II

*(Actos cuja publicação não é uma condição da sua aplicabilidade)*

# COMISSÃO

## DECISÃO DA COMISSÃO

**de 21 de Dezembro de 1993**

**relativa a um processo de aplicação do artigo 85º do Tratado CE**

**(IV/29.420 — Sistema Grundig de distribuição selectiva na CE)**

**(Apenas faz fé o texto em língua alemã)**

(94/29/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento nº 17 do Conselho, de 6 de Fevereiro de 1962, Primeiro Regulamento de execução dos artigos 85º e 86º do Tratado [1], com a última redacção que lhe foi dada pelo Acto de Adesão de Espanha e de Portugal, e nomeadamente os seus artigos 6º e 8º,

Tendo em conta o pedido de prorrogação da isenção apresenta do pela Grundig AG em 12 de Janeiro de 1989,

Tendo publicado o essencial do conteúdo da notificação nos termos do nº 3 do artigo 19º do Regulamento nº 17 [2],

Tendo ouvido o comité consultivo em matéria de acordos, decisões e práticas concertadas e de posições dominantes,

Considerando o seguinte :

### A. OS FACTOS

(1) Pela Decisão 85/404/CEE [3], a Comissão isentou até 28 de Março de 1989 o sistema de distribuição selectiva de produtos da electrónica de entretenimento na Comunidade notificado pela empresa Grundig AG em 29 de Março de 1977. A empresa Grundig AG solicitou a prorrogação da isenção mediante um pedido apresentado em 12 de Janeiro de 1989.

### I. O mercado

(2) O mercado dos produtos da electrónica de entretenimento é caracterizado por uma forte concorrência, devido à existência de um grande número de fabricantes com diferentes estratégias de distribuição e a uma rápida e progressiva evolução técnica, que conduz a constantes inovações técnicas. Desde o início dos anos 80, os fabricantes do extremo Oriente têm-se conseguido impor no mercado europeu, o que conduziu, não só a uma forte concorrência a nível dos preços com a consequente diminuição do seu nível, como também à redução das quotas de mercado dos fabricantes europeus.

(3) Simultaneamente, a nível do comércio regista-se, não só uma concentração progressiva, como ainda uma tendência para novas formas de distribuição, nomeadamente os hipermercados conhecidos por *cash and carry*. Contrariamente ao comércio especializado, estas empresas não oferecem ao consumidor serviços de aconselhamento e pós-venda. Por este motivo, e também devido às vantagens associadas à dimensão dos hipermercados, sobretudo quando se trata de cadeias de estabelecimentos desse tipo, estas empresas praticam preços que os pequenos e médios comerciantes independentes não podem oferecer. Consequentemente, muitos desses comerciantes são afastados do mercado, o que se traduz novamente numa maior concentração do comércio.

(4) Esta evolução registada a nível do comércio traz inevitavelmente desvantagens para os consumidores e para os fabricantes. Embora por um lado beneficiem de preços mais baixos, os consumidores perdem por outro lado as vantagens oferecidas pelo comércio especializado, principalmente em termos de proximidade do cliente, aconselhamento por pessoal especializado e serviço pós-venda, aspectos que adquirem cada vez maior importância para

[1] JO nº 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.
[2] JO nº C 181 de 17. 7. 1992, p. 3.
[3] JO nº L 233 de 30. 8. 1985, p. 1.

muitos consumidores devido às constantes inovações técnicas. Para os fabricantes, por seu lado, torna-se cada vez mais difícil montar uma rede densa de comerciantes especializados, que prestem todos os serviços necessários para a satisfação dos clientes — sobretudo nas zonas rurais —, e simultaneamente conseguir realizar um volume de vendas óptimo na respectiva marca.

(5) A difusão dos sistemas de distribuição selectiva de produtos da electrónica de entretenimento varia entre os diferentes Estados-membros da Comunidade. Na Alemanha, esses sistemas são tradicionalmente mais frequentes do que em outros Estados-membros. No entanto, na Alemanha como noutros Estados-membros, muitos fabricantes comercializam os seus produtos sem recurso a sistemas de distribuição selectiva. Quando se recorre a esse tipo de prática, a forma que assume é em parte variável. Além disso, muitos dos sistemas de distribuição notificados à Comissão são apenas de âmbito nacional, não abrangendo outros Estados-membros. Em termos globais, o número de sistemas de distribuição notificados desde a isenção inicial do sistema Grundig de distribuição selectiva na CE em 1985 não aumentou significativamente. Dado que os sistemas de distribuição selectiva acarretam custos consideráveis para os fabricantes (gestão e controlo, acompanhamento e formação dos comerciantes, etc.) o estímulo para a introdução de novos sistemas parece ser diminuto.

## II. Posição de mercado e sistema de distribuição da Grundig

(6) A empresa Grundig AG (a seguir denominada « Grundig »), com sede em Fürth, na Alemanha, é um dos principais fabricantes de produtos da electrónica de entretenimento na Europa, tendo registado um volume de negócios de aproximadamente 4,23 mil milhões de marcos no exercício de 1991/1992. As suas quotas de mercado na Comunidade ascendem, no que respeita aos principais produtos comercializados — televisores a cores e videos —, a cerca de 9,5 % e 5,3 % respectivamente. Em certos Estados-membros, a Grundig tem quotas de mercado consideravelmente mais elevadas, atingindo no que respeita a televisores a cores 14,3 % na Alemanha, 10,9 % em Itália e 17,5 % em Portugal e em relação aos videogravadores 9,8 % na Alemanha, 6,4 % em Itália e 8,9 % em Portugal. Em comparação, os maiores concorrentes da Grundig, a Thomson e a Sony, têm, no que diz respeito a televisores a cores, uma quota de mercado de, respectivamente, 15 % e 11 %, e o Grupo Matsushita, tem, no que diz respeito aos videogravadores, uma quota de mercado de cerca de 16 %.

(7) Desde 1 de Abril de 1984, a Grundig é controlada pela empresa Philips-Gloeilampenfabrieken de Eindhoven, nos Países-Baixos, a qual tinha uma participação de cerca de 40 % no capital social da Grundig, tendo recentemente adquirido a totalidade do capital social. A nível comunitário, a Philips tem uma quota de mercado de 17 %, no que diz respeito aos televisores a cores, e de 8,7 %, no que se refere aos videogravadores (sem considerar as suas quotas de mercado da Grundig). Em alguns Estados-membros as suas quotas de mercado são superiores, representando no que se refere aos televisores a cores 24,1 % nos Países-Baixos e 19,5 % na Bélgica e representando no que se refere aos videogravadores 18,5 % nos Países Baixos e 11,3 % na Bélgica. Presentemente, a Grundig e a Philips distribuem os respectivos produtos de forma independente através de diferentes canais de distribuição. Contrariamente à Grundig, a Philips não tem um sistema de distribuição selectiva de âmbito europeu.

(8) A Grundig comercializa os seus produtos por intermédio de grossistas e retalhistas especilizados seleccionados que, na Alemanha, são abastecidos directamente pela Grundig e, noutros Estados-membros, por distribuidores exclusivos — alguns dos quais filiais da Grundig. Na Comunidade, aproximadamente 29 000 retalhistas especializados pertencem à rede de distribuição da Grundig. A rede de distribuição é especialmente densa na Alemanha, com cerca de 16 000 comerciantes. Na Alemanha e na Dinamarca, a Grundig distribui igualmente os seus produtos no âmbito de acordos especiais concluídos com três associações de pequenos e médios retalhistas especializados, que são abastecidos pela Grundig exclusivamente com determinadas variedades de aparelhos. Estes acordos são objecto de uma notificação e de um processo distintos, cujas diligências de instrução não se encontram concluídas.

(9) Os preços dos produtos da Grundig — tal como os dos outros fabricantes de produtos da electrónica de entretenimento — variam entre os diferentes Estados-membros. Estas variações devem-se, entre outras coisas, à existência de normas técnicas diferentes, custos de distribuição diferentes e taxas de juro também diferentes. No interior de um mesmo Estado-membro, os preços apresentam igualmente oscilações consideráveis, devido à existência de uma concorrência aguerrida entre os comerciantes a nível dos preços.

## III. O sistema de distribuição da Grundig

### 1. *O sistema de distribuição selectiva da Grundig na CE para o comércio retalhista*

(10) Nos termos do acordo Grundig de distribuição selectiva na Comunidade para o comércio retalhista, um comerciante pode ser admitido no sistema de distribuição caso preencha, entre outros, os seguintes requisitos de qualificação :

— O comerciante tem de explorar um estabelecimento de venda a retalho especializado na venda de produtos da electrónica de entretenimento, uma secção especializada nesse domínio (por exemplo, num grande armazém) ou outros locais de comercialização especializados, desde que sejam comparáveis a um estabelecimento de venda a retalho especializado e estejam representados na totalidade do respectivo país de comercialização de acordo com o seu significado e as suas possibilidades de venda. Esta última cláusula, introduzida em inícios de 1992,

permite pela primeira vez a admissão de empresas de venda à distância, desde que estas explorem locais de comercialização especializados comparáveis a estabelecimentos retalhistas especializados. Não é permitida a comercialização sem que sejam assegurados serviços de demonstração, aconselhamento e pós-venda;

— O estabelecimento especializado, a secção especializada ou o local de comercialização devem ser acessíveis ao público durante o horário normal de abertura do comércio retalhista, sem necessidade de qualquer identificação ou outro tipo de diligências. Os locais de venda em que os produtos Grundig se encontram expostos de forma representativa e são apresentados aos clientes têm de possuir uma aparência que esteja à altura da reputação da marca Grundig;

— O comerciante tem de dispor de pessoal de vendas qualificado, que possura conhecimentos técnicos que lhe permitam aconselhar convenientemente os clientes;

— O comerciante tem de comercializar os produtos do programa de vendas da Grundig numa medida compatível com a dimensão do estabelecimento especializado ou da secção especializada e possuir em armazém uma selecção representativa dos produtos do programa de vendas da Grundig em curso, que corresponda à dimensão do estabelecimento especializado, da secção especializada ou do local de venda;

— O comerciante tem de assegurar de forma eficaz e rápida o serviço pós-venda e as prestações de garantia, quer na sua própria oficina, quer numa outra oficina com a qual tenha assinado um contrato permanente para este efeito.

(11) A Grundig compromete-se a fornecer produtos Grundig apenas aos retalhistas especializados autorizados, a submeter os grossistas especializados que abastece a este mesmo compromisso e a garantir uma aplicação sem falhas do sistema. No caso de se encontrarem preenchidos os critérios aplicáveis ao comércio especializado, a admissão do comerciante ocorre no prazo de quatro semanas após a introdução do pedido junto da Grundig. Se, após decorrido o referido prazo, não existir ainda qualquer decisão relativamente ao pedido, a admissão é considerada aceite. O processo de admissão pode ainda processar-se por intermédio de grossistas especializados. Neste caso, a Grundig reserva-se o direito de verificar a observância dos critérios aplicáveis ao comércio especializado e de rescindir, sem aviso prévio, o acordo de distribuição selectiva concluído entre o grossista e o retalhista, caso os referidos critérios não se encontrem preenchidos. Todos os comerciantes admitidos são inscritos na lista dos retalhistas especializados. Essa lista é entregue a um fiel depositário, que se compromete a dar resposta aos pedidos de informação sobre a participação de comerciantes no sistema de distribuição da Grundig.

(12) Tendo em conta o facto de o sistema de distribuição selectiva ser válido para todo o mercado comum, a Grundig reservou-se o direito de abdicar de certos critérios de qualificação em função das especificidades de cada país. No entanto, isso não se aplica aos requisitos relativos à existência de um estabelecimento retalhista especializado ou de uma forma de comercialização comparável, à exploração de um estabelecimento comercial, à exposição e apresentação dos produtos Grundig de forma representativa, ao emprego de pessoal de vendas qualificado e à prestação de serviços de garantia e pós-venda.

(13) Os esforços de venda dos retalhistas especializados da Grundig devem concentrar-se no consumidor final. No entanto, no âmbito do mercado comum e dos países em que, em virtude de um acordo de comércio livre concluído com a Comunidade, o comércio de mercadorias com os Estados-membros da Comunidade é isento de direitos aduaneiros, os revendedores podem também ser abastecidos, desde que se encontrem inscritos na lista de retalhistas especializados da Grundig (ver considerando 10). Neste caso, devem ser anotados, para os produtos fornecidos, os dados relativos ao comprador, à data de aquisição e ao número de referência do aparelho, que serão comunicados à Grundig mediante pedido, sempre que se revele necessário proceder ao controlo do percurso de comercialização por motivos técnicos, sobretudo no caso de eventuais erros de série, ou devido a suspeitas fundamentadas de uma infracção ao sistema de distribuição selectiva na CE.

(14) Os comerciantes retalhistas são expressamente proibidos de, através de publicidade ou de outras práticas comerciais, suscitar dúvidas quanto ao facto de serem somente retalhistas. É-lhes igualmente vedado, relativamente à comercialização de produtos Grundig, fazer publicidade enganosa utilizando expressões como « preços à saída do armazém, de livre serviço ou de levantamento da mercadoria », também conhecidas por « cash-and-carry, self-service or take-away prices ».

(15) A Grundig reserva-se o direito de verificar, a qualquer momento, a observância das condições de distribuição selectiva e de rescindir o contrato de distribuição selectiva caso estas não se encontrem preenchidas. No caso de infracções graves ao disposto no contrato de distribuição selectiva, a Grundig pode decidir interromper os fornecimentos por um período limitado, podendo igualmente, no caso de infracções sucessivas, interromper os fornecimentos por um período ilimitado e, simultaneamente, rescindir o contrato sem aviso prévio. Nos casos em que se verifique uma concorrência desleal, os fornecimentos só podem ser suspensos se a infracção não tiver sido contestada ou se tiver sido declarada por via judicial. É igualmente considerada como uma declaração judicial qualquer decisão provisória que não tenha sido objecto de contestação ou recurso. A Grundig só pode rescindir o contrato em condições normais no caso de cessação do sistema de distribuição.

2. *O sistema de distribuição selectiva da Grundig na CE para o comércio grossista especializado*

(16) Nos termos do acordo Grundig de distribuição selectiva na Comunidade para o comércio grossista, um grossista pode ser admitido no sistema de distribuição caso preencha, entre outros, os seguintes requisitos :

— O comerciante tem de explorar um estabelecimento grossista especializado na venda de produtos da electrónica de entretenimento, ou uma secção especializada nesse domínio comparável a um estabelecimento grossista especializado ;

— O comerciante tem de dispor de pessoal qualificado que possua os necessários conhecimentos técnicos, bem como de um serviço externo qualificado, a fim de poder aconselhar convenientemente os clientes ;

— O comerciante tem de dispor das condições necessárias em termos de organização e património para, na medida do possível, comercializar e armazenar a gama completa de produtos do programa de vendas da Grundig e para assegurar a entrega aos clientes nos prazos estipulados.

(17) A Grundig compromete-se a abastecer unicamente os grossitas especializados que satisfaçam os critérios mencionados e a garantir a aplicação sem falhas do sistema. A Grundig reserva-se o direito de abdicar de determinadas condições em função das especificidades de cada país. Isto não se aplica em relação às condições que prevêem a existência de um estabelecimento grossista especializado e de pessoal qualificado. No que diz respeito à admissão de comerciantes e à cessação do contrato, bem como às infracções ao mesmo, são aplicáveis as regras previstas para os retalhistas especializados.

(18) No interior do mercado comum e dos países que tenham concluído com a Comunidade um acordo de comércio livre, os grossistas só podem abastecer ou receber produtos de revendedores autorizados. Os consumidores finais só podem ser abastecidos se explorarem um estabelecimento comercial ou industrial e adquirirem os produtos para o exercício dessa actividade, o que deve ser atestado mediante assinatura de uma declaração suplementar susceptível de ser comprovada de forma objectiva.

## IV. Regulamentação em matéria de garantias

(19) Até ao momento, a Grundig não assumiu contratualmente qualquer garantia de fabricante em relação aos seus produtos face aos consumidores finais, beneficiando estes apenas de um direito à garantia estabelecido por lei, que é regulado de modo diferente nos vários Estados-membros. Quando, em casos de garantia transfronteiras, esta situação originou dificuldades, a Grundig, na grande maioria, suportou o custo da reparação. Todavia, a Grundig tenciona introduzir doravante na Comunidade uma garantia integral uniforme para toda a Europa, definida contratualmente, tendo já iniciado o processo de desenvolvimento de uma rede técnica para o efeito. A pedido da Comissão, a Grundig comprometeu-se ainda a, até à completa introdução da garantia integral para a Europa, assegurar que os consumidores possam beneficiar dos serviços de garantia no Estado-membro em que residem, mesmo quando tenham adquirido o aparelho em causa num outro Estado-membro da Comunidade, tendo comunicado a todas as suas filiais e distribuidores exclusivos nos diferentes Estados-membros as instruções correspondentes. O âmbito da garantia é determinado de acordo com os direitos conferidos no país de aquisição.

## V. Observações de terceiros

(20) Na sequência da publicação do essencial do conteúdo do sistema de distribuição notificado, a Comissão recebeu observações da parte de três terceiros interessados. No primeiro caso trata-se de uma empresa que explora uma série de estabelecimentos grossistas de livre serviço, segundo o sistema conhecido por *cash and carry*, que se pronuncia contra o facto de os grossistas terem de dispor de um serviço externo qualificado. Na sua opinião, não se pode considerar aceitável um requisito deste tipo, atendendo às relações de mercado existentes actualmente no domínio da electrónica de entretenimento, uma vez que conduziria à exclusão de formas de comercialização modernas, sem que as especificidades do produto o justifiquem. Esta empresa critica igualmente o facto de os consumidores finais apenas poderem ser abastecidos por grossistas se explorarem um estabelecimento comercial ou industrial e adquirirem os produtos para o exercício dessa actividade, devendo atestá-lo mediante assinatura de uma declaração suplementar susceptível de ser comprovada de forma objectiva. Na opinião da empresa em causa, não deveria ser necessário assinar uma declaração suplementar nos casos em que os produtos, pela sua natureza e aplicação, fossem susceptíveis de ser utilizados no âmbito da actividade comercial ou industrial do cliente.

(21) No segundo caso trata-se de uma central de compras de pequenos e médios comerciantes no domínio da electrónica de entretenimento, que se pronuncia contra o facto de os comerciantes deverem, em relação às vendas efectuadas a outros comerciantes autorizados, anotar a data de aquisição e o número de série do aparelho fornecido e comunicar esses dados à Grundig em casos justificados. Na opinião desta central, são deste modo dificultadas as importações paralelas entre os Estados-membros, uma vez que será de recear que a Grundig exerça pressão sobre os comerciantes envolvidos.

(22) O terceiro caso diz respeito a uma empresa que apenas abastece consumidores finais ligados a determinadas empresas ou administrações públicas, que devem identificar-se através da apresentação de um cartão de membro. A Grundig tinha inicialmente recusado a admissão desta empresa no

sistema de distribuição, uma vez que os critérios de admissão prevêem que o estabelecimento comercial deve ser acessível sem necessidade de qualquer identificação. No entanto, dado que os estabelecimentos cujo acesso está subordinado à apresentação de um cartão de membro constituem uma forma de comercialização geralmente aceite de acordo com a prática e a jurisprudência francesas, a Grundig fará uso da possibilidade de abdicar de determinados critérios de admissão em função das especificidades de cada país (ver considerando 12 supra) e admitirá a referida empresa no sistema de distribuição.

## B. APRECIAÇÃO JURÍDICA

### I. Nº 1 do artigo 85º

1. *Cláusulas contratuais que não restringem a concorrência*

(23) Os contratos com comerciantes grossistas e retalhistas que se encontram na base do sistema de distribuição da Grundig são essencialmente acordos típicos de distribuição. Os critérios de admissão previstos nesses contratos não são na sua maioria abrangidos enquanto tal pelo disposto no nº 1 do artigo 85º, uma vez que são de natureza qualitativa e são aplicados sem discriminação, ou seja, são admitidos todos os comerciantes que satisfaçam os referidos critérios. Isto aplica-se concretamente às seguintes cláusulas:

(24) a) Os requisitos em matéria de qualificação dos comerciantes de produtos Grundig, de pessoal de vendas que possua os necessários conhecimentos técnicos, de prestação de serviços de garantia e pós-venda e de adequabilidade dos locais de venda justificam-se pelas especificidades impostas pela comercialização de aparelhos de elevado nível técnico da electrónica de entretenimento. O elevado grau de inovação que caracteriza a electrónica de entretenimento, o constante desenvolvimento de novos produtos e o aumento das possibilidades de utilização dos aparelhos existentes tem como consequência que muitos clientes requerem aconselhamento técnico, mediante a demonstração dos produtos por pessoal de vendas qualificado em locais adequados para o efeito. Por este motivo, justifica-se igualmente que, na medida em que se admita a efectuação da distribuição por empresas de venda à distância, estas tenham de dispor de locais de comercialização, ou seja, espaços comparáveis aos estabelecimentos retalhistas especializados que cubram todo o país de comercialização, pelo que é excluído o mero comércio à distância não acompanhado dos serviços de demonstração, aconselhamento e pós-venda. Assim sendo, os clientes das empresas de venda à distância podem, se assim o desejarem, beneficiar de tal serviço, da mesma forma que os clientes dos estabelecimentos retalhistas especializados.

(25) b) É igualmente lícito do ponto de vista do direito da concorrência o facto de o estabelecimento especializado dever, em princípio, ser livremente acessível durante o horário normal de abertura do comércio retalhista. Este princípio corresponde à imagem normal do comércio retalhista, cuja função consiste em abastecer a totalidade da população, sem privilegiar determinados círculos de compradores pelo facto de pertencerem a certos grupos de profissões ou camadas da população, excluindo outros compradores. Todavia, desde que as empresas existentes nos Estados-membros e apenas acessíveis a determinados grupos de compradores constituam uma forma de comercialização tradicional e expressamente permitida pelo direito nacional, é admissível o facto de a Grundig renunciar nesses casos a este requisito.

(26) c) Justifica-se igualmente em termos objectivos que, regra geral, os grossistas devam dispor de um serviço exerno qualificado. Para poder cumprir as suas obrigações contratuais para com o consumidor em termos de aconselhamento e serviço pós-venda o retalhista necessita, por seu lado, de obter uma informação adequada e apoio da parte da grossista. Para o efeito, é necessário um serviço externo qualificado, sobretudo para apoio a pequenos estabelecimentos retalhistas especializados em zonas rurais. Não é relevante neste contexto o facto de, na generalidade, o comércio grossista especializado tradicional ter perdido significado e actualmente os retalhistas especializados adquirirem muitas vezes os seus produtos através de outras formas de distribuição — distribuição directa por parte do fabricante e centrais de compras —, frequentemente sem que haja qualquer aconselhamento específico sobre o produto. Parece no entanto adequado, no âmbito de um sistema de distribuição selectiva, garantir um aconselhamento e apoio específicos em relação ao produto a todos os níveis de distribuição, o que justifica a imposição aos grossistas de requisitos nesse sentido.

(27) Nada impede igualmente que a Grundig se tenha reservado o direito de abdicar deste critério em determinados Estados-membros em função das especificidades locais. No caso de em determinados Estados-membros o comércio grossista se limitar geralmente a uma mera função de distribuição seria desproporcionado exigir que se procedesse a uma reestruturação. Em contrapartida, no caso de em outros Estados-membros o comércio grossista oferecer tradicionalmente serviços de aconselhamento e apoio em relação ao comércio retalhista especializado é perfeitamente aceitável que seja exigido ao comércio grossista a manutenção desses serviços, no interesse de um sistema de distribuição em que esse aspecto assume grande importância. Não deverá recear-se uma completa supressão das novas formas de comercialização, como os estabelecimentos *cash and carry*, na sequência destas medidas, uma vez que um número suficiente de outros fabricantes comercializa os seus produtos através dessas empresas.

(28) d) A proibição do abastecimento de comerciantes não autorizados destina-se a garantir que os produtos Grundig apenas sejam comercializados por comerciantes especializados, que prestem os necessários serviços de aconselhamento e pós-venda, pelo que não suscita qualquer problema do ponto de vista do direito da concorrência.

(29) É expressamente admitido o abastecimento de comerciantes autorizados no âmbito do mercado comum, o que possibilita nomeadamente as importações paralelas entre Estados-membros da Comunidade com níveis de preços diferentes. O facto de o comerciante dever, em relação à venda a revendedores, anotar o nome do comprador, a data de aquisição e o número de referência do aparelho fornecido e fornecer essas informações à Grundig mediante pedido não levanta qualquer objecção. Isto é particularmente necessário com vista a impedir os comerciantes autorizados de violarem os acordos de distribuição, fornecendo produtos Grundig a comerciantes não autorizados, o que seria difícil de evitar sem a possibilidade de controlo em causa. Dado que a prestação dessas informações está expressamente limitada aos casos em que se revela necessário proceder ao controlo da comercialização por motivos técnicos ou devido à existência de uma suspeita séria de infracção ao sistema de distribuição selectiva na CE e dado que a Grundig é obrigada a comunicar anualmente à Comissão os casos em que fez uso do seu direito de informação, não existe o perigo, contrariamente às dúvidas manifestadas por terceiros, de a Grundig pedir sistematicamente informações a fim de controlar e dificultar as importações paralelas entre comerciantes autorizados.

(30) De acordo com informações da própria Grundig, esta empresa nunca fez uso até agora do seu direito de informação. Esta empresa procedeu de facto a averiguações em alguns casos em que produtos Grundig abrangidos pela distribuição selectiva estavam a ser vendidos por comerciantes não autorizados. Todavia, essas situações puderam se resolvidas sem que a Grundig alguma vez tivesse necessidade de controlar os números de referência, dado que a invocação do possível uso dessa faculdade foi, em geral, bastante para obter dos comerciantes autorizados a informação relevante. Consequentemente, não existem quaisquer indícios que apontem para que a Grundig possa fazer uso desta cláusula a fim de controlar os preços de revenda e, em particular, para manter preços diferentes nos vários Estados-membros.

(31) e) A questão de ser vedado aos retalhistas fazer publicidade com expressões como « preços à saída do armazém, de livre serviço ou de levantamento da mercadoria » justifica-se atendendo à obrigação imposta aos comerciantes de prestarem determinados serviços de aconselhamento e pós-venda. Consequentemente, o comerciante não pode seguir uma estratégia de mercado que, em geral, não compreenda a prestação daqueles serviços. Mas se um comerciante faz publicidade ou oferece para venda produtos Grundig a preços *take away* ou algo similar, o comerciante estará a convidar o consumidor a prescindir dos referidos serviços. A proibição contratual de tais práticas de mercado pode, portanto, ser subsumida ao critério de selecção qualitativo. No entanto, não há fundamento para se recear que um comerciante renuncia persistentemente à prática de prestação daqueles serviços, nos casos em que os mesmos não são prestados a pedido do consumidor. Nestes casos, o acordo de distribuição não impede o comerciante de conceder ao consumidor um desconto pela poupança de custos daí decorrente.

(32) f) A proibição básica do abastecimento de consumidores finais privados aplicável aos grossistas, bem como a obrigação que lhes é imposta de, no caso de fornecimentos a consumidores finais que desenvolvam uma actividade comercial ou industrial, exigirem a comprovação de que os produtos irão ser utilizados no âmbito dessa actividade através da assinatura de uma declaração suplementar, justificam-se igualmente, uma vez que se destinam a garantir a divisão de tarefas entre o comércio grossista e o retalhista, bem como a evitar distorções da concorrência em prejuízo do comércio retalhista. Contrariamente à opinião manifestada por terceiros, não parece adequado limitar a assinatura de uma declaração suplementar aos casos em que os produtos, pela sua natureza, não sejam automaticamente susceptíveis de utilização no âmbito da actividade comercial ou industrial do cliente, ou seja, aos chamados produtos estranhos à actividade comercial da empresa. Também em relação aos produtos relacionados com a empresa existe o perigo de esses produtos serem adquiridos para satisfação de necessidades meramente privadas e estranhas à empresa, por exemplo quando se destinem a elementos do pessoal ou amigos do comerciante ou industrial, pelo que parece justificar-se um controlo por meio da assinatura de uma declaração suplementar, o que não é de modo algum algo que não se possa exigir a um cliente que desenvolve uma actividade comercial ou industrial.

(33) g) O processo de admissão e de exclusão de grossistas e retalhistas também não levanta quaisquer objecções do ponto de vista do direito da concorrência, uma vez que as decisões sobre os pedidos de admissão são tomadas num prazo razoável de quatro semanas, só está prevista uma rescisão dos contratos em condições normais quando seja aplicável à totalidade do sistema de distribuição e só é possível a rescisão dos contratos por motivos graves e/ou a suspensão dos fornecimentos em caso de distorções da concorrência se a infracção em causa não for contestada ou se for declarada por via judicial.

(34) Todas as cláusulas estabelecidas com vista a garantir uma distribuição selectiva através de grossistas e retalhistas qualificados, que estejam preparados e dispostos a prestar serviços de aconselhamento e pós-venda, não são susceptíveis, atendendo à estru-

tura de mercado existente actualmente no sector da electrónica de entretenimento e à situação actual neste mesmo sector a nível da concorrência, de afectar de modo sensível a concorrência entre fabricantes ou comerciantes, sendo antes um elemento essencial de uma forma de comercialização compatível com o disposto no nº 1 do artigo 85º Dado que o sector da electrónica de entretenimento se caracteriza por uma acentuada concorrência entre fabricantes, pela existência de diferentes formas de comercialização e por uma forte concorrência ao nível do comércio, não existe qualquer possibilidade de a Grundig — mesmo tendo em conta as quotas de mercado da Philips — restringir de modo sensível a concorrência a nível do comércio.

2. *Cláusulas contratuais que restringem a concorrência*

(35) Os contratos em questão incluem igualmente algumas cláusulas que ultrapassam o estabelecimento de requisitos qualitativos ou obrigações deles decorrentes para os comerciantes, pelo que são abrangidas pelo disposto no nº 1 do artigo 85º É o caso da obrigação imposta aos retalhistas de comercializar uma gama tão completa quanto possível de produtos do programa de vendas da Grundig, em função da dimensão do estabelecimento especializado ou da secção especializada, e de possuir capacidade de armazenagem adequada para poder dispor de uma selecção representativa do programa de vendas, bem como da obrigação imposta aos grossistas de, tanto quanto possível, comercializarem e armazenarem toda a gama de produtos do programa de vendas da Grundig. Estas obrigações ultrapassam aquilo que seria necessário para garantir uma distribuição adequada, exigindo aos comerciantes a tomada de medidas de promoção de vendas, que conduzem a uma restrição da sua autonomia em termos de política comercial. Essas obrigações constituem por conseguinte restrições da concorrência, sendo susceptíveis, atendendo à aplicação do sistema de distribuição da Grundig à escala comunitária, de afectar o comércio entre os Estados-membros, assumindo ainda um carácter sensível face às quotas de mercado detidas pela Grundig.

## II. Nº 3 do artigo 85º

Os contratos com grossistas e retalhistas especializados que se encontram na base do sistema de distribuição selectiva da Grundig na CE preenchem as condições previstas no nº 3 do artigo 85º

1. *Melhoria da distribuição*

(36) As obrigações impostas aos grossistas e retalhistas, juntamente com os critérios aplicáveis ao comércio especializado relativamente à venda de produtos da Grundig, contribuem para uma melhoria da distribuição. Os critérios qualitativos de selecção aplicáveis ao comércio especializado garantem que os produtos da Grundig apenas sejam comercializados por comerciantes dotados das necessárias condições materiais e humanas, o que permite que a comercialização se processe de uma forma mais racional e eficaz. As obrigações impostas aos comerciantes no que diz respeito à capacidade de armazenagem e à comercialização de uma gama completa de produtos do programa de vendas da Grundig garantem que a Grundig possa apoiar-se numa rede de grande cobertura geográfica de comerciantes seleccionados, que estão dispostos a dedicar-se especialmente à comercialização de produtos da Grundig, o que se traduz na promoção das vendas.

2. *Participação equitativa dos consumidores no lucro resultante*

(37) As vantagens associados ao sistema de distribuição, e em especial a garantia de um aconselhamento adequado e de um serviço pós-venda eficaz, a oferta alargada de produtos por parte dos grossistas e retalhistas e a melhor capacidade de entrega, beneficiam directamente os consumidores. Tendo em conta as constantes inovações técnicas, uma grande parte dos consumidores atribui particular importância ao facto de poderem beneficiar de um aconselhamento adequado e da instalação dos aparelhos no local, sem para tal terem que pagar um preço claramente superior e sem que isso signifique a supressão da concorrência entre comerciantes a nível dos preços. As brochuras publicitárias dos fabricantes, os relatórios publicados em revistas especializadas ou revistas de consumidores e as instruções de utilização só parcialmente substituem o contacto pessoal de aconselhamento com o comerciante especializado, bem como a instalação e as orientações para a utilização do aparelho. Mesmo que os consumidores estejam cada vez mais bem informados e « familiarizados » com as tecnologias, todavia, muitos consumidores atribuem importância ao serviço prestado pelos estabelecimentos retalhistas especializados, cuja existência é garantida pelo sistema de distribuição Grundig. Acresce que, como um número suficiente de produtos comparáveis de outros fabricantes são distribuidos através de outros canais de distribuição — em particular, a distribuição *cash and carry* —, os consumidores dispõem de suficiente escolha entre sistemas de distribuição em que o preço é o elemento distintivo. O facto de o comerciante trabalhar com toda a gama de produtos do programa de vendas permite aos consumidores beneficiar da mais completa informação e aconselhamento, enquanto a capacidade de armazenagem dos grossistas e retalhistas garante a efectuação da entrega dentro dos mais curtos prazos.

3. *Carácter indispensável das restrições da concorrência*

(38) O sistema de distribuição da Grundig implica determinadas obrigações que, embora restringindo a concorrência, são indispensáveis para a concretização das vantagens atrás mencionadas. Dever-se-á

ter em conta que o carácter indispensável não depende da questão de os produtos em causa poderem ou não ser igualmente comercializados de outro modo, mas antes de se saber se a estratégia comercial do fabricante avaliada de forma positiva no âmbito do nº 3 do artigo 85º exige as restrições da concorrência em questão. No caso das obrigações em apreço, que visam a promoção das vendas, a resposta é afirmativa. A Grundig realiza investimentos consideráveis para apoio dos comerciantes sob a forma de acções de formação e fornecimento de material informativo e de aconselhamento. Esses investimentos, que contribuem para a melhoria da distribuição e para um melhor aconselhamento e informação dos consumidores, só se justificam em termos económicos se o comerciante especializado não se limitar à venda de alguns aparelhos, mas antes se dedicar à comercialização de todo o programa de vendas. Além disso, dado que a extensão das existências em armazém e do programa de vendas a comercializar é determinada em função da dimensão do estabelecimento, fica assegurado que sobretudo as pequenas empresas não serão sujeitas a obrigações desproporcionadas quanto a este aspecto.

4. *Inexistência da possibilidade de eliminação da concorrência*

(39) Os contratos que estão na base do sistema de distribuição, e em especial as cláusulas que visam a promoção das vendas, não dão à Grundig qualquer possibilidade de eliminar a concorrência relativamente a uma parte substancial dos produtos da electrónica de entretenimento. No que diz respeito à concorrência em relação a outros fabricantes os acordos em causa não produzem qualquer efeito sensível, uma vez que o vínculo de distribuição não impede que os comerciantes comercializem produtos de outros fabricantes ou se empenhem na venda desses produtos. Por outro lado, no que se refere à concorrência a nível do comércio, os acordos em questão permitem que os comerciantes autorizados da Grundig concorram entre si, tanto ao nível grossista como ao nível retalhista, em toda a Comunidade. Os comerciantes dispõem de liberdade para estabelecer os seus preços, podendo sempre além disso, recorrer à hipótese de aquisição mais favorável, uma vez que são permitidos os fornecimentos entre comerciantes pertencentes ao sistema de distribuição em toda a Comunidade.

(40) Além disso, se atendermos à forte concorrência que se regista a nível dos produtos da electrónica de entretenimento — mesmo tendo em conta a sua ligação com a Philips —, a Grundig não tem quotas de mercado suficientes para poder eliminar a concorrência a nível do comércio. Pelo contrário, a Grundig está sujeita a uma forte pressão concorrencial, essencialmente da parte de fabricantes do extremo Oriente, que conduziu à diminuição das suas quotas de mercado.

(41) Por último, a concorrência a nível do comércio também não é eliminada pelo facto de existirem muitos sistemas de distribuição semelhantes, uma vez que um grande número de fabricantes comercializa os seus produtos sem recurso a qualquer vínculo de distribuição. Consequentemente, não existe também qualquer perigo de determinadas formas de comércio, como os estabelecimentos em que são privilegiados os preços baixos através da compressão dos custos de exploração e os estabelecimentos grossistas e retalhistas de livre serviço, serem completamente excluídas da comercialização desses produtos.

## III. Artigos 6º e 8º do Regulamento nº 17

(42) Dado que continuam a estar preenchidas as condições de atribuição da isenção e que a Grundig apresentou um pedido de renovação antes do termo do prazo, a isenção pode ser prorrogada nos termos do disposto no nº 2 do artigo 8º do Regulamento nº 17 com efeitos a partir de 29 de Março de 1989. Atendendo à estrutura de mercado do sector económico em questão, bem como à quota que a Grundig tem e à sua importância no mercado considerado, a prorrogação pode ser concedida por um prazo de 10 anos, ou seja, até 28 de Março de 1999.

Para que a Comissão possa verificar se não houve alteração dos factos que estiveram na base da sua apreciação do ponto de vista do direito da concorrência, e em especial se a Grundig não aplica os critérios de admissão de forma discriminatória ou faz um uso abusivo do seu direito de controlo dos números de referência, a Grundig fica obrigada a apresentar anualmente relatórios sobre a admissão de comerciantes e sobre o exercício do controlo dos números de série,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

*Artigo 1º*

Em conformidade com o disposto no nº 3 do artigo 85º, o nº 1 do artigo 85º do Tratado CE é declarado inaplicável:

— ao sistema de distribuição selectiva da Grundig na CE para o comércio grossista,

e

— ao sistema de distribuição selectiva da Grundig na CE para o comércio retalhista.

A presente isenção produz efeitos a partir de 29 de Março de 1989 e até 28 de Março de 1999.

*Artigo 2º*

A Grundig é obrigada a apresentar à Comissão relatórios anuais, o primeiro dos quais em 31 de Dezembro de 1993, enumerando os casos em que :

— tenha recusado ou retirado a qualquer grossista ou retalhista a admissão na qualidade de comerciante autorizado Grundig ou lhe tenha imposto uma suspensão de fornecimentos,

— tenha exigido a consulta dos registos de um comerciante autorizado Grundig para controlo dos números de série,

e a justificar objectivamente a sua actuação em cada caso.

*Artigo 3º*

A empresa :

Grundig AG
Kurgartenstraße 37
D-90762 Fürth

é a destinatária da presente Decisão.

Feito em Bruxelas, em 21 de Dezembro de 1993.

*Pela Comissão*
Karel VAN MIERT
*Membro da Comissão*