

- el alcance temporal de la cláusula en cuestión (plazo de un año del acuerdo, más un año) coincida con el período, establecido en el mismo acuerdo, durante el cual las partes no están autorizadas a utilizar secretos comerciales o conocimientos técnicos adquiridos en el marco de la puesta en práctica de la asociación en proyectos con terceros;
 - el alcance geográfico de la cláusula se limite al alcance geográfico del acuerdo;
 - el alcance subjetivo de la cláusula se limite a las partes del acuerdo y a las empresas en cuyo capital poseen una participación mayoritaria y a otras empresas del mismo grupo que también poseen u operan establecimientos de venta al por menor incluidos en el ámbito de aplicación de dicho acuerdo;
 - el alcance subjetivo de la cláusula excluya a la amplia mayoría de las sociedades pertenecientes al mismo grupo económico de las partes, las cuales, en consecuencia, no están vinculadas por la cláusula y pueden competir con la contraparte durante y después de la vigencia del acuerdo;
 - las empresas sujetas a la cláusula de no competencia estén presentes en mercados de producto completamente separados y no haya quedado acreditado que, en el momento en que se celebró el acuerdo, hubieran desarrollado algún proyecto o plan, o realizado algún tipo de inversión u otro trámite, para entrar en el mercado de producto de la otra parte?
- 11) ¿Debe interpretarse el concepto de «acuerdo vertical», a efectos del artículo 101 TFUE, apartado 1, del artículo 1, apartado 1, letra a), del Reglamento (UE) n.º 330/2010 de la Comisión, de 20 de abril de 2010, relativo a la aplicación del artículo 101 [TFUE], apartado 3, a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas, y del apartado 25, letra c), de las Directrices de la Comisión Europea relativas a las restricciones verticales (DO 2010, C 130, p. 1), en el sentido de que incluye un acuerdo con las características descritas en las cuestiones anteriores, en cuyo marco las partes están presentes en mercados de producto completamente separados y no se ha demostrado que hayan realizado, antes y a falta del acuerdo, ningún proyecto, inversión o plan para entrar en el mercado de producto de la otra parte, pero en cuyo marco las partes, a efectos del acuerdo en cuestión, ponen a disposición de la contraparte sus respectivas redes comerciales, equipos de ventas y conocimientos técnicos para promover, conseguir y aumentar la clientela y el negocio de la otra parte?

(¹) DO 2010, L 102, p. 1.

Petición de decisión prejudicial planteada por el Supremo Tribunal Administrativo (Portugal) el 5 de julio de 2021 — Instituto do Cinema e do Audiovisual, I.P. / NOWO Communications, S.A.

(Asunto C-411/21)

(2021/C 452/03)

Lengua de procedimiento: portugués

Órgano jurisdiccional remitente

Supremo Tribunal Administrativo

Partes en el procedimiento principal

Recurrente: Instituto do Cinema e do Audiovisual, I.P.

Recurrida: NOWO Communications, S.A.

Cuestiones prejudiciales

- 1) ¿Puede el artículo 10, apartado 2, de la Lei n.º 55/2012, de 6 de setembro (Ley n.º 55/2012, de 6 de septiembre), si se interpreta en el sentido de que la tasa que prevé se destina a financiar exclusivamente la promoción y difusión de obras cinematográficas y audiovisuales portuguesas, dar lugar a una discriminación indirecta de la prestación de servicios entre Estados miembros frente a la prestación nacional correspondiente, al dificultar más la prestación de servicios entre Estados miembros que la prestación de servicios puramente interna en un Estado miembro, infringiendo así lo dispuesto en el artículo 56 TFUE?
- 2) ¿Puede modificar la respuesta que haya de darse a la primera cuestión prejudicial el hecho de que existan regímenes idénticos o similares al previsto en la Ley n.º 55/2012 en otros Estados miembros de la Unión Europea?