

REGLAMENTO (UE) 2023/1067 DE LA COMISIÓN
de 1 de junio de 2023
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.º 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⁾, y en particular su artículo 1, apartado 1, letra c),

Previa publicación del proyecto del presente Reglamento ⁽²⁾,

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

Considerando lo siguiente:

- (1) El Reglamento (CEE) n.º 2821/71 habilita a la Comisión para aplicar, mediante reglamento, el artículo 101, apartado 3, del Tratado 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 lograr dicha especialización.
- (2) El Reglamento (UE) n.º 1218/2010 de la Comisión ⁽³⁾ define las categorías de acuerdos de especialización que, a juicio de la Comisión, cumplen normalmente las condiciones previstas en el artículo 101, apartado 3, del Tratado. Dicho Reglamento expira el 30 de junio de 2023. Teniendo en cuenta la experiencia globalmente positiva de la aplicación de dicho Reglamento, y a la vista de los resultados de su evaluación, procede adoptar un nuevo Reglamento de exención por categorías.
- (3) El presente Reglamento tiene por objeto 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.
- (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, del Tratado 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. 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 cualesquiera efectos negativos sobre la competencia.
- (6) El presente Reglamento debe aplicarse a los acuerdos relativos a la fabricación de bienes y a la preparación de servicios. La preparación de servicios se refiere a actividades llevadas a cabo con anterioridad a la prestación de servicios a los clientes (por ejemplo, la cooperación en la creación o explotación de una plataforma a través de la cual se prestará un servicio). La prestación de servicios a los clientes queda fuera del ámbito de aplicación del presente Reglamento, excepto cuando las partes acuerden prestar conjuntamente servicios preparados en virtud del acuerdo de especialización.

⁽¹⁾ DO L 285 de 29.12.1971, p. 46.

⁽²⁾ DO C 120 de 15.3.2022, p. 1.

⁽³⁾ Reglamento (UE) n.º 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 (DO L 335 de 18.12.2010, p. 43).

- (7) Es más probable que los acuerdos de especialización contribuyan a mejorar la fabricación de bienes o la preparación de servicios y su distribución si las partes tienen competencias, activos o actividades que se complementan, ya que, en ese caso, el acuerdo les permite concentrarse en la fabricación de determinados bienes o en la preparación de determinados servicios y trabajar así de forma más eficiente, ofreciendo los productos a precios más ventajosos. Cabe esperar, en el supuesto de que exista una competencia efectiva, que los usuarios se beneficien equitativamente de las ventajas resultantes.
- (8) Tales ventajas pueden derivarse en primer lugar de acuerdos en virtud de los cuales una o más partes renuncian en favor de otra u otras partes, total o parcialmente, a fabricar determinados bienes o preparar determinados servicios («especialización unilateral»); en segundo lugar, de acuerdos en virtud de los cuales dos o más partes renuncian en favor de otra u otras partes, total o parcialmente, a fabricar bienes determinados pero diferentes o a preparar determinados servicios pero diferentes («especialización recíproca»); y en tercer lugar, de acuerdos en virtud de los cuales dos o más partes se comprometen a fabricar determinados bienes o preparar determinados servicios conjuntamente («producción en común»).
- (9) La aplicación del presente Reglamento a los acuerdos de especialización unilateral y de especialización recíproca debe limitarse a aquellos casos en los que las partes llevan a cabo sus actividades en el mismo mercado de producto. No obstante, no es necesario que las partes desarrollen su actividad en el mismo mercado geográfico. Además, los conceptos de especialización recíproca y de especialización unilateral no deben requerir que una parte reduzca su capacidad, basta con que las partes reduzcan sus volúmenes de producción.
- (10) A fin de garantizar que las ventajas de la especialización se materializan sin que ninguna parte abandone completamente el mercado descendente, los acuerdos de especialización unilateral o recíproca solo deberán estar regulados por el presente Reglamento cuando establezcan obligaciones de suministro y de compra. Las obligaciones de suministro y de compra podrán ser de naturaleza exclusiva, aunque no necesariamente.
- (11) El presente Reglamento debe aplicarse a los acuerdos de producción en común suscritos por partes que ya llevan a cabo actividades en el mismo mercado de producto, pero también por partes que desean entrar en un mercado de producto a través del acuerdo de producción en común. El concepto de acuerdo de producción en común no debe requerir que las partes reduzcan sus actividades de producción individuales relativas a la fabricación de productos o la preparación de servicios más allá del ámbito de aplicación de su acuerdo de producción en común previsto.
- (12) 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 de un determinado nivel, dicho acuerdo producirá 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.
- (13) Cuando los productos objeto de un acuerdo de especialización sean productos intermedios utilizados total o parcialmente de forma cautiva, por una o varias de las partes como insumo para su propia producción de productos transformados vendidos posteriormente en el mercado, la exención que confiere el presente Reglamento debe estar asimismo supeditada a que la cuota de mercado de las partes en el mercado de referencia de esos productos transformados no exceda de un determinado nivel. En tal caso, tener en cuenta la cuota de mercado de las partes únicamente al nivel de los productos intermedios supondría pasar por alto el riesgo potencial de exclusión del mercado o de un aumento del precio de los insumos para los competidores al nivel de los productos transformados.
- (14) Cuando se supera el umbral de la cuota de mercado establecido en el presente Reglamento o no se cumplen otras condiciones fijadas en él, no se presumirá que los acuerdos de especialización entran en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1, del Tratado, como tampoco que no satisfacen las condiciones establecidas en el artículo 101, apartado 3, del Tratado. En tales casos, es necesario realizar una evaluación individual del Acuerdo de especialización con arreglo al artículo 101 del Tratado.
- (15) La exención establecida en el presente Reglamento no debe aplicarse a aquellos acuerdos que contengan restricciones que no sean indispensables para alcanzar los efectos positivos resultantes de acuerdos de especialización. En principio, los acuerdos que contienen determinadas restricciones graves de la competencia, como la fijación de los precios aplicados a terceros, la limitación de la producción o de las ventas y el 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.

- (16) El umbral 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 permitan a las partes eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos o servicios en cuestión.
- (17) El presente Reglamento debe recoger situaciones típicas en las que podría considerarse apropiado retirar el beneficio de la exención que establece, de conformidad con el artículo 29 del Reglamento (CE) n.º 1/2003 del Consejo (*).
- (18) Con el fin de facilitar la celebración de acuerdos de especialización, lo que puede tener consecuencias de orden estructural para las partes, el período de vigencia del presente Reglamento debe fijarse en doce años.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Definiciones

1. A los efectos del presente Reglamento, se entenderá por:
 - 1) «acuerdo de especialización»: un acuerdo de especialización unilateral, un acuerdo de especialización recíproca o un acuerdo de producción en común;
 - a) «acuerdo de especialización unilateral»: un acuerdo entre dos o más partes presentes en el mismo mercado de producto y en virtud del cual una o más partes aceptan cesar total o parcialmente la producción de determinados productos o abstenerse de producir esos productos, y se comprometen a comprárselos a otra parte o partes, las cuales se obligan a producirlos y suministrarlos;
 - b) «acuerdo de especialización recíproca»: un acuerdo entre dos o más partes presentes en el mismo mercado de producto y en virtud del cual dos o más partes aceptan, sobre una base de reciprocidad, cesar total o parcialmente o abstenerse de producir productos determinados y diferentes, y se comprometen a comprárselos a una o más de las otras partes, las cuales se obligan a producirlos y suministrarlos;
 - c) «acuerdo de producción en común»: un acuerdo en virtud del cual dos o más partes se comprometen a producir conjuntamente determinados productos;
 - 2) «acuerdo»: un acuerdo entre empresas, una decisión de una asociación de empresas o una práctica concertada;
 - 3) «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;
 - 4) «producción»: la fabricación de bienes o la preparación de servicios, incluso por subcontratación;
 - 5) «preparación de servicios»: las actividades desarrolladas con anterioridad a la prestación de servicios a los clientes;
 - 6) «producto de la especialización»: un producto que se produce en virtud de un acuerdo de especialización;
 - 7) «producto transformado»: un producto para el que una o varias de las partes utilizan un producto de la especialización como insumo y que esas partes venden en el mercado;
 - 8) «mercado de referencia»: el mercado de producto de referencia y el mercado geográfico de referencia al que pertenezcan los productos de la especialización y, además, cuando esos productos sean productos intermedios utilizados total o parcialmente de forma cautiva por una o varias de las partes como insumos para la producción de productos transformados, el mercado de producto de referencia y el mercado geográfico de referencia al que pertenezcan los productos transformados;

(*). Reglamento (CE) n.º 1/2003 del Consejo, de 16 de diciembre de 2002, relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado (DO L 1 de 4.1.2003, p. 1).

- 9) «empresa competidora»: un competidor real o potencial;
 - a) «competidor real»: una empresa que desarrolla sus actividades en el mismo mercado de referencia;
 - b) «competidor potencial»: una empresa que, de no existir el acuerdo de especialización, sobre una base realista y no como una mera posibilidad, probablemente realizaría, en un período no superior a tres años, las inversiones adicionales necesarias u otros gastos necesarios para entrar en el mercado de referencia;
- 10) «obligación de suministro exclusivo»: la obligación de no suministrar los productos de la especialización a una empresa competidora que no sea parte en el acuerdo de especialización;
- 11) «obligación de compra exclusiva»: la obligación de comprar los productos de la especialización exclusivamente a una o varias de las partes en el acuerdo de especialización;
- 12) «conjunta» en el ámbito de la distribución: actividades en las que el trabajo:
 - a) sea realizado por un equipo, una entidad o una empresa común; o
 - b) sea realizado por una tercera parte designada conjuntamente como distribuidor sobre una base exclusiva o no, siempre que esa tercera parte no sea una empresa competidora;
- 13) «distribución»: la venta y suministro de los productos de la especialización a los clientes, incluida la comercialización de esos productos.

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

- 1) las empresas en las que una parte en el acuerdo de especialización disponga directa o indirectamente de uno o más de los derechos o facultades siguientes:
 - a) la facultad de ejercer más de la mitad de los derechos de voto;
 - b) la facultad de designar a más de la mitad de los miembros del consejo de vigilancia o de administración o de los órganos que representen legalmente a la empresa;
 - c) el derecho a dirigir las actividades de la empresa;
- 2) las empresas que directa o indirectamente posean, en una de las partes en el acuerdo de especialización, uno o más de los derechos o facultades enumerados en el punto 1);
- 3) las empresas en las que una empresa contemplada en el punto 2) posea, directa o indirectamente, uno o más de los derechos o facultades enumerados en el punto 1);
- 4) las empresas en las que una parte en el acuerdo de especialización, junto con una o varias de las empresas contempladas en los puntos 1), 2) o 3), o en las que dos o varias de estas últimas empresas, posean conjuntamente uno o más de los derechos o facultades enumerados en el punto 1);
- 5) las empresas en las que uno o más de los derechos o facultades enumerados en el punto 1) sean compartidos por:
 - a) partes en el acuerdo de especialización o sus respectivas empresas vinculadas contempladas en los puntos 1) a 4); o
 - b) una o varias de las partes en el acuerdo de especialización o una o varias de sus empresas vinculadas contempladas en los puntos 1) a 4) 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, el artículo 101, apartado 1, del Tratado no se aplicará a los acuerdos de especialización.

2. La exención establecida en el apartado 1 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.
3. La exención establecida en el apartado 1 se aplicará también a los acuerdos de especialización que contengan disposiciones sobre la cesión de derechos de propiedad intelectual e industrial o la concesión de licencias correspondientes a tales derechos a una o varias de las partes, siempre que tales disposiciones estén directamente relacionadas con la aplicación del acuerdo, sean necesarias para dicha aplicación y no constituyan el objeto principal del acuerdo.
4. La exención establecida en el apartado 1 se aplicará también 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 distribuyan conjuntamente los productos de la especialización.

Artículo 3

Umbral de cuota de mercado

1. La exención establecida en el artículo 2 se aplicará a condición de que la cuota de mercado combinada de las partes no exceda del 20 % en el mercado o mercados de referencia a los que pertenezcan los productos de la especialización.
2. Cuando los productos de la especialización sean productos intermedios utilizados total o parcialmente de forma cautiva por una o varias de las partes como insumos para la producción de productos transformados, que también venden, la exención establecida en el artículo 2 solo se aplicará si se cumplen las dos condiciones siguientes:
 - a) que la cuota de mercado combinada de las partes no exceda del 20 % en el mercado o mercados de referencia a los que pertenecen los productos de la especialización;
 - b) que la cuota de mercado combinada de las partes no exceda del 20 % en el mercado o mercados de referencia a los que pertenecen los productos transformados.

Artículo 4

Aplicación del umbral de cuota de mercado

A efectos de calcular los umbrales de la cuota de mercado previstos en el artículo 3, se aplicarán las normas siguientes:

- a) las cuotas de mercado se calcularán sobre la base del valor de las ventas en el mercado; si no se dispone de datos sobre el valor de las ventas en el mercado, podrán utilizarse estimaciones basadas en otro tipo de informaciones fidedignas sobre el mercado, incluidos volúmenes de ventas en el mercado;
- b) las cuotas de mercado se calcularán sobre la base de datos relativos al año natural precedente o, cuando el año natural precedente no sea representativo de la posición de las partes en el mercado o mercados de referencia, como la media de las cuotas de mercado de las partes de los tres años naturales anteriores;
- c) la cuota de mercado de las empresas mencionadas en el artículo 1, apartado 2, punto 5), se imputará a partes iguales a cada empresa que posea uno o más de los derechos o facultades enumerados en el artículo 1, apartado 2, punto 1);
- d) cuando las cuotas de mercado a las que se hace referencia en el artículo 3 no superen inicialmente el 20 % pero posteriormente se incrementen por encima de ese nivel en al menos uno de los mercados de referencia, la exención establecida en el artículo 2 seguirá aplicándose durante un período de dos años naturales consecutivos a partir del año en que se haya sobrepasado por primera vez el umbral del 20 %.

*Artículo 5***Restricciones especialmente graves**

La exención establecida en el artículo 2 no será aplicable a los acuerdos de especialización que, directa 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 de la especialización a terceras partes, con excepción de la fijación 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;
 - ii) la fijación de la capacidad y el volumen de producción en el contexto de un acuerdo de producción en común;
 - iii) la fijación de objetivos de venta en el contexto de la distribución conjunta;
- c) el reparto de mercados o de clientes.

*Artículo 6***Retirada en casos individuales por parte de la Comisión**

1. De conformidad con lo establecido en el artículo 29, apartado 1, del Reglamento (CE) n.º 1/2003, la Comisión podrá retirar el beneficio de la exención establecida en el presente Reglamento si considera que, en un caso concreto, un acuerdo de especialización al que se aplican las exenciones establecidas en el presente Reglamento produce, a pesar de todo, efectos incompatibles con el artículo 101, apartado 3, del Tratado.

2. De conformidad con lo establecido en el artículo 29, apartado 1, del Reglamento (CE) n.º 1/2003, la Comisión podrá retirar el beneficio de la exención establecida en el presente Reglamento, en particular cuando el mercado de referencia esté muy concentrado y la competencia ya sea débil, debido, por ejemplo, a uno o varios de los siguientes motivos:

- a) las posiciones de mercado individuales de otros participantes en él;
- b) los vínculos existentes entre otros participantes en el mercado mediante acuerdos de especialización paralelos;
- c) los vínculos entre las partes y otros participantes en el mercado.

*Artículo 7***Retirada en casos individuales por parte de la autoridad de competencia de un Estado miembro**

La autoridad de competencia de un Estado miembro podrá retirar el beneficio de la exención establecida en el presente Reglamento cuando se cumplan las condiciones del artículo 29, apartado 2, del Reglamento (CE) n.º 1/2003.

*Artículo 8***Período transitorio**

La prohibición establecida en el artículo 101, apartado 1, del Tratado no se aplicará durante el período comprendido entre el 1 de julio de 2023 y el 30 de junio de 2025 respecto de los acuerdos vigentes a 30 de junio de 2023 que no cumplan los requisitos de exención establecidos en el presente Reglamento, pero satisfagan los requisitos de exención establecidos en el Reglamento (UE) n.º 1218/2010.

*Artículo 9***Entrada en vigor y aplicación**

El presente Reglamento entrará en vigor el 1 de julio de 2023.

Será aplicable hasta el 30 de junio de 2035.

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

Hecho en Bruselas, el 1 de junio de 2023.

Por la Comisión
La Presidenta
Ursula VON DER LEYEN
