



- I**        **NOVO REGIME GERAL DE ISENÇÃO POR CATEGORIA APLICÁVEL AOS ACORDOS VERTICAIS**
- II**       **REVISÃO DAS REGRAS DE CONCORRÊNCIA APLICÁVEIS À DISTRIBUIÇÃO E REPARAÇÃO NO SECTOR AUTOMÓVEL**
- III**      **DESTAQUES UNIÃO EUROPEIA**
- IV**       **OUTROS**

### **I - NOVO REGIME GERAL DE ISENÇÃO POR CATEGORIA APLICÁVEL AOS ACORDOS VERTICAIS**

Foi publicado no passado dia 23 de Abril o Regulamento (UE) n.º 330/2010 da Comissão, de 20 de Abril, relativo à aplicação do artigo 101º, n.º 3, do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia a determinadas categorias de acordos verticais e práticas concertadas (o "Regulamento"), o qual vem, à semelhança do regime anteriormente definido pelo Regulamento (CE) n.º 2790/1999 da Comissão, de 22 de Dezembro de 1999, determinar em que condições aquele tipo de acordos se considera ao abrigo da isenção geral e, dessa forma, em que condições pode beneficiar de uma presunção de conformidade com o direito da União Europeia da concorrência.

Complementarmente, foram publicadas no passado dia 19 de Maio as Orientações relativas às restrições verticais, as quais vêm estabelecer as linhas orientadoras com base nas quais a Comissão Europeia ("Comissão") interpretará o Regulamento e definirá a sua prática decisória.

Apesar de seguir de perto as directrizes estabelecidas pelo seu antecessor, o Regulamento vem, desde logo, produzir uma alteração muito relevante no que se prende como o seu âmbito de aplicação. Assim, ao contrário do que sucedia anteriormente, em que o critério para aferir da aplicação da isenção consistia no facto de a quota de mercado do fornecedor não poder ultrapassar os 30%, agora este limite é aplicável para efeitos de determinação quer da quota de mercado do fornecedor, quer da quota de mercado do comprador no mercado onde efectua as suas compras. Destaca-se, assim, a necessidade de conferir relevância especial à posição de mercado do comprador, uma vez que a única referência que o regime anterior fazia a este respeito se prendia com os casos de acordos de fornecimento exclusivo, em que efectivamente relevava a quota de mercado do comprador.

Quanto às alterações mais notórias, refira-se que o novo regime veio colocar ao dispor do fornecedor alguns mecanismos capazes de limitar um pouco mais a actividade dos compradores distribuidores. A título de exemplo podemos referir a possibilidade de poderem ser introduzidas limitações no que concerne ao local de estabelecimento daqueles últimos; já no âmbito da distribuição selectiva, passa a ser possível impor aos compradores distribuidores restrições no que diz respeito às vendas realizadas em territórios onde os produtos do fornecedor ainda não são comercializados mas que tenham de alguma forma sido reservados pelo mesmo para o funcionamento futuro da sua rede.

Outra questão tratada no Regulamento e analisada em particular nas respectivas Orientações diz respeito à questão de saber em que medida o uso da Internet pelo comprador distribuidor pode ser limitado pelo fornecedor. As Orientações estabelecem um conjunto de circunstâncias restritivas que não são admissíveis, por constituírem restrições graves, mas, ao fazê-lo, vêm simultaneamente possibilitar a delimitação de um círculo dentro do qual as partes podem efectivamente estabelecer limites à utilização da Internet pelos compradores distribuidores.

Neste pressuposto, as Orientações esclarecem que o fornecedor pode, ao abrigo da isenção por categoria estabelecida pelo Regulamento, exigir normas de qualidade para

a utilização do sítio Internet para revender os seus bens, tal como pode exigir normas de qualidade para um estabelecimento, para a venda por catálogo ou para a publicidade e promoção em geral, o que pode ser particularmente relevante para a distribuição selectiva. Por outro lado, as Orientações permitem que um fornecedor exija que os seus distribuidores utilizem apenas plataformas de terceiros para distribuir os produtos contratuais em conformidade com as normas e condições acordadas entre o fornecedor e os seus distribuidores relativamente à utilização da Internet por parte destes, dando o exemplo de no caso de o sítio Web do distribuidor ser acolhido numa plataforma de um terceiro, o fornecedor poder exigir que os clientes não visitem o sítio Web do distribuidor através de um sítio que mostre o nome ou logótipo da plataforma do terceiro.

Por último, no que se refere à aplicação do Regulamento, cumpre destacar que as empresas que hajam celebrado acordos verticais antes da data de entrada em vigor daquele, i.e., antes do dia 1 de Junho de 2010, beneficiam de um período transitório de um ano para adequar os termos de tais acordos ao Regulamento, devendo, durante este hiato temporal, continuar a observar as condições previstas no Regulamento (CE) n.º 2790/1999 da Comissão, de 22 de Dezembro de 1999.

## **II – REVISÃO DAS REGRAS DE CONCORRÊNCIA APLICÁVEIS À DISTRIBUIÇÃO E REPARAÇÃO NO SECTOR AUTOMÓVEL**

Foi publicado no passado dia 28 de Maio o Regulamento n.º 461/2010 da Comissão, de 27 de Maio, relativo à aplicação do artigo 101º, 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.

Esta normativa assume especial relevância em virtude de o anterior regime constante do Regulamento n.º 1400/2002 da Comissão, de 31 de Julho, ter cessado a sua vigência no dia 31 de Maio do presente ano, existindo por isso a necessidade de estabelecer qual o regime aplicável para o futuro ao sector automóvel.

A Comissão considerou, que, relativamente à distribuição automóvel, não é necessária a manutenção de um regime especial, em virtude de não existirem deficiências significativas a nível da concorrência que distingam este sector de outros sectores económicos e que possam obrigar à aplicação de regras diferentes e mais rigorosas do que as previstas Regulamento Geral de Isenção por Categoria (Regulamento n.º 330/2010, da Comissão). Porém, a fim de permitir que todos os operadores económicos disponham de tempo para se adaptarem ao disposto no referido Regulamento Geral, considerou-se adequado prolongar o período de aplicação das disposições do Regulamento n.º 1400/2002, respeitantes aos acordos verticais para a compra, venda ou revenda de veículos a motor novos até 31 de Maio de 2013.

Já no que diz aos acordos verticais relativos aos serviços de reparação e manutenção e/ou distribuição de peças sobressalentes, o regime passa a ser distinto. Além das condições para isenção estabelecidas no Regulamento Geral de Isenção por Categoria, o qual passou a ser aplicável a partir do dia 1 de Junho de 2010 no que concerne a tais acordos, estes deverão ser chamados a cumprir requisitos mais exigentes no que diz respeito a certos tipos de restrições graves que possam limitar o abastecimento de peças sobressalentes no mercado de serviços de pós venda do sector automóvel. Tais requisitos encontram-se definidos no próprio Regulamento n.º 461/2010.

Cumpre realçar que os Regulamentos de isenção por categoria aplicáveis ao sector automóvel fazem depender a sua aplicação de determinado limite de quotas de mercado do fornecedor no mercado onde fornece os bens e serviços e do comprador no mercado das compras dos bens e serviços relevantes, divergindo os limites

existentes para os acordos de distribuição válidos até 31 de Maio de 2013 (previstos no Regulamento n.º 1400/2002) dos novos limites impostos pelo novo Regulamento Geral de Isenção por Categoria e aplicáveis (desde o dia 1 de Junho passado) aos acordos de prestação de serviços de reparação e manutenção e/ou distribuição de peças sobressalentes.

Assim, no que respeita aos acordos de distribuição de veículos automóveis novos que estabeleçam sistemas de distribuição selectiva quantitativa, a quota de mercado do fornecedor não pode exceder 40%, nada se dizendo em relação à quota de mercado do comprador.

Já no campo dos acordos de prestação de serviços de reparação e manutenção e/ou distribuição de peças sobressalentes, a quota de mercado do fornecedor, no mercado em que vende os produtos contratuais ao comprador, não pode exceder 30%; por outro lado, a quota de mercado do comprador, no mercado em que adquire os produtos contratuais, não pode exceder 30%.

Neste campo, o Regulamento estabelece assim três restrições graves respeitantes a acordos para o fornecimento de peças sobressalentes: (i) restrição das vendas de peças sobressalentes para veículos a motor por membros de um sistema de distribuição selectiva a oficinas de reparação independentes; (ii) 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; (iii) restrição acordada entre um construtor de veículos a motor que utiliza componentes para a montagem inicial de veículos a motor e o fornecedor desses componentes, que limite a possibilidade de o fornecedor colocar a sua marca ou logótipo efectivamente e de forma bem visível nos componentes fornecidos ou nas peças sobressalentes.

Por último, é de referir que foram igualmente publicadas, no dia 28 de Maio, as Orientações complementares ao Regulamento n.º 461/2010 e que oferecem uma relevante mais-valia para efeitos de aferição da interpretação e critérios decisórios da Comissão quanto a este novo regime.

### **III – DESTAQUES UNIÃO EUROPEIA**

#### **COMISSÃO EUROPEIA**

#### **A Comissão Europeia adota a primeira decisão de compromissos num caso de cartel**

A Comissão aplicou, pela primeira vez, o seu procedimento de transacção relativamente a um caso de cartel, no passado dia 19 de Maio. O cartel envolvia dez fabricantes de cartões de memória usados em computadores e servidores, a saber: Micron, Samsung, Hynix, Infineon, NEC, Hitachi, Mitsubishi, Toshiba, Elpida e Nanya. O montante da coima foi de € 331.217.800,00, após ter sofrido uma redução de 10% pelo facto de as empresas terem reconhecido a sua participação no cartel. Não foi, contudo, aplicada qualquer coima à Micron, uma vez que foi esta quem denunciou à Comissão a existência do cartel.

A descrição do procedimento de transacção consta da Comunicação da Comissão, de 2 de Julho de 2008, relativa à condução de procedimentos de transacção para efeitos do Regulamento (CE) n.º 1/2003, de 16 de Dezembro de 2002. Assim, nos termos do referido procedimento, é dado conhecimento às empresas dos factos que lhes são imputados para que confirmem ou neguem a acusação. No caso de admitirem a sua

participação no cartel e a sua responsabilidade, as coimas aplicáveis às empresas sofrem uma redução de 10%. Não obstante, as decisões finais tomadas pela Comissão, nos termos do Regulamento (CE) n.º 1/2003, de 16 de Dezembro, são objecto de controlo judicial, conhecendo o Tribunal de Justiça com plena jurisdição dos recursos interpostos das decisões sobre coimas adoptadas nos termos do artigo 23.º do Regulamento n.º 1/2003.

Cumprе salientar que o procedimento de transacção tem como principal vantagem ser um procedimento simplificado, permitindo à Comissão decidir casos de cartéis com as empresas envolvidas de forma mais célere, reduzindo os casos de litígio perante os Tribunais Europeus. Estas decisões permitem ainda que a Comissão seja mais diligente nas investigações, disponha de mais recursos para lidar com outros casos e, em geral, permitem a melhoria da eficiência da aplicação da legislação relativa a práticas restritivas da concorrência.

#### **COMISSÃO EUROPEIA**

#### **Projectos de Regulamentos e Orientações Relativos a Acordos de Cooperação Horizontal**

Tendo como pano de fundo os acordos de cooperação entre empresas concorrentes, isto é, os chamados “acordos de cooperação horizontal”, a Comissão publicou, no passado dia 4 de Maio de 2010, projectos de Regulamentos e Orientações com o propósito de actualizar e clarificar a aplicação das regras de concorrência nesta área e garantir a sua relevância no panorama económico actual.

O regime actualmente aplicável a estes acordos encontra-se dividido em dois regulamentos de “isenção por categoria” – a saber, o Regulamento (CE) n.º 2659/2000 da Comissão, relativo aos acordos de investigação e de desenvolvimento, e o Regulamento (CE) n.º 2658/2000 da Comissão, relativo aos acordos de especialização -, os quais se encontram complementados pelas “Orientações horizontais” que os acompanham. Estes diplomas consagram uma isenção da proibição geral de práticas restritivas nas referidas áreas, proporcionando aquelas Orientações uma apreciação mais eficaz dos vários tipos de acordos de cooperação horizontal.

Ora, considerando que ambos os Regulamentos caducarão no dia 31 de Dezembro de 2010, a Comissão iniciou a revisão das suas regras, com especial enfoque no que se refere aos *acordos de normalização*. De facto, a Comissão procurou ser sensível à necessidade de garantir um processo de normalização eficiente, aberto e transparente, considerando o mesmo fundamental para a existência de uma concorrência efectiva.

Para além deste aspecto, a Comissão centrou o seu esforço de revisão nas seguintes matérias: (i) divulgação dos direitos de propriedade intelectual relevantes e adaptação das restrições «graves» (no Regulamento de isenção por categoria relativo à investigação e ao desenvolvimento); (ii) introdução de um segundo limiar de quota de mercado para os acordos de especialização e de produção conjunta relativos a produtos destinados a consumo interno (no Regulamento de isenção por categoria relativo à especialização); (iii) clarificação da noção de «concorrente potencial», com a introdução de um prazo de três anos para a futura entrada no mercado (em ambos os regulamentos).

Já no que diz respeito às orientações, ganharam especial relevância os seguintes aspectos: (i) inclusão de um capítulo relativo à apreciação dos intercâmbios de informações entre empresas; (ii) orientações sobre as condições-gerais no capítulo relativo à normalização; (iii) clarificação da aplicação das regras de concorrência aos acordos entre empresas comuns e suas empresas-mãe.

Espera-se que a Comissão adopte os textos definitivos até ao final de 2010.

## V – OUTROS

### OFFICE OF FAIR TRADING

#### Publicação do Relatório “Drivers of Compliance and Non-compliance with Competition Law”

Em Maio de 2010, o *Office of Fair Trading* (“OFT”, uma das entidades responsáveis pela aplicação do direito da concorrência no Reino Unido) publicou o Relatório “Drivers of Compliance and Non-compliance with Competition Law” (motivações do cumprimento e incumprimento do direito da concorrência).

O OFT identificou como principais motivos para adoptar uma política de concorrência os danos de reputação das empresas e as sanções financeiras que lhes podem ser aplicadas.

Para a adopção de uma boa política de cumprimento do direito da concorrência por parte das empresas, o OFT propõe uma abordagem em quatro passos (o “círculo virtuoso”): (i) identificação do risco, que consiste na identificação das principais áreas de risco da empresa em causa (cartel, abuso de posição dominante, restrições verticais, etc.); (ii) avaliação do risco como alto, médio ou baixo; (iii) mitigação do risco, que se trata da realização de actividades tendentes a mitigar o risco identificado, que inclui a elaboração de políticas e processos de contenção dos riscos, muito em particular, a realização de programas de treino específicos; (iv) revisão, que consiste na revisão regular de todas as fases precedentes.

## CONTACTOS

### LISBOA

Praça Marquês de Pombal, 2 (e 1-8º) • 1250-160 Lisboa  
Tel. (351) 21 355 3800 • Fax (351) 21 353 2362  
lisboa@gpcb.pt • [www.gpcb.pt](http://www.gpcb.pt)

### PORTO

Avenida da Boavista, 3265-7º • 4100-137 Porto  
Tel. (351) 22 616 6920 • Fax (351) 22 616 6949  
porto@gpcb.pt • [www.gpcb.pt](http://www.gpcb.pt)

CUATRECASAS, GONÇALVES PEREIRA & ASSOCIADOS, RL  
Sociedade de Advogados de Responsabilidade Limitada

---

A presente Newsletter foi elaborada pela Cuatrecasas, Gonçalves Pereira & Associados, RL com fins exclusivamente informativos, não devendo ser entendida como forma de publicidade. A informação disponibilizada bem como as opiniões aqui expressas são de carácter geral e não substituem, em caso algum, o aconselhamento jurídico para a resolução de casos concretos, não assumindo a Cuatrecasas, Gonçalves Pereira & Associados, RL qualquer responsabilidade por danos que possam decorrer da utilização da referida informação. O acesso ao conteúdo desta newsletter não implica a constituição de qualquer tipo de vínculo ou relação entre advogado e cliente ou a constituição de qualquer tipo de relação jurídica. A presente newsletter é gratuita e a sua distribuição é de carácter reservado, encontrando-se vedada a sua reprodução ou circulação não expressamente autorizadas.

---

<b>I</b>	<b>REVISION OF THE GENERAL BLOCK EXEMPTION REGULATION FOR VERTICAL AGREEMENTS</b>
<b>II</b>	<b>REVISED COMPETITION RULES FOR MOTOR VEHICLE DISTRIBUTION AND REPAIR</b>
<b>III</b>	<b>EUROPEAN UNION HIGHLIGHTS</b>
<b>IV</b>	<b>OTHER</b>

## **I - REVISION OF THE GENERAL BLOCK EXEMPTION REGULATION FOR VERTICAL AGREEMENTS**

In 23 April, the European Commission ("Commission") issued the Commission Regulation (EU) No 330/2010, of 20 April, on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices ("Regulation"), that, similarly to the framework set out by the Commission Regulation (EU) No 2790/1999, of 22 December, determines the conditions under which such kind of agreements may benefit from a presumption of conformity with European Union competition rules.

Complementarily, the Guidelines concerning to vertical restraints, defining the guiding orientations based on which the Commission shall construe its decision-making practice, were issued on 19 May.

Albeit it follows quite closely the path defined by the previous framework, the Regulation introduces a relevant modification regarding its scope. As opposed to the previous regime, where the criterion to apply the exemption was the fact that the market share held by the supplier could not exceed 30%. This threshold is now applicable when it comes to determine both the market share held by the supplier and the market share held by the buyer in the relevant market on which it purchases the contract goods or services. It is necessary to highlight the need to give special relevance to buyer's market position, given that the only reference made by the previous regime was related to exclusive supply agreements, in which the market share held by the buyer was effectively considered.

As to the most notorious changes, the new framework allows the suppliers to limit a little further the activity of the buyers/ distributors. For instance, some limitations may be imposed regarding the place of establishment of the distributors. As to selective distribution, it is now possible to impose on the buyers/distributors restrictions concerning sales performed in territories where the products are not yet marketed but that are somehow reserved by the supplier for the functioning of its network.

Another important issue concerns the use of the Internet by the buyer/distributor and whether it can be limited by the supplier. The Guidelines provide guidance on a group of restrictive circumstances that are considered hard-core restrictions. By doing so, the Guidelines simultaneously make it possible to mark out a circle within which the parties may define limits to the use of the Internet by the buyers/distributors.

Based on this assumption, the Guidelines clarify that the supplier may, in accordance with the block exemption established by the Regulation, require quality standards for the use of an Internet site for purposes of reselling the contractual goods, as well as to require quality standards for an establishment, for the sales by catalogue or for publicity or marketing in general, which can be especially important for selective distribution. On the other hand, the Guidelines consider that a supplier may demand that its distributors use exclusively the platforms owned by third parties to distribute the contractual products in accordance with the terms and conditions agreed by the

supplier and its distributors, referring the example of a distributor's website being supported by a platform owned by a third party, case in which the supplier may require that the clients do not enter the distributor's website through a site that somehow evidence the name or logo of the third party.

Finally, in what refers to the application of the Regulation, it is necessary to highlight that the companies which have executed vertical agreements before the coming into force of the Regulation, i.e., before the 1 June, 2010, shall benefit from a transitional period of a year to adapt the terms of such agreements with the Regulation. During such transitional period, these agreements shall continue to be ruled by the Commission Regulation no. 2790/1999, of 22December.

## **II - REVISED COMPETITION RULES FOR MOTOR VEHICLE DISTRIBUTION AND REPAIR**

The Commission Regulation no. 461/2010, of 27 May, on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector, was published on 28 May.

The framework set out by this Regulation assumes great relevance due to the fact that the previous regime defined by the Commission Regulation 1400/2002, of July 31, expired in the last May 31, which has determined the need to regulate the rules applicable to motor vehicles sector for the future.

The Commission considered that, as regards the distribution of new motor vehicles, there is no need to maintain a special framework, as it does not appear to be any significant competition shortcomings which would distinguish this sector from other economic sectors and which could require the application of rules different from and stricter than those set out in the General Block Exemption Regulation (Commission Regulation no. 330/2010). However, in order to allow all operators time to adapt to this Regulation, it has been considered appropriate to extend the period of application of the provisions of Regulation No 1400/2002 relating to vertical agreements for the purchase, sale and resale of new motor vehicles until 31 May 2013.

As for the vertical agreements for the distribution of spare parts and for the provision of repair and maintenance services, the applicable framework is now different. Besides the conditions for exemption as defined in the General Block Exemption Regulation, which is applicable since 1 June 2010, they shall comply with stricter requirements concerning certain types of severe restrictions of competition that may limit the supply and use of spare parts in the motor vehicle aftermarket. Such requirements have been set out directly by Regulation no. 461/2010.

The application of the regulations regarding block exemptions on the motor vehicle sector depends on a certain threshold of market share held by the supplier in the market where it provides the goods and services and held by the buyer in the market where it acquires such goods and services, being these thresholds different from those imposed by the new General Block Exemption Regulation and applicable (since 1 June) to agreements for the provision of repair and maintenance services and distribution of spare parts.

Therefore, as regards the agreements for the distribution of new motor vehicles defining a quantitative selective distribution system, the market share held by the supplier must not exceed 40%, no reference being made to the market share held by the buyer.

In what refers to the agreements for the provision of repair and maintenance services and distribution of spare parts, the market share held by the supplier, in the market where it sells the contractual products to the buyer, must not exceed 30%; in the other hand, the market share held by the buyer, in the market where it acquires the contractual products, must not exceed 30%.

In this context, the Regulation lays down three additional hardcore restrictions relating to agreements for the supply of spare parts: (i) restriction on the sale of spare parts for motor vehicles by members of a selective distribution system to independent repairers; (ii) direct or indirect restriction agreed between a supplier of spare parts, repair tools or diagnostic or other equipment and a manufacturer of motor vehicles, which limits the supplier's ability to sell these goods to authorized and/or independent distributors and repairers; (iii) restriction agreed between a manufacturer of motor vehicles which uses components for the initial assembly of motor vehicles and the supplier of such components, which limits the supplier's ability to place its trade mark or logo effectively and in an easily visible manner on the components supplied or on spare parts.

It is also important to highlight that the Guidelines referring to the Regulation no. 461/2010 were published in 28 May and are expected to provide valid guidance regarding the way the Commission shall construe its decision-making practice.

#### **IV – EUROPEAN UNION HIGHLIGHTS**

##### **EUROPEAN COMMISSION**

##### **European Commission adopts the first cartel settlement decision**

In 19 May, the Commission adopted, for the first time, a cartel settlement decision. The cartel involved ten producers of memory cards used in computers and servers, such as: Micron, Samsung, Hynix, Infineon, NEC, Hitachi, Mitsubishi, Toshiba, Elpida and Nanya. The fine was € 331.273.800 after suffering a reduction of 10% due to the fact that the companies have recognized their involvement in the cartel. However, no fine was imposed on Micron because it revealed the existence of the cartel to the Commission.

The cartel settlement procedure is described in the Commission Communication of 2 July 2008, concerning the conduct of settlement procedures for the purposes of Regulation (EC) No 1/2003 of 16 December 2002. Under the referred procedure, the undertakings are notified of the evidence pending against them and decide whether they confirm or deny the charge. In the case of confirmations of their involvement in the cartel and their liability, the fines applicable to the undertakings suffer a reduction of 10%. Notwithstanding, the Commission's final decisions, under Regulation (EC) No 1/2003 of 16 December 2002, are subject to judicial control, having the Court of Justice unlimited jurisdiction to review decisions on fines adopted pursuant to article 23 of Regulation No 1/2003.

It should be noted that the settlement procedure has as its main advantage the fact of being a simplified procedure, allowing the Commission to decide cartel cases with the undertakings at stake more quickly and reducing litigation before the European Courts. Cartel settlements decisions allow the Commission to speed up investigations, free up resources to deal with other cases and generally improve the efficiency of the antitrust law enforcement.



**EUROPEAN COMMISSION**

**Draft Regulations and Guidelines relating to Horizontal Cooperation Agreements**

Having as background the cooperation agreements between competitors, i.e., the so-called "horizontal cooperation agreements", the Commission published, in 4 May 2010, draft regulations and guidelines updating and clarifying the application of competition rules in this area and assuring its relevance in the current economic scene.

The current rules applicable to these agreements are divided into two block exemption regulations - namely, Council Regulation (EC) No 2659/2000, concerning agreements for research and development, and Commission Regulation (EC) No 2658/2000 on specialization agreements - which are complemented by the "Horizontal Guidelines" accompanying them. Those texts set out an exemption from the general prohibition of restrictive practices at the same time that those guidelines provide a more effective analysis of the several types of horizontal cooperation agreements.

Considering that both Regulations expire on 31 December 2010, the Commission has initiated a review of its rules, with particular focus on *standardization agreements*. In fact, the Commission tried to be sensible to the need to assure an efficient, open and transparent standardization process considering it fundamental for the existence of effective competition.

Moreover, the Commission focused its efforts in the following matters: (i) disclosure of relevant intellectual property rights and adaptation of the hardcore restrictions (in the Block Exemption Regulation on research and development); (ii) introduction of a second threshold of market share to the specialization agreements and joint production regarding products designed for domestic consumption (in the Block Exemption Regulation on specialization); and (iii) clarification of the concept of a "potential competitor" with the introduction of three years period for future market entrance (in both regulations).

With regard to the guidelines, the following issues must be highlighted: (i) inclusion of a chapter on assessment of information exchanges between companies; (ii) guidelines on the general conditions in the chapter referring to standardization; (iii) clarification of the application of competition rules to agreements between common companies and respective parent companies.

The final texts are expected to be adopted by the end of 2010.

**V – OTHER**

**OFFICE OF FAIR TRADING**

**Publication of Report Drivers of Compliance and Non-compliance with Competition Law**

In May 2010 the Office of Fair Trading ("OFT") has published its report Drivers of Compliance and Non-compliance with Competition Law.

The OFT has identified as key drivers for the adoption of a compliance policy the undertakings' reputational damages and the financial penalties.

In order to adopt a good competition compliance policy the OFT proposes a four step approach (the "virtuous circle"): (i) risk identification, consisting of the identification of the main compliance risks faced by the undertakings (cartel, abuse of a dominant position, vertical restraints, etc.); (ii) risk assessment as high, medium or low; (iii)

risk mitigation, including carrying out appropriate policies and procedures in order to mitigate the risk identified, in particular, specific training programmes; (iv) regular review of all the previous steps.

#### **CONTACT**

##### **LISBOA**

Praça Marquês de Pombal, 2 (e 1-8º) • 1250-160 Lisboa  
Tel. (351) 21 355 3800 • Fax (351) 21 353 2362  
lisboa@gpcb.pt • www.gpcb.pt

##### **PORTO**

Avenida da Boavista, 3265-7º • 4100-137 Porto  
Tel. (351) 22 616 6920 • Fax (351) 22 616 6949  
porto@gpcb.pt • www.gpcb.pt

CUATRECASAS, GONÇALVES PEREIRA & ASSOCIADOS, RL  
Sociedade de Advogados de Responsabilidade Limitada

---

This Newsletter was prepared by Cuatrecasas, Gonçalves Pereira & Associados, RL for information purposes only and should not be understood as a form of advertising. The information provided and the opinions herein expressed are of a general nature and should not, under any circumstances, be a replacement for adequate legal advice for the resolution of specific cases. Therefore Cuatrecasas, Gonçalves Pereira & Associados, RL is not liable for any possible damages caused by its use. The access to the information provided in this newsletter does not imply the establishment of a lawyer-client relation or of any other sort of legal relationship. This Newsletter is complimentary and the copy or circulation of the same without previous formal authorization is prohibited.

---