REGOLAMENTO (UE) N. 1218/2010 DELLA COMMISSIONE

del 14 dicembre 2010

relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea a talune categorie di accordi di specializzazione

(Testo rilevante ai fini del SEE)

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (CEE) n. 2821/71 del Consiglio, del 20 dicembre 1971, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi, di decisioni e di pratiche concordate [1],

pubblicato il progetto del presente regolamento,

sentito il parere del comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti,

considerando quanto segue:

(1) Il regolamento (CEE) n. 2821/71 conferisce alla Commissione il potere di applicare, mediante regolamento, l'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea (*) a categorie di accordi, decisioni e pratiche concordate rientranti nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato e aventi per oggetto la specializzazione, ivi compresi gli accordi necessari per realizzare la specializzazione stessa.

(2) Il regolamento (CE) n. 2658/2000 della Commissione, del 29 novembre 2000, relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi di specializzazione [2] definisce le categorie di accordi di specializzazione che la Commissione ha considerato rispondenti, in linea di principio, alle condizioni stabilite nell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato. In considerazione dell'esperienza complessivamente positiva acquisita nell'applicazione di tale regolamento — la cui scadenza è prevista il 31 dicembre 2010 — e di altre esperienze maturate successivamente all'adozione medesimo, è opportuno adottare un nuovo regolamento di esenzione per categoria.

(3) Il presente regolamento deve soddisfare la duplice esigenza di assicurare l'efficace tutela della concorrenza e di offrire alle imprese la necessaria certezza del diritto. Nel perseguire tali obiettivi occorre tenere conto della necessità di semplificare per quanto possibile la vigilanza amministrativa e il quadro legislativo. Al di sotto di un certo livello di potere di mercato si può in genere presumere, ai fini dell'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato, che gli effetti positivi degli accordi di specializzazione prevalgano sugli eventuali effetti negativi per la concorrenza.

(4) Ai fini dell'applicazione mediante regolamento dell'articolo 101 paragrafo 3, del trattato non è necessario definire gli accordi rientranti nel campo di applicazione del paragrafo 1 dello stesso articolo. Nella valutazione individuale degli accordi di cui all'articolo 101 paragrafo 1 del trattato si deve tenere conto di diversi fattori ed in particolare della struttura del mercato rilevante.

(5) Il beneficio dell'esenzione stabilito mediante il presente regolamento deve essere limitato agli accordi che si possano, con sufficiente certezza, presumere conformi alle condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato.

(6) Gli accordi di specializzazione della produzione hanno maggiori possibilità di migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti quando le parti possiedono competenze, beni o attività complementari in quanto, concentrando la loro attività di fabbricazione su determinati prodotti, possono operare in modo più razionale e offrire i prodotti a prezzi ridotti. Lo stesso vale in linea generale per gli accordi di specializzazione relativi alla preparazione di servizi. È ragionevole presumere che, in presenza di una concorrenza effettiva, gli utilizzatori beneficeranno di una congrua parte dei vantaggi che ne derivano.

(7) Tali vantaggi possono discendere dagli accordi in base ai quali una parte rinuncia parzialmente o totalmente, a favore di un'altra, a fabbricare determinati prodotti o a preparare determinati servizi («specializzazione unilaterale»), dagli accordi in base ai quali ciascuna parte rinuncia, parzialmente o totalmente, a favore di un'altra, a fabbricare determinati prodotti o a preparare determinati servizi («specializzazione reciproca») e dagli accordi in base ai quali le parti si impegnano a fabbricare determinati prodotti o a preparare determinati servizi in comune

[1] GU L 285 del 29.12.1971, pag. 46.
[2] GU L 304 del 5.12.2000, pag. 3.
(*) A decorrere dal 1º dicembre 2009, l'articolo 81 del trattato CE è diventato l' articolo 101 del trattato sul funzionamento dell'Unione europea («TFUE»). Tali due articoli sono sostanzialmente identici. Ai fini del presente regolamento, i riferimenti all'articolo 101 del TFUE si intendono fatti, se del caso, all'articolo 81 del trattato CE. Il TFUE ha inoltre introdotto talune modifiche terminologiche, come la sostituzione di «Comunità» con «Unione» e «mercato comune» con «mercato interno». Nel presente regolamento sarà usata costantemente la terminologia del TFUE.

(«produzione comune»). Nel contesto del presente regolamento, i concetti di specializzazione unilaterale e reciproca non presuppongono che parti riducano la propria capacità ma è sufficiente che riducano i propri volumi di produzione. Il concetto di produzione comune non presuppone che le parti riducano la loro produzione individuale al di fuori dell'ambito d'applicazione dell'accordo di produzione comune.

(8) La natura degli accordi di specializzazione unilaterali e reciproci presuppone che le parti operino nel medesimo settore merceologico. Non è necessario che esse operino nel medesimo settore geografico. L'applicazione del presente regolamento ad accordi di specializzazione unilaterale e reciproca deve essere pertanto limitata alle situazioni in cui le parti operano negli stessi settori merceologici. Accordi di produzione in comune possono essere conclusi tra soggetti che operano già nel medesimo settore merceologico ma anche soggetti che desiderano entrare in un determinato settore merceologico mediante la conclusione dell'accordo. Gli accordi di produzione comune devono quindi essere inclusi nel campo d'applicazione del presente regolamento indipendentemente dal fatto che le parti operino già nello stesso settore merceologico.

(9) Affinché i benefici della specializzazione vengano conseguiti senza che una delle parti abbandoni completamente il mercato a valle della produzione, gli accordi di specializzazione unilaterale e reciproca devono essere inclusi nell'ambito del presente regolamento solo qualora prevedano obblighi di fornitura e di acquisto o la distribuzione in comune. Gli obblighi di fornitura e di acquisto possono, ma non devono, avere carattere esclusivo.

(10) Qualora la quota delle parti sul mercato rilevante dei prodotti oggetto dell'accordo di specializzazione non superi un determinato limite, si può presumere che gli accordi determinino di norma vantaggi economici in termini di economie di scala o di diversificazione, ovvero di migliori tecnologie produttive, e riservino agli utilizzatori una congrua parte di tali vantaggi. Tuttavia, qualora i prodotti fabbricati nell'ambito dell'accordo di specializzazione siano prodotti intermedi che una o più parti utilizzano, totalmente o parzialmente, per la fabbricazione di determinati prodotti a valle da esse successivamente venduti sul mercato, l'esenzione di cui al presente regolamento deve essere subordinata altresì alla condizione che la quota detenuta dalle parti sul mercato rilevante dei prodotti a valle non superi un determinato limite. In tal caso, prendendo in considerazione soltanto la quota di mercato delle parti a livello del prodotto intermedio non si terrebbe conto del rischio potenziale di esclusione dal mercato o di aumento dei prezzi dei fattori di produzione cui sarebbero esposti i concorrenti a livello dei prodotti a valle. Comunque, nemmeno in caso di superamento delle quote di mercato massime stabilite nel presente regolamento o di inadempimento di altre condizioni poste dal medesimo si deve presumere che gli accordi di specializzazione ricadano sotto il disposto dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato o non soddisfino le condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato.

(11) Il presente regolamento non deve esentare accordi che contengano restrizioni non indispensabili per il conseguimento degli effetti positivi prodotti dagli accordi di specializzazione. In linea generale, accordi recanti determinati tipi di gravi restrizioni della concorrenza, relative alla fissazione dei prezzi praticati nei confronti di terzi, alla limitazione della produzione o delle vendite ed alla ripartizione di mercati o clienti devono essere esclusi dal beneficio della esenzione indipendentemente dalla quota di mercato detenuta dalle parti.

(12) La quota massima di mercato, l'esclusione di taluni accordi dall'esenzione e le condizioni previste dal presente regolamento garantiscono in linea di massima che gli accordi cui si applica l'esenzione per categoria non consentano ai partecipanti di eliminare la concorrenza in relazione ad una parte considerevole dei prodotti o dei servizi in questione.

(13) La Commissione può revocare il beneficio del presente regolamento, a norma dell'articolo 29, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 1/2003 del Consiglio, del 16 dicembre 2002, concernente l'applicazione delle regole di concorrenza di cui agli articoli 81 e 82 del trattato [1], qualora constati che, in un caso determinato, un accordo esentato a norma del presente regolamento produca effetti incompatibili con l'articolo 101, paragrafo 3, del trattato.

(14) A norma dell'articolo 29, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003, l'autorità responsabile della concorrenza dello Stato membro può revocare il beneficio del presente regolamento nel territorio dello Stato membro stesso o in una parte di esso quando ritenga, in un caso particolare, che un accordo esentato ai sensi del presente regolamento produca effetti incompatibili con l'articolo 101, paragrafo 3, del trattato nel territorio medesimo o in una parte di esso, sempreché tale territorio si configuri come un settore geografico distinto.

(15) Il beneficio del presente regolamento può essere revocato a norma dell'articolo 29 del regolamento (CE) n. 1/2003, in particolare qualora i mercati rilevanti siano molto concentrati e la concorrenza già scarsa a causa di posizioni individuali occupate da altri operatori economici del settore o di legami esistenti tra altri operatori economici per effetto di accordi paralleli di specializzazione.

[1] GU L 1 del 4.1.2003, pag. 1.

(16) Al fine di facilitare la conclusione di accordi di specializzazione, che possono avere per le parti incidenze di ordine strutturale, il periodo di vigenza del presente regolamento deve essere fissato in dodici anni,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Definizioni

1. Ai fini del presente regolamento si applicano le seguenti definizioni:

a) per «accordo di specializzazione» s'intende un accordo di specializzazione unilaterale, un accordo di specializzazione reciproca o un accordo di produzione in comune;

b) per «accordo di specializzazione unilaterale» s'intende qualsiasi accordo tra due soggetti operanti nello stesso settore merceologico, in forza del quale una parte si obbliga a cessare interamente o parzialmente la fabbricazione di determinati prodotti o ad astenersi dalla fabbricazione di determinati prodotti e ad acquistarli dall'altra parte, la quale si impegna a fabbricare e fornire i prodotti in questione;

c) per «accordo di specializzazione reciproca» s'intende qualsiasi accordo tra due o più soggetti operanti nello stesso settore merceologico, in forza del quale due o più parti si obbligano reciprocamente a cessare interamente o parzialmente la fabbricazione di prodotti distinti e ad acquistarli dalle controparti le quali si impegnano a fabbricare e fornire i prodotti questione stessi; o

d) per «accordo di produzione comune» s'intende qualsiasi accordo in forza del quale due o più parti convengono di fabbricare in comune determinati prodotti;

e) per «accordo» s'intende qualsiasi accordo, decisione di associazioni d'imprese o pratica concordata;

f) per «prodotto» s'intende qualsiasi bene o servizio, inclusi sia i beni o servizi intermedi che i beni o servizi finali, ad eccezione dei servizi di distribuzione e locazione;

g) per «produzione» o «fabbricazione» s'intende la produzione di beni o la preparazione di servizi, anche nell'ambito della subfornitura;

h) per «preparazione di servizi» s'intendono le attività a monte della prestazione di servizi ai clienti;

i) per «mercato rilevante» s'intende il settore merceologico e geografico rilevante cui appartengono i prodotti di specializzazione nonché, qualora i prodotti di specializzazione siano prodotti intermedi utilizzati internamente da una o più parti, in modo totale o parziale, per la fabbricazione di prodotti a valle, anche il settore merceologico e geografico rilevante cui appartengono i prodotti a valle;

j) per «prodotti di specializzazione» s'intendono i prodotti fabbricati in base ad un accordo di specializzazione;

k) per «prodotti a valle» s'intendono i prodotti fabbricati da una o più parti utilizzando prodotti di specializzazione, e venduti dalle parti stesse sul mercato;

l) per «impresa concorrente» s'intende qualsiasi concorrente effettivo o potenziale;

m) per «concorrente effettivo» s'intende qualsiasi impresa che operi sullo stesso mercato rilevante;

n) per «concorrente potenziale» s'intende qualsiasi impresa che, secondo quanto può presumersi in base a considerazioni realistiche e non a una semplice possibilità teorica, è disposta, in assenza dell'accordo di specializzazione e sul presupposto di un incremento modesto ma permanente dei prezzi relativi, ad effettuare entro un termine non superiore a tre anni gli investimenti supplementari necessari o altre spese di conversione necessarie al fine di penetrare sul mercato interessato;

o) per «obbligo di fornitura esclusiva» s'intende l'obbligo di astenersi dal fornire il prodotto di specializzazione ad imprese concorrenti non partecipanti all'accordo;

p) per «obbligo di acquisto esclusivo»s'intende l'obbligo di acquistare il prodotto di specializzazione esclusivamente presso una parte dell'accordo;

q) per «distribuzione comune» si intende:

i) la distribuzione dei prodotti effettuata dalle parti attraverso un gruppo, un organismo o un'impresa comuni; o

ii) la distribuzione dei prodotti effettuata dalle parti mediante designazione di un terzo quale distributore, su base esclusiva o meno, purché questi non sia un'impresa concorrente;

r) per «distribuzione» s'intende la distribuzione comprendente la vendita di beni e la prestazione di servizi.

2. Ai fini del presente regolamento i termini «impresa» e «parte» includono le imprese collegate.

Per «imprese collegate» si intendono:

a) le imprese nelle quali una parte dell'accordo di specializzazione detiene, direttamente o indirettamente:

   i) il potere di esercitare più della metà dei diritti di voto; o

   ii) il potere di nominare più della metà dei membri del consiglio di vigilanza o di amministrazione o degli organi che rappresentano legalmente l'impresa; o

   iii) il diritto di gestire gli affari dell'impresa;

b) le imprese che, direttamente o indirettamente, detengono nei confronti di una delle parti dell'accordo di specializzazione i diritti o poteri di cui alla lettera a);

c) le imprese nei confronti delle quali un'impresa di cui alla lettera b) detiene, direttamente o indirettamente, i diritti o poteri di cui alla lettera a);

d) le imprese nelle quali una parte dell'accordo di specializzazione e una o più imprese di cui alle lettere a), b) o c), ovvero due o più di queste ultime imprese, detengono congiuntamente i diritti o poteri di cui alla lettera a);

e) le imprese nelle quali i diritti o poteri di cui alla lettera a) sono detenuti congiuntamente:

   i) dalle parti dell'accordo di specializzazione o dalle imprese ad esse collegate ai sensi delle lettere da a) a d); o

   ii) da una o più parti dell'accordo di specializzazione, o da una o più imprese ad esse collegate ai sensi delle lettere da a) a d), e una o più imprese terze.

Articolo 2

Esenzione

1. L'articolo 101, paragrafo 1, del trattato è dichiarato inapplicabile agli accordi di specializzazione conformemente al paragrafo 3 dello stesso articolo e alle condizioni stabilite dal presente regolamento.

Tale esenzione si applica nella misura in cui gli accordi di specializzazione contengano restrizioni della concorrenza rientranti nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato.

2. L'esenzione di cui al paragrafo 1 si applica agli accordi di specializzazione contenenti disposizioni relative alla cessione o alla concessione in licenza di diritti di proprietà immateriale a favore di una o più parti, purché tali disposizioni non costituiscano l'oggetto principale di tali accordi, ma siano direttamente collegate e necessarie all'esecuzione degli stessi.

3. L'esenzione di cui al paragrafo 1 si applica agli accordi di specializzazione con i quali:

a) le parti assumono obblighi di acquisto esclusivo o di fornitura esclusiva; o

b) le parti convengono di non vendere in modo indipendente i prodotti fabbricati nel contesto dell'accordo di specializzazione, ma di effettuarne la distribuzione in comune.

Articolo 3

Quota massima di mercato

L'esenzione di cui all'articolo 2 si applica a condizione che la quota di mercato detenuta congiuntamente dalle parti non superi il 20 % su alcun mercato rilevante.

Articolo 4

Restrizioni fondamentali

L'esenzione di cui all'articolo 2 non si applica agli accordi di specializzazione che, direttamente o indirettamente, isolatamente o congiuntamente con altri fattori soggetti al controllo delle parti, hanno segue per oggetto quanto segue:

a) la fissazione dei prezzi in caso di vendita di prodotti a terzi, ad eccezione della fissazione dei prezzi praticati nei confronti di clienti diretti nell'ambito della distribuzione comune;

b) la limitazione della produzione o delle vendite, ad eccezione:

   i) delle disposizioni relative alle quantità di prodotti concordate nel contesto di accordi di specializzazione unilaterale o reciproca o relative alla fissazione della capacità e del volume di produzione nell'ambito di accordi di produzione comune; e

   ii) della fissazione di obiettivi di vendita nell'ambito della distribuzione comune;

c) la ripartizione di mercati o clienti.

Articolo 5

Applicazione della quota massima di mercato

Ai fini dell'applicazione della quota massima di mercato di cui all'articolo 3, si applicano le norme seguenti:

a) la quota di mercato è calcolata sulla base del valore delle vendite sul mercato; qualora non siano disponibili tali dati, la quota di mercato può essere determinata usando stime basate su altre informazioni di mercato attendibili, ivi compresi i volumi delle vendite sul mercato;

b) la quota di mercato è calcolata sulla base dei dati relativi all'anno civile precedente;

c) la quota di mercato detenuta dalle imprese di cui all'articolo 1, paragrafo 2, secondo comma, lettera e), è ripartita in eguale misura tra ciascuna delle imprese che possiedono i diritti o poteri elencati alla lettera a) dello stesso secondo comma;

d) se inizialmente la quota di mercato di cui all'articolo 3 non è superiore al 20 %, ma successivamente supera tale limite senza tuttavia eccedere il 25 %, l'esenzione di cui all'articolo 2 continua ad applicarsi nei due anni civili successivi all'anno in cui il limite del 20 % è stato superato per la prima volta;

e) se inizialmente la quota di mercato di cui all'articolo 3 non è superiore al 20 %, ma successivamente supera il 25 %, l'esenzione di cui all'articolo 2 continua ad applicarsi per tutto l'anno civile successivo all'anno in cui il limite del 25 % è stato superato per la prima volta;

f) i benefici di cui alle lettere d) ed e) non possono essere cumulati in modo tale che il risultante periodo superi i due anni civili.

Articolo 6

Periodo transitorio

Il divieto di cui all'articolo 101, paragrafo 1, del trattato non si applica durante il periodo compreso tra il 1º gennaio 2011 ed il 31 dicembre 2012 agli accordi già in vigore al 31 dicembre 2010 che non rispondono alle condizioni di esenzione di cui al presente regolamento ma soddisfano quelle di cui al regolamento (CE) n. 2658/2000.

Articolo 7

Periodo di vigenza

Il presente regolamento entra in vigore il 1º gennaio 2011.

Esso scade il 31 dicembre 2022.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 14 dicembre 2010.

Per la Commissione

Il presidente

José Manuel BARROSO