

**REGOLAMENTO (UE) 2023/1067 DELLA COMMISSIONE**  
**del 1° giugno 2023**  
**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 <sup>(1)</sup>, in particolare l'articolo 1, paragrafo 1, lettera c),

previa pubblicazione del progetto del presente regolamento <sup>(2)</sup>,

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 a talune 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 la realizzazione della specializzazione stessa.
- (2) Il regolamento (UE) n. 1218/2010 <sup>(3)</sup> della Commissione definisce le categorie di accordi di specializzazione che la Commissione ha ritenuto soddisfarne di norma le condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato. Detto regolamento scade il 30 giugno 2023. In considerazione dell'esperienza complessivamente positiva acquisita nell'applicazione di tale regolamento e dei risultati della valutazione del medesimo, è opportuno adottare un nuovo regolamento di esenzione per categoria.
- (3) Il presente regolamento si prefigge di assicurare l'efficace tutela della concorrenza e di offrire alle imprese un'adeguata certezza del diritto. Nel perseguire tali obiettivi occorre tenere conto della necessità di semplificare al massimo la vigilanza amministrativa e il quadro legislativo.
- (4) Ai fini dell'applicazione mediante regolamento dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato non è necessario definire gli accordi che possono rientrare nell'ambito di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato. Nella valutazione individuale degli accordi di cui all'articolo 101, paragrafo 1, del trattato si deve tenere conto di diversi fattori e in particolare della struttura del mercato rilevante.
- (5) Il beneficio dell'esenzione stabilita dal presente regolamento dovrebbe essere limitato agli accordi che si possano, con sufficiente certezza, presumere conformi alle condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato. 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.
- (6) Il presente regolamento dovrebbe applicarsi agli accordi relativi alla produzione di beni e alla preparazione dei servizi. La preparazione dei servizi si riferisce alle attività svolte a monte della prestazione di servizi ai clienti (ad esempio, la cooperazione nella creazione o gestione di una piattaforma attraverso la quale sarà prestato un servizio). La prestazione di servizi ai clienti non rientra nel campo di applicazione del presente regolamento tranne nei casi in cui le parti si accordano per prestare in comune i servizi preparati nell'ambito dell'accordo di specializzazione.

<sup>(1)</sup> GU L 285 del 29.12.1971, pag. 46.

<sup>(2)</sup> GU C 120 del 15.3.2022, pag. 1.

<sup>(3)</sup> 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 (GU L 335 del 18.12.2010, pag. 43).

- (7) Gli accordi di specializzazione hanno maggiori possibilità di contribuire a migliorare la produzione di prodotti o la preparazione di servizi e la loro distribuzione se le parti possiedono competenze, beni o attività complementari in quanto, in tal caso, l'accordo consente loro di concentrarsi sulla produzione di determinati prodotti o sulla preparazione di determinati servizi e quindi di operare in modo più efficiente e offrire i prodotti a prezzi ridotti. È ragionevole presumere che, in presenza di una concorrenza effettiva, gli utilizzatori beneficerebbero di una congrua parte dei vantaggi che ne derivano.
- (8) Tali vantaggi possono discendere, in primo luogo, da accordi in base ai quali una o più parti rinunciano parzialmente o totalmente, a favore di un'altra parte o di altre parti, a produrre determinati beni o a preparare determinati servizi («specializzazione unilaterale»); in secondo luogo, da accordi in base ai quali due o più parti rinunciano parzialmente o totalmente, a favore di un'altra parte o di altre parti, a produrre determinati beni diversi o a preparare determinati servizi diversi («specializzazione reciproca»); in terzo luogo, da accordi in base ai quali due o più parti si impegnano a produrre determinati beni o a preparare determinati servizi in comune («produzione comune»).
- (9) L'applicazione del presente regolamento ad accordi di specializzazione unilaterale e reciproca dovrebbe essere limitata alle situazioni in cui le parti operano nello stesso mercato del prodotto. Non è necessario, tuttavia, che esse operino nel medesimo mercato geografico. Inoltre, i concetti di specializzazione unilaterale e reciproca non dovrebbero presupporre che le parti riducano la propria capacità in quanto è sufficiente che riducano i propri volumi di produzione.
- (10) 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 dovrebbero essere inclusi nell'ambito del presente regolamento solo qualora prevedano obblighi di fornitura e di acquisto. Gli obblighi di fornitura e di acquisto possono, ma non devono, avere carattere esclusivo.
- (11) Il presente regolamento dovrebbe applicarsi agli accordi di produzione comune conclusi da parti che già operano nello stesso mercato del prodotto, ma anche da parti che desiderano entrare in un mercato del prodotto mediante l'accordo di produzione comune. Il concetto di accordo di produzione comune non dovrebbe presupporre che le parti riducano le loro attività individuali di produzione di beni o preparazione di servizi al di fuori dell'ambito d'applicazione dell'accordo di produzione comune previsto.
- (12) Qualora la quota delle parti sul mercato rilevante dei prodotti oggetto dell'accordo di specializzazione non superi un determinato limite, si può presumere che l'accordo determini di norma vantaggi economici in termini di economie di scala o di diversificazione, ovvero di migliori tecnologie produttive, e riservi ai consumatori una congrua parte di tali vantaggi.
- (13) Qualora i prodotti contemplati da un accordo di specializzazione siano prodotti intermedi che una o più parti utilizzano, totalmente o parzialmente in modo vincolato, come fattore produttivo per la propria produzione di prodotti a valle che esse successivamente vendono sul mercato, l'esenzione conferita dal presente regolamento dovrebbe essere subordinata anche alla condizione che la quota di mercato detenuta dalle parti sul mercato rilevante dei prodotti a valle non superi un determinato limite. In tal caso, prendendo in considerazione la quota di mercato delle parti solo a livello del prodotto intermedio non si terrebbe conto del rischio potenziale di preclusione del mercato o di aumento dei prezzi dei fattori produttivi cui sarebbero esposti i concorrenti a livello dei prodotti a valle.
- (14) In caso di superamento della soglia relativa alla quota di mercato prevista dal presente regolamento o di inosservanza di altre condizioni in esso stabilite, non si può presumere che gli accordi di specializzazione ricadano sotto il disposto dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato o che non soddisfino le condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato. In tali casi è necessario effettuare una valutazione individuale dell'accordo di specializzazione a norma dell'articolo 101 del trattato.
- (15) L'esenzione stabilita dal presente regolamento non dovrebbe applicarsi ad accordi che contengano restrizioni non indispensabili per il conseguimento degli effetti positivi prodotti dagli accordi di specializzazione. In linea di principio, gli accordi recanti determinati tipi di gravi restrizioni della concorrenza, quali la fissazione dei prezzi praticati nei confronti di terzi, la limitazione della produzione o delle vendite e la ripartizione di mercati o clienti, dovrebbero essere esclusi dal beneficio dell'esenzione stabilita dal presente regolamento, indipendentemente dalla quota di mercato detenuta dalle parti.

- (16) La soglia relativa alla quota di mercato, l'esclusione di taluni accordi dall'esenzione e le condizioni previste dal presente regolamento garantiscono in generale che gli accordi cui si applica l'esenzione per categoria non consentano ai partecipanti di eliminare la concorrenza in relazione a una parte considerevole dei beni o dei servizi in questione.
- (17) Il presente regolamento dovrebbe indicare situazioni tipiche in cui si può ritenere opportuno revocare il beneficio dell'esenzione dal medesimo stabilito, a norma dell'articolo 29 del regolamento (CE) n. 1/2003 del Consiglio (\*).
- (18) 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 dovrebbe essere fissato in 12 anni,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

#### Articolo 1

#### Definizioni

1. Ai fini del presente regolamento si applicano le seguenti definizioni:
  - 1) «accordo di specializzazione»: un accordo di specializzazione unilaterale, un accordo di specializzazione reciproca o un accordo di produzione in comune;
    - a) «accordo di specializzazione unilaterale»: qualsiasi accordo tra due o più parti che operano nello stesso mercato del prodotto e in forza del quale una o più parti si obbligano a cessare interamente o in parte la produzione di determinati prodotti o ad astenersi dalla produzione di tali prodotti e ad acquistarli da una o più altre parti, le quali si impegnano a produrre e fornire i prodotti in questione;
    - b) «accordo di specializzazione reciproca»: qualsiasi accordo tra due o più parti che operano nello stesso mercato del prodotto e in forza del quale due o più parti si obbligano su base reciproca a cessare interamente o in parte la produzione di determinati prodotti distinti o ad astenersi dalla loro produzione e ad acquistarli da una o più altre parti, le quali si impegnano a produrre e fornire i prodotti in questione;
    - c) «accordo di produzione comune»: qualsiasi accordo in forza del quale due o più parti convengono di produrre in comune determinati prodotti;
  - 2) «accordo»: qualsiasi accordo tra imprese, decisione di associazione di imprese o pratica concordata;
  - 3) «prodotto»: 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;
  - 4) «produzione»: la produzione di beni o la preparazione di servizi, anche mediante subfornitura;
  - 5) «preparazione di servizi»: le attività svolte a monte della prestazione di servizi ai clienti;
  - 6) «prodotti di specializzazione»: i prodotti realizzati in base a un accordo di specializzazione;
  - 7) «prodotti a valle»: i prodotti per i quali una o più parti utilizzano, come fattori produttivi, prodotti di specializzazione e che sono venduti sul mercato dalle parti stesse;
  - 8) «mercato rilevante»: il mercato del prodotto e geografico rilevante cui appartengono i prodotti di specializzazione nonché, qualora i prodotti di specializzazione siano prodotti intermedi utilizzati totalmente o parzialmente in modo vincolato da una o più parti come fattori produttivi per la produzione di prodotti a valle, il mercato del prodotto e geografico rilevante cui appartengono i prodotti a valle;

(\*) 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 (GU L 1 del 4.1.2003, pag. 1).

- 9) «impresa concorrente»: qualsiasi concorrente effettivo o potenziale;
  - a) «concorrente effettivo»: qualsiasi impresa che opera nello stesso mercato rilevante;
  - b) «concorrente potenziale»: 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, a sostenere entro un termine non superiore a 3 anni gli investimenti supplementari necessari o altre spese necessarie al fine di entrare nel mercato interessato;
- 10) «obbligo di fornitura esclusiva»: l'obbligo di astenersi dal fornire i prodotti di specializzazione a un'impresa concorrente diversa da quella o quelle che partecipano all'accordo di specializzazione;
- 11) «obbligo di acquisto esclusivo»: l'obbligo di acquistare i prodotti di specializzazione esclusivamente da una o più parti dell'accordo di specializzazione;
- 12) «comune»: nel contesto della distribuzione, le attività nelle quali il lavoro necessario:
  - a) è eseguito da un gruppo, organismo o impresa comuni; o
  - b) è effettuato da un distributore terzo designato in comune, su base esclusiva o meno, purché questi non sia un'impresa concorrente;
- 13) «distribuzione»: la vendita e la fornitura dei prodotti di specializzazione ai clienti, compresa la commercializzazione di tali prodotti.

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

- 1) le imprese nelle quali una parte dell'accordo di specializzazione detiene, direttamente o indirettamente, uno o più dei seguenti diritti o poteri:
  - a) il potere di esercitare più della metà dei diritti di voto;
  - b) il potere di nominare più della metà dei membri del consiglio di vigilanza o del consiglio di amministrazione o degli organi che rappresentano legalmente l'impresa;
  - c) il diritto di gestire gli affari dell'impresa;
- 2) le imprese che, direttamente o indirettamente, detengono nei confronti di una delle parti dell'accordo di specializzazione uno o più dei diritti o poteri di cui al punto 1);
- 3) le imprese nelle quali un'impresa di cui al punto 2) detiene, direttamente o indirettamente, uno o più dei diritti o poteri di cui al punto 1);
- 4) le imprese nelle quali una parte dell'accordo di specializzazione e una o più imprese di cui ai punti 1), 2) o 3), ovvero due o più di queste ultime imprese, detengono in comune uno o più dei diritti o poteri di cui al punto 1);
- 5) le imprese nelle quali uno o più dei diritti o poteri di cui al punto 1) sono detenuti congiuntamente:
  - a) dalle parti dell'accordo di specializzazione o dalle imprese ad esse collegate di cui ai punti da 1) a 4); o
  - b) da una o più parti dell'accordo di specializzazione o da una o più imprese ad esse collegate di cui ai punti da 1) a 4), e una o più imprese terze.

## Articolo 2

### **Esenzione**

1. A norma dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato e alle condizioni stabilite dal presente regolamento, l'articolo 101, paragrafo 1, del trattato non si applica agli accordi di specializzazione.

2. L'esenzione stabilita dal paragrafo 1 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.
3. L'esenzione stabilita dal paragrafo 1 si applica anche agli accordi di specializzazione contenenti disposizioni relative alla cessione o alla concessione in licenza di diritti di proprietà intellettuale a una o più parti, purché tali disposizioni siano direttamente collegate e necessarie all'esecuzione di tali accordi e non costituiscano l'oggetto principale degli stessi.
4. L'esenzione stabilita dal paragrafo 1 si applica anche agli accordi di specializzazione con i quali:
  - a) le parti assumono obblighi di acquisto esclusivo o di fornitura esclusiva; o
  - b) le parti distribuiscono congiuntamente i prodotti di specializzazione.

### Articolo 3

#### **Soglia relativa alla quota di mercato**

1. L'esenzione stabilita dall'articolo 2 si applica a condizione che la quota di mercato combinata delle parti non superi il 20 % sul mercato rilevante o sui mercati rilevanti cui appartengono i prodotti di specializzazione.
2. Se i prodotti di specializzazione sono prodotti intermedi che una o più parti utilizzano, totalmente o parzialmente in modo vincolato, come fattori produttivi per la produzione di prodotti a valle, di cui effettuano anche la vendita, l'esenzione stabilita dall'articolo 2 si applica solo se sono soddisfatte entrambe le condizioni seguenti:
  - a) la quota di mercato combinata delle parti non supera il 20 % sul mercato rilevante o sui mercati rilevanti cui appartengono i prodotti di specializzazione;
  - b) la quota di mercato combinata delle parti non supera il 20 % sul mercato rilevante o sui mercati rilevanti cui appartengono i prodotti a valle.

### Articolo 4

#### **Applicazione della soglia relativa alla quota di mercato**

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

- a) le quote di mercato vengono calcolate sulla base del valore delle vendite sul mercato; qualora non siano disponibili dati relativi al valore delle vendite, si possono utilizzare stime basate su altre informazioni di mercato attendibili, compresi i volumi delle vendite sul mercato;
- b) le quote di mercato sono calcolate sulla base dei dati relativi all'anno civile precedente o, se l'anno civile precedente non è rappresentativo della posizione delle parti sul mercato rilevante o sui mercati rilevanti, le quote di mercato sono calcolate come media delle quote di mercato delle parti dei 3 anni civili precedenti;
- c) la quota di mercato detenuta dalle imprese di cui all'articolo 1, paragrafo 2, punto 5), viene ripartita in parti uguali tra ciascuna delle imprese che detengono uno o più dei diritti o poteri di cui all'articolo 1, paragrafo 2, punto 1).
- d) se inizialmente le quote di mercato di cui all'articolo 3 non sono superiori al 20 % ma successivamente superano tale limite in almeno uno dei mercati rilevanti, l'esenzione stabilita dall'articolo 2 continua ad applicarsi nei 2 anni civili successivi all'anno in cui il limite del 20 % è stato superato per la prima volta.

*Articolo 5***Restrizioni fondamentali**

L'esenzione stabilita dall'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 per oggetto una o più delle seguenti restrizioni:

- a) la fissazione dei prezzi in caso di vendita di prodotti di specializzazione 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;
  - ii) della fissazione della capacità e dei volumi di produzione nell'ambito di accordi di produzione comune;
  - iii) della fissazione di obiettivi di vendita nell'ambito della distribuzione comune;
- c) la ripartizione di mercati o clienti.

*Articolo 6***Revoca in casi specifici ad opera della Commissione**

1. La Commissione può revocare il beneficio dell'esenzione stabilita dal presente regolamento, a norma dell'articolo 29, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 1/2003 qualora constati che, in uno specifico caso, un accordo di specializzazione cui si applica l'esenzione stabilita dal presente regolamento abbia effetti incompatibili con l'articolo 101, paragrafo 3, del trattato.

2. La Commissione può revocare il beneficio dell'esenzione stabilita dal presente regolamento a norma dell'articolo 29, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 1/2003, in particolare se il mercato rilevante è altamente concentrato e la concorrenza è già debole, ad esempio a causa di uno o più dei seguenti fattori:

- a) posizioni individuali di mercato occupate da altri operatori economici presenti sul mercato;
- b) legami esistenti tra altri operatori economici presenti sul mercato per effetto di accordi paralleli di specializzazione;
- c) legami tra le parti e altri operatori economici presenti sul mercato.

*Articolo 7***Revoca in casi specifici ad opera di un'autorità responsabile della concorrenza di uno Stato membro**

L'autorità garante della concorrenza di uno Stato membro può revocare il beneficio dell'esenzione stabilita dal presente regolamento qualora siano soddisfatte le condizioni di cui all'articolo 29, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003.

*Articolo 8***Periodo transitorio**

Il divieto di cui all'articolo 101, paragrafo 1, del trattato non si applica durante il periodo compreso tra il 1° luglio 2023 e il 30 giugno 2025 agli accordi già in vigore al 30 giugno 2023 che non soddisfano le condizioni di esenzione stabilite dal presente regolamento ma soddisfano quelle stabilite dal regolamento (UE) n. 1218/2010.

*Articolo 9***Entrata in vigore e applicazione**

Il presente regolamento entra in vigore il 1° luglio 2023.

Esso si applica fino al 30 giugno 2035.

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

Fatto a Bruxelles, il 1° giugno 2023

*Per la Commissione*  
*La presidente*  
Ursula VON DER LEYEN

---