

REGLAMENTO (UE) N° 1218/2010 DE LA COMISIÓN**de 14 de diciembre de 2010****relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos de especialización****(Texto pertinente a efectos del EEE)**

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (CEE) n° 2821/71 del Consejo, de 20 de diciembre de 1971, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado a ciertas categorías de acuerdos, decisiones y prácticas concertadas ⁽¹⁾,

Previa publicación del proyecto del presente Reglamento,

Previa consulta al Comité consultivo en materia de prácticas restrictivas y posiciones dominantes,

Considerando lo siguiente:

(1) El Reglamento (CEE) n° 2821/71 habilita a la Comisión para aplicar, mediante reglamento, el artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (*) a determinadas categorías de acuerdos, decisiones y prácticas concertadas incluidas en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1, del Tratado que tengan como objeto la especialización, incluyendo los acuerdos necesarios para su realización.

(2) El Reglamento (CE) n° 2658/2000 de la Comisión, de 29 de noviembre de 2000, relativo a la aplicación del artículo 81, apartado 3, del Tratado a determinadas categorías de acuerdos de especialización ⁽²⁾ define categorías de acuerdos de especialización que a juicio de la Comisión cumplen normalmente las condiciones previstas en el artículo 101, apartado 3, del Tratado. Teniendo en cuenta los resultados globalmente positivos de la aplicación de este Reglamento, que expira el 31 de diciembre de 2010, y a la vista de la experiencia adquirida desde su adopción, procede adoptar un nuevo Reglamento de exención por categorías.

(3) El presente Reglamento debe cumplir dos requisitos: garantizar la protección efectiva de la competencia y ofrecer una seguridad jurídica adecuada a las empresas. La persecución de dichos objetivos debe tomar en consideración la necesidad de simplificar la supervisión administrativa y el marco legislativo en la mayor medida posible. Por debajo de un determinado nivel de poder de mercado, generalmente cabe presumir, a efectos de la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado, que los efectos positivos de los acuerdos de especialización compensarán en general cualesquiera efectos negativos sobre la competencia.

(4) A efectos de la aplicación, mediante Reglamento, del artículo 101, apartado 3, del Tratado, no es necesario determinar qué acuerdos pueden entrar en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1, del Tratado. En la evaluación individual de los acuerdos con arreglo al artículo 101, apartado 1, es necesario tener en cuenta diversos factores, en particular la estructura del mercado de referencia.

(5) El beneficio de la exención que confiere el presente Reglamento debe limitarse a los acuerdos respecto de los cuales quepa presumir con un grado suficiente de seguridad que cumplen las condiciones del artículo 101, apartado 3, del Tratado.

(6) Los acuerdos de especialización en la producción suelen contribuir a mejorar la producción o la distribución de los productos cuando las partes tienen conocimientos, activos o actividades que se complementan, ya que pueden concentrarse en la fabricación de determinados productos y trabajar así de forma más eficiente, ofreciendo los productos a precios más ventajosos. Otro tanto puede decirse en general de los acuerdos de especialización en la preparación de servicios. Cabe esperar, en el supuesto de que exista una competencia efectiva, que los usuarios se beneficien equitativamente de las ventajas resultantes.

(7) Tales ventajas se derivan de los acuerdos de especialización en virtud de los cuales una de las partes renuncia en favor de otra, total o parcialmente, a fabricar determinados productos o preparar determinados servicios («especialización unilateral»), de los acuerdos en virtud de los cuales cada una de las partes renuncia en favor de otra, total o parcialmente, a fabricar determinados productos o preparar determinados servicios («especialización recíproca») y de los acuerdos en virtud de los cuales las

⁽¹⁾ DO L 285 de 29.12.1971, p. 46.

⁽²⁾ DO L 304 de 5.12.2000, p. 3.

(*) A partir del 1 de diciembre de 2009, el artículo 81 del Tratado CE se sustituye por el artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea («TFUE»). Ambos artículos son, en sustancia, idénticos. A efectos del presente Reglamento, las referencias al artículo 101 del Tratado se entenderán hechas, cuando proceda, al artículo 81 del Tratado CE. El TFEU también introduce determinados cambios en la terminología, como la sustitución de «Comunidad» por «Unión» y «mercado común» por «mercado interior». En el presente Reglamento se utilizará la terminología del TFEU.

partes se comprometen a fabricar determinados productos o preparar determinados servicios conjuntamente («producción en común»). En el contexto del presente Reglamento, los conceptos de especialización recíproca y de especialización unilateral no requieren que una parte reduzca su capacidad, basta con que reduzcan sus volúmenes de producción. Sin embargo, el concepto de producción en común no requiere que las partes reduzcan sus actividades de producción individuales más allá del ámbito de aplicación de su previsto acuerdo de producción en común.

- (8) La naturaleza de los acuerdos de especialización recíproca y de especialización unilateral presupone que las partes desarrollan su actividad en el mismo mercado geográfico. Por consiguiente, la aplicación del presente Reglamento a los acuerdos de especialización recíproca y unilateral debe limitarse a aquellos casos en los que las partes llevan a cabo sus actividades en el mismo mercado de productos. Un acuerdo de producción en común puede ser suscrito por partes que ya llevan a cabo actividades en el mismo mercado de productos, pero también por partes que desean entrar en un mercado de productos a través del acuerdo. Así pues, los acuerdos de producción en común deben entrar en el ámbito de aplicación del presente Reglamento independientemente de que las partes lleven ya a cabo actividades en el mismo mercado de productos.
- (9) A fin de garantizar que las ventajas de la especialización se materializarán sin que ninguna parte abandone completamente el mercado en la fase posterior de la producción, los acuerdos de especialización unilateral o recíproca solo deberán estar regulados por el presente Reglamento cuando establezcan obligaciones de suministro y de compra o de distribución en común. Las obligaciones de suministro y compra podrán ser de naturaleza exclusiva, aunque no necesariamente.
- (10) Puede asumirse que, cuando la cuota de las partes en el mercado de referencia de los productos objeto de un acuerdo de especialización no exceda un determinado nivel, tales acuerdos producirán generalmente ventajas económicas en forma de economías de escala o alcance o mejores tecnologías de producción, permitiendo a los usuarios beneficiarse equitativamente de las ventajas resultantes. Sin embargo, cuando los productos fabricados con arreglo a un acuerdo de especialización sean productos intermedios utilizados, total o parcialmente, por una o varias de las partes en la fabricación de determinados productos transformados vendidos posteriormente en el mercado, la exención que confiere el presente Reglamento debe estar asimismo supeditada a que la cuota de las partes en el mercado de referencia de esos productos transformados no exceda un determinado nivel. En tal caso, fijarse exclusivamente en la cuota de mercado de las partes para los productos intermedios supondría pasar por alto el riesgo potencial de exclusión del mercado o de un aumento del precio de los factores de producción para los competidores al nivel de los productos transformados. Sin embargo, cuando se supera el umbral de la cuota de mercado establecido en el presente Reglamento o no se cumplen otras condiciones establecidas por el mismo, no se presume que los acuerdos de espe-

cialización entran en el ámbito de aplicación del artículo 100, apartado 1, del Tratado como tampoco que no satisfacen las condiciones establecidas en el artículo 101, apartado 3, del Tratado. En tales casos, de conformidad con el artículo 101 del Tratado, es preciso realizar una evaluación individual del acuerdo de especialización.

- (11) El presente Reglamento no debe eximir aquellos acuerdos que contengan restricciones que no sean indispensables para alcanzar los efectos positivos resultantes de un acuerdo de especialización. En principio, los acuerdos que contienen determinadas restricciones graves de la competencia relativas a la fijación de los precios aplicados a terceros, a la limitación de la producción o de las ventas y al reparto de mercados o clientes, deben quedar excluidos de la exención establecida en el presente Reglamento, con independencia de la cuota de mercado de las partes.
- (12) La limitación de la cuota de mercado, la no exención de determinados acuerdos y las condiciones previstas en el presente Reglamento garantizan en general que los acuerdos a los que se aplique la exención por categorías no permitirán a las partes eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos o servicios en cuestión.
- (13) De conformidad con lo establecido en el artículo 29, apartado 1, del Reglamento (CE) n° 1/2003, de 16 de diciembre de 2002, relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado⁽¹⁾, la Comisión podrá retirar el beneficio que confiere el presente Reglamento si considera que, en un caso concreto, un acuerdo al que se aplican las exenciones previstas en el presente Reglamento produce, a pesar de todo, efectos incompatibles con las condiciones establecidas en el artículo 101, apartado 3, del Tratado.
- (14) Con arreglo a lo dispuesto en el artículo 29, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 1/2003, la autoridad de competencia de un Estado miembro podrá retirar la cobertura del presente Reglamento en su territorio o en una parte de él, cuando, en un caso determinado, considere que un acuerdo al que se aplica la exención establecida en el artículo 2 produce efectos incompatibles con lo establecido en el artículo 101, apartado 3, del Tratado en su territorio o en una parte de él que presenta todas las características de un mercado geográfico distinto.
- (15) Con arreglo al artículo 29 del Reglamento (CE) n° 1/2003, el beneficio del presente Reglamento podrá retirarse, por ejemplo, cuando el mercado de referencia esté muy concentrado y la competencia sea ya escasa, en especial debido a las posiciones de mercado individuales de otros participantes en él o a los vínculos existentes entre ellos mediante acuerdos de especialización paralelos.

⁽¹⁾ DO L 1 de 4.1.2003, p. 1.

- (16) Con el fin de facilitar la celebración de acuerdos de especialización que puedan tener consecuencias de orden estructural para las empresas afectadas, el período de vigencia de este Reglamento debe fijarse en doce años.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Definiciones

1. A los efectos del presente Reglamento, se entenderá por:

- a) «acuerdo de especialización», un acuerdo de especialización unilateral, un acuerdo de especialización recíproca o un acuerdo de producción en común;
- b) «acuerdo de especialización unilateral», un acuerdo de entre dos partes presentes en el mismo mercado de productos, en virtud del cual una de las partes acepta cesar total o parcialmente la producción de determinados productos o abstenerse de producir esos productos y se compromete a comprárselos a la otra parte, la cual se obliga a producirlos y suministrárselos;
- c) «acuerdo de especialización recíproca», un acuerdo entre dos o más partes presentes en el mismo mercado de productos, en virtud del cual dos o más partes aceptan, sobre una base de reciprocidad, cesar total o parcialmente o abstenerse de producir determinados y diferentes productos, y se comprometen a comprárselos a las otras partes, las cuales se obligan a producirlos y suministrárselos, o
- d) «acuerdo de producción en común», un acuerdo en virtud del cual una o más partes se comprometen a producir conjuntamente determinados productos;
- e) «acuerdo», un acuerdo, una decisión de una asociación de empresas o una práctica concertada;
- f) «producto», un bien o un servicio, incluidos tanto los productos o servicios intermedios como los finales, a excepción de los servicios de distribución y arrendamiento;
- g) «producción», la fabricación de bienes o la preparación de servicios, incluida la producción por subcontratación;
- h) «preparación de servicios», las actividades anteriores a la prestación de servicios a los clientes;
- i) «mercado de referencia», el mercado de productos de referencia y el mercado geográfico de referencia al que pertenezcan los productos de la especialización y, además,

cuando esos productos sean productos intermedios que una o varias de las partes tengan que utilizar forzosamente, total o parcialmente, para la producción de productos transformados, el mercado de productos de referencia y el mercado geográfico de referencia al que pertenezcan los productos transformados;

- j) «producto de la especialización», un producto se produce en virtud de un acuerdo de especialización;
- k) «producto transformado», un producto en cuya fabricación una o varias de las partes utilizan un producto de la especialización como insumo y que esas partes venden en el mercado;
- l) «empresa competidora», un competidor real o potencial;
- m) «competidor real», una empresa que desarrolla sus actividades en el mismo mercado de referencia;
- n) «competidor potencial», una empresa que, sobre una base realista y no como una mera posibilidad, probablemente realizaría, en respuesta a un aumento pequeño pero permanente de los precios relativos, en un período no superior a tres años, las inversiones adicionales necesarias u otros gastos de adaptación necesarios para entrar en el mercado de referencia;
- o) «obligación de suministro exclusivo», la obligación de no suministrar a una empresa competidora que no sea parte en el acuerdo el producto de la especialización;
- p) «obligación de compra exclusiva», la obligación de comprar el producto de la especialización exclusivamente a una parte del acuerdo;
- q) «conjunta», en el ámbito de la distribución, cuando las partes:
- i) realicen la distribución de los productos mediante un equipo, una entidad o una empresa común, o
- ii) designen a una tercera parte como distribuidor sobre una base exclusiva o no, siempre que esa tercera parte no sea una empresa competidora;
- r) «distribución», la distribución incluida la prestación de servicios.

2. A los efectos del presente Reglamento, dentro de los términos «empresa» y «parte», se incluyen sus respectivas empresas vinculadas.

Por «empresas vinculadas» se entenderá:

- a) las empresas en las que una de las partes del acuerdo disponga directa o indirectamente:
 - i) de la facultad de ejercer más de la mitad de los derechos de voto,
 - ii) de la facultad de designar más de la mitad de los miembros del Consejo de vigilancia o de administración o de los órganos que representen legalmente a la empresa, o
 - iii) del derecho a dirigir las actividades de la empresa;
- b) las empresas que directa o indirectamente posean, en una de las partes en el acuerdo de especialización, los derechos o facultades enumerados en la letra a);
- c) las empresas en las que una empresa contemplada en la letra b) posea, directa o indirectamente, los derechos y facultades enumerados en la letra a);
- d) las empresas en las que una parte en el acuerdo de especialización junto con una o varias de las empresas contempladas en las letras a), b) o c), o en las que dos o varias de estas últimas empresas, posean conjuntamente los derechos o facultades enumerados en la letra a);
- e) las empresas en las que los derechos o facultades enumerados en la letra a) sean compartidas por:
 - i) partes en el acuerdo de especialización o sus respectivas empresas vinculadas contempladas en las letras a) a d), o
 - ii) una o varias de las partes en el acuerdo de especialización o una o varias de sus empresas vinculadas contempladas en las letras a) a d) y una o varias terceras partes.

Artículo 2

Exención

1. Con arreglo al artículo 101, apartado 3, del Tratado y sin perjuicio de las disposiciones del presente Reglamento, se declara que el artículo 101, apartado 1, del Tratado no se aplicará a los acuerdos de especialización.

Esta exención se aplicará en la medida en que tales acuerdos contengan restricciones de la competencia que entren dentro del ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1, del Tratado.

2. La exención prevista en el apartado 1 se aplicará a los acuerdos de especialización que contengan disposiciones que se refieran a la cesión de derechos de propiedad intelectual o la concesión de licencias correspondientes a tales derechos a una o varias de las partes, siempre que tales disposiciones no constituyan el objeto principal de los mismos, pero estén directa-

mente relacionadas con ellos y sean necesarias para su aplicación.

3. La exención prevista en el apartado 1 se aplicará a los acuerdos de especialización en los que:

- a) las partes acepten una obligación de compra exclusiva o de suministro exclusivo, o
- b) las partes no vendan independientemente los productos de la especialización, pero los distribuyan conjuntamente.

Artículo 3

Umbral de cuota de mercado

La exención prevista en el artículo 2 se aplicará a condición de que la cuota combinada de mercado de las partes no exceda del 20 % de cualquier mercado de referencia.

Artículo 4

Restricciones especialmente graves

La exención prevista en el artículo 2 no será aplicable a los acuerdos que, directamente o indirectamente, por sí solos o en combinación con otros factores controlados por las partes, tengan como objeto cualquiera de los siguientes:

- a) fijar los precios de venta de los productos a terceras partes, con excepción de los precios que se cobran a los clientes inmediatos en el contexto de la distribución conjunta;
- b) limitar la producción o las ventas, con excepción de:
 - i) las disposiciones sobre la cantidad acordada de productos en el contexto de acuerdos de especialización unilateral o recíproca, o la fijación de la capacidad y el volumen de producción en el contexto de un acuerdo de producción conjunta, y
 - ii) las disposiciones que fijen objetivos de venta en el contexto de la distribución conjunta, o
- c) el reparto de mercados o de clientes.

Artículo 5

Aplicación del umbral de cuota de mercado

A efectos de calcular el umbral de la cuota de mercado previsto en el artículo 3, se aplicarán las normas siguientes:

- a) la cuota de mercado se calculará sobre la base del valor de mercado de las ventas; si no se dispone de datos sobre el valor de mercado de las ventas, podrán utilizarse estimaciones basadas en otro tipo de informaciones fidedignas sobre el mercado, incluidos volúmenes de ventas en el mercado, para determinar la cuota de mercado de las partes;

- b) la cuota de mercado se calculará sobre la base de datos relativos al año natural precedente;
- c) la cuota de mercado de las empresas mencionadas en el artículo 1, apartado 2, párrafo segundo, letra e), se repartirá por igual entre las empresas que ostenten los derechos o facultades enumerados en la letra a) de dicho párrafo;
- d) cuando la cuota de mercado a la que se hace referencia en el artículo 3 no supere inicialmente el 20 % pero se incremente a posteriori sin exceder del 25 %, la exención prevista en el artículo 2 seguirá aplicándose durante un período de dos años naturales consecutivos a partir del año en que se sobrepase por primera vez el umbral del 20 %;
- e) cuando la cuota de mercado a la que se hace referencia en el artículo 3 no supere inicialmente el 20 % pero se incremente a posteriori por encima del 25 %, la exención prevista en el artículo 2 seguirá aplicándose durante un año natural a partir del año en que se sobrepase por primera vez el umbral del 25 %;
- f) las ventajas de las letras d) y e) no podrán combinarse de manera que excedan de un período de dos años naturales.

Artículo 6

Período transitorio

La prohibición establecida en el artículo 101, apartado 1, del Tratado no se aplicará durante el período comprendido entre el 1 de enero de 2011 y el 31 de diciembre de 2012 respecto de los acuerdos vigentes el 31 diciembre de 2010 que no cumplan los requisitos de exención establecidos en el presente Reglamento, pero satisfagan los requisitos de exención previstos en el Reglamento (CE) n° 2658/2000.

Artículo 7

Período de validez

El presente Reglamento entrará en vigor el 1 de enero de 2011.

Será aplicable hasta el 31 diciembre de 2022.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 14 de diciembre de 2010.

Por la Comisión

El Presidente

José Manuel BARROSO