre oficinas de reparação independentes e oficinas de reparação autorizadas da marca em questão.
- (58) As oficinas de reparação independentes, em particular, exercem uma pressão concorrencial essencial, dado que o seu modelo de negócio e os respectivos custos operacionais são diferentes dos das redes autorizadas. Além disso, ao contrário das oficinas de reparação autorizadas, que em larga medida utilizam peças da marca dos construtores automóveis, as oficinas independentes recorrem em geral mais a outras marcas, dando assim a possibilidade ao proprietário do veículo a motor de escolher entre peças em concorrência. Além disso, dado que uma grande maioria das reparações de veículos a motor mais novos é frequentemente realizada em oficinas autorizadas, é importante que a concorrência entre oficinas de reparação autorizadas seja efectiva, o que só pode ser o caso se o acesso de novos operadores às redes se mantenha aberta.
- (59) O novo quadro jurídico torna mais fácil para a Comissão e para as autoridades nacionais da concorrência proteger a concorrência entre oficinas de reparação independentes e autorizadas, bem como entre os membros de cada rede de oficinas de reparação. Em especial, a redução do limiar da quota de mercado para efeitos da isenção da selecção de distribuição qualitativa de 100 % para 30 % alarga o âmbito de intervenção das autoridades da concorrência.
- (60) Ao apreciar o impacto em termos de concorrência dos acordos verticais no mercado pós-venda dos veículos a motor, as partes devem, por conseguinte, estar conscientes da determinação da Comissão em preservar a concorrência tanto entre membros das redes de oficinas de reparação autorizadas como entre estas e as oficinas de reparação independentes. Para o efeito, deve ser prestada especial atenção a três tipos de comportamentos específicos

⁽¹⁾ Nalgumas circunstâncias, pode ser definido um sistema de mercado que inclua veículos a motor e peças sobressalentes em conjunto, tendo em conta, nomeadamente, o período de vida do veículo a motor, bem como as preferências e o comportamento de compra dos utilizadores. Ver Comunicação da Comissão relativa à definição de mercado relevante para efeitos do direito comunitário da concorrência, JO C 372 de 9.12.1997, p. 5, ponto 56. Constitui um factor importante saber se uma proporção significativa de compradores faz as suas escolhas tendo em conta os custos do veículo a motor durante o seu período de vida ou não. Por exemplo, o comportamento de compra pode diferir significativamente entre compradores de camiões que compram e exploram uma frota e que têm conta os custos de manutenção no momento da aquisição do veículo a motor e os compradores de veículos a motor individuais. Outro factor relevante é a existência e a posição relativa de fornecedores de peças, oficinas de reparação e/ou distribuidores de partes que operam no mercado pós-venda independentemente dos construtores de veículos a motor. Na maioria dos casos, parece existir um sector pós-venda distinto específico de cada marca, em particular pelo facto de a maioria dos compradores serem particulares ou pequenas e médias empresas que compram veículos a motor e serviços pós-venda em separado, não dispondo de acesso sistemático a dados que lhes permitam avaliar antecipadamente os custos globais da propriedade dos veículos a motor.

que podem restringir essa concorrência, nomeadamente, impedir o acesso das oficinas de reparação independentes a informação técnica, utilizar abusivamente as garantias legais e/ou alargadas com vista a excluir as oficinas de reparação independentes ou condicionar o acesso às redes de oficinas de reparação autorizadas a critérios não qualitativos.

- (61) Embora as próximas três subsecções digam respeito especificamente à distribuição selectiva, os mesmos efeitos anticoncorrenciais de exclusão poderão resultar de outros tipos de acordos verticais que limitem, directa ou indirectamente, o número de parceiros prestadores de serviços contratualmente ligados a um construtor de veículos a motor.

Acesso a informação técnica por parte de operadores independentes

- (62) Embora se considere que a distribuição selectiva puramente qualitativa não é abrangida pelo artigo 101.º, n.º 1, do Tratado, por falta de efeitos anticoncorrenciais ⁽¹⁾, os acordos de distribuição selectiva concluídos com oficinas de reparação e/ou distribuidores de peças autorizadas podem ser abrangidos pelo artigo 101.º, n.º 1, do Tratado se, no contexto desses acordos, uma das partes exercer a sua actividade de uma forma que exclua do mercado operadores independentes, por exemplo, pela recusa de fornecimento de informação técnica sobre reparações a esses operadores. Neste contexto, a noção de operadores independentes inclui as oficinas de reparação independentes, os fabricantes e os distribuidores de peças sobressalentes, 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.
- (63) Os fornecedores facultam às oficinas de reparação autorizadas toda a informação técnica necessária para efectuarem serviços de reparação e manutenção dos veículos a motor das suas marcas e, muitas vezes, são as únicas empresas em condições de fornecer às oficinas de reparação toda a informação técnica necessária sobre as marcas em questão. Nessas circunstâncias, a recusa do fornecedor em dar aos operadores independentes acesso adequado à informação técnica específica sobre a sua marca poderá reforçar os efeitos negativos inerentes aos acordos do fornecedor com as oficinas de reparação e/ou os distribuidores de peças autorizadas, eventualmente levando a que os acordos sejam abrangidos pelo artigo 101.º, n.º 1, do Tratado.
- (64) Além disso, a falta de acesso à informação técnica necessária poderia provocar uma quebra da posição de mercado

dos operadores independentes, lesando os consumidores em termos de uma redução significativa das possibilidades de escolha de peças sobressalentes, preços mais elevados pelos serviços de reparação e de manutenção, redução das possibilidades de escolha de oficinas de reparação e eventuais problemas de segurança. Nestas circunstâncias, as eficiências que normalmente seriam de esperar dos acordos de distribuição de peças sobressalentes e de oficinas de reparação autorizadas não seriam suficientes para compensar estes efeitos anticoncorrenciais, e os acordos em questão não estariam, portanto, em conformidade com as condições estabelecidas no artigo 101.º, n.º 3, do Tratado.

- (65) O Regulamento (CE) n.º 715/2007 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 20 de Junho de 2007, relativo à homologação dos veículos a motor no que respeita às emissões dos veículos ligeiros de passageiros e comerciais (Euro 5 e Euro 6) e ao acesso à informação relativa à reparação e manutenção de veículos ⁽²⁾, bem como o Regulamento (CE) n.º 692/2008 da Comissão, de 18 de Julho de 2008, que executa e altera o Regulamento (CE) n.º 715/2007 do Parlamento Europeu e do Conselho relativo à homologação dos veículos a motor no que respeita às emissões dos veículos ligeiros de passageiros e comerciais (Euro 5 e Euro 6) e ao acesso à informação relativa à reparação e manutenção de veículos ⁽³⁾, estabelecem um sistema de divulgação da informação relativa à reparação e manutenção no que respeita aos veículos de passageiros colocados no mercado a partir de 1 de Setembro de 2009. O Regulamento (CE) n.º 595/2009 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 18 de Junho de 2009, relativo à homologação de veículos a motor e de motores no que se refere às emissões dos veículos pesados (Euro 6) e ao acesso às informações relativas à reparação e manutenção dos veículos ⁽⁴⁾, bem como as respectivas medidas de execução, estabelecem o mesmo sistema em relação aos veículos comerciais colocados no mercado a partir de 1 de Janeiro de 2013. A Comissão levará estes regulamentos em conta na apreciação de casos de suspeita de recusa de fornecimento de informação técnica relativa à reparação e manutenção de veículos a motor comercializados antes dessas datas. Ao ponderar se a recusa de fornecimento de uma determinada informação pode levar a que os acordos em causa fiquem abrangidos pelo artigo 101.º, n.º 1, do Tratado, é necessário considerar vários factores, incluindo os seguintes:

- a) Se a informação em questão é informação técnica ou informação de outro tipo, como informação comercial ⁽⁵⁾, cujo fornecimento pode ser legitimamente recusado;

⁽²⁾ JO L 171 de 29.6.2007, p. 1.

⁽³⁾ JO L 199 de 28.7.2008, p. 1.

⁽⁴⁾ JO L 188 de 18.7.2009, p. 1.

⁽⁵⁾ A informação comercial pode ser considerada como a informação que é utilizada para exercer uma actividade de reparação e manutenção, mas que não é necessária para a reparação e a manutenção de veículos a motor. Como exemplos, podemos incluir software para facturação ou informação sobre as tarifas horárias praticadas na rede autorizada.

⁽¹⁾ Tal como indicado no ponto 54, este será geralmente o caso nos mercados de serviços de reparação e manutenção, desde que as oficinas de reparação independentes ofereçam aos consumidores um canal alternativo para a manutenção dos seus veículos a motor.

- b) Se a recusa de fornecimento da informação técnica em causa terá um impacto apreciável na capacidade dos operadores independentes para executarem as suas tarefas e se representará uma restrição concorrencial para o mercado;
- c) Se a informação técnica em causa é disponibilizada aos membros da rede de oficinas de reparação autorizadas pertinente. Se for disponibilizada à rede autorizada, qualquer que seja o formato, deverá também ser colocada à disposição dos operadores independentes numa base não discriminatória;
- d) Se a informação técnica em questão irá, em última análise ⁽¹⁾, ser utilizada para a reparação e manutenção de veículos a motor, ou para outros fins ⁽²⁾, como a produção de peças sobressalentes ou ferramentas.

(66) A evolução tecnológica implica que a noção de informação técnica não seja estática. Actualmente, entre os exemplos específicos de informação técnica contam-se software, códigos de erro e outros parâmetros, em conjunto com as actualizações, que são necessários para efectuar trabalhos nas unidades de comando electrónico com vista à introdução ou restabelecimento das regulações recomendadas pelo fornecedor, métodos de numeração ou outro tipo de identificação de veículos a motor, catálogos de peças, procedimentos de reparação e de manutenção, soluções de trabalho resultantes da experiência prática e relacionadas com problemas que normalmente afectam um determinado modelo ou lote, bem como avisos de convocação ou outros avisos relativos a reparações que podem ser realizadas gratuitamente na rede de oficinas de reparação autorizadas. O código da peça e qualquer outra informação necessária para identificar a peça da marca do construtor automóvel correcta para um determinado veículo a motor (isto é, a peça que o construtor forneceria geralmente aos membros das suas redes de oficinas de reparação autorizadas para reparar o veículo a motor em questão) também constitui informação técnica ⁽³⁾. A lista apresentada no artigo 6.º, n.º 2, do Regulamento (CE) n.º 715/2007 e no Regulamento (CE) n.º 595/2009 também deve ser utilizada como orientação para o que a Comissão considera informação técnica para efeitos de aplicação do artigo 101.º do Tratado.

(67) A forma como a informação técnica é fornecida é também importante para apreciar a compatibilidade dos acordos com oficinas de reparação autorizadas com o

⁽¹⁾ Como, por exemplo, informação fornecida a editores para ser redistribuída a oficinas de reparação de veículos a motor.

⁽²⁾ As informações empregues na utilização de peças ou na utilização de ferramentas em veículos a motor devem ser consideradas empregues em reparações e manutenção sendo que as informações em *design*, processo de produção ou materiais utilizados para fabricar peças não podem ser considerados abrangidos dentro desta categoria podendo, consequentemente ser retiradas.

⁽³⁾ O operador independente não deve ter de comprar a peça em questão para obter essa informação.

artigo 101.º do Tratado. O acesso deve ser facultado uma vez solicitado e sem atrasos indevidos, a informação deve ser fornecida de forma utilizável, não devendo o preço cobrado desincentivar o acesso à mesma por não ter em conta a utilização que o operador independente dela fará. Um fornecedor de veículos a motor deve ser obrigado a facultar aos operadores independentes o acesso à informação técnica sobre veículos a motor novos na mesma altura em que concede acesso a essa informação às suas oficinas de reparação autorizadas e não deve obrigar os operadores independentes a comprar mais informações do que as necessárias para efectuar o trabalho em questão. Contudo, o artigo 101.º do Tratado não obriga a fornecer informação técnica num formato normalizado ou através de um sistema técnico definido, como a norma CEN/ISO e o formato OÁSIS, tal como previsto no Regulamento (CE) n.º 715/2007 do Parlamento Europeu e do Conselho e no Regulamento (CE) n.º 295/2009 da Comissão, de 18 de Março de 2009, relativo à classificação de determinadas mercadorias na Nomenclatura Combinada ⁽⁴⁾.

(68) As considerações anteriores são igualmente aplicáveis à disponibilização de ferramentas e de formação para operadores independentes. A noção de «ferramentas», neste contexto, compreende as ferramentas de diagnóstico electrónico e outras ferramentas de reparação, juntamente com o software conexo, incluindo as respectivas actualizações periódicas e os serviços pós-venda referentes a essas ferramentas.

Utilização abusiva das garantias

(69) Os acordos selectivos qualitativos de distribuição também podem estar abrangidos pelo artigo 101.º, n.º 1, do Tratado, se o fornecedor e os membros das suas redes autorizadas expressa ou implicitamente reservarem reparações de certas categorias de veículos a motor para os membros das suas redes autorizadas. Tal pode verificar-se, por exemplo, se a garantia do construtor face ao comprador, tanto legal como alargada, é condicionada ao facto de o utilizador final realizar os trabalhos de reparação e manutenção não cobertos pela garantia nas redes de oficinas de reparação autorizadas. O mesmo se aplica às condições da garantia que requerem a utilização de peças sobressalentes da marca do construtor nas substituições não cobertas pela garantia. Também se afigura dúvida que os acordos de distribuição selectiva que incluam práticas desse tipo pudessem trazer benefícios para os consumidores, que permitissem aos acordos em questão beneficiar da derrogação prevista no artigo 101.º, n.º 3, do Tratado. No entanto, se um fornecedor se recusar legitimamente a honrar um pedido específico ao abrigo da garantia e apresentar como justificação o facto de a situação na origem do pedido em questão ter sido provocada pela incapacidade de uma oficina de reparação para realizar correctamente uma operação específica de reparação ou manutenção, ou pela utilização de peças sobressalentes de má qualidade, tal não terá qualquer influência na compatibilidade dos respectivos acordos com oficinas de reparação autorizadas com as regras da concorrência.

⁽⁴⁾ JO L 95 de 9.4.2009, p. 7.

Acesso às redes de oficinas de reparação autorizadas

- (70) A concorrência entre as oficinas de reparação autorizadas e independentes não é a única forma de concorrência que deve ser tida em conta durante a análise da compatibilidade dos acordos com oficinas de reparação autorizadas com o artigo 101.º do Tratado. As partes devem apreciar igualmente o grau de concorrência entre as oficinas de reparação autorizadas dentro da rede em questão. Um dos principais factores que determina a intensidade dessa concorrência prende-se com as condições de acesso à rede criada ao abrigo dos acordos-padrão com oficinas de reparação autorizadas. Face à forte posição de mercado que as redes de oficinas de reparação autorizadas geralmente têm, à sua grande importância para os proprietários de veículos a motor mais recentes e ao facto de os consumidores não estarem dispostos a percorrer longas distâncias para efectuarem reparações nos seus automóveis, a Comissão considera importante que o acesso às redes de oficinas de reparação autorizadas permaneça, regra geral, aberto a todas as empresas que cumpram os critérios de qualidade definidos. A submissão dos candidatos a um processo de selecção quantitativa fará, provavelmente, com que o acordo seja abrangido pelo artigo 101.º, n.º 1, do Tratado.
- (71) Verifica-se uma situação específica quando os acordos obrigam as oficinas de reparação autorizadas a vender

também veículos a motor novos. Esses acordos são susceptíveis de serem abrangidos pelo artigo 101.º, n.º 1, do Tratado, dado que a obrigação em causa não é necessária por força da natureza dos serviços contratuais. Além disso, para uma marca estabelecida, os acordos com uma obrigação desse tipo normalmente não estariam em condições de beneficiar da excepção prevista no artigo 101.º, n.º 3, do Tratado, dado que o efeito seria uma forte restrição de acesso à rede de oficinas de reparação autorizadas, com uma consequente redução da concorrência e sem que daí adviessem os correspondentes benefícios para os consumidores. No entanto, em certos casos, um fornecedor que pretenda lançar uma marca num determinado mercado geográfico poderá ter alguma dificuldade inicial em angariar distribuidores preparados para efectuarem os investimentos necessários, salvo se receberem garantias de que não enfrentarão a concorrência de oficinas de reparação autorizadas que se dediquem em exclusivo à assistência e, assim, procurem aproveitar-se destes investimentos iniciais. Nestas circunstâncias, a associação contratual das duas actividades por um período limitado teria um efeito pró-concorrencial no mercado da venda de veículos a motor, nomeadamente ao permitir o lançamento de uma nova marca sem que isso afectasse o mercado potencial de reparações específico da marca, o qual também não existiria se os veículos a motor não fossem vendidos. Por conseguinte, é pouco provável que os acordos em questão caiam sob a alçada do artigo 101.º, n.º 1, do Tratado.