

*Licenze di tecnologia nel diritto della concorrenza UE
Accordi e disaccordi tra regimi d'esenzione
per categoria e linee direttrici*

XVII Convegno Nazionale
"Orizzonti del Diritto Commerciale"
27-28 febbraio 2026 - Università Roma Tre

Niccolò Galli
niccolo.galli@eui.eu



Domande di ricerca e struttura

Domande guida

- Il regime antitrust UE applicabile alle licenze IP è coerente con gli altri regimi d'esenzione e le linee guida confinanti?
- Dove emergono divergenze che aumentano costi di compliance e rischi di under/over-enforcement?
- Quali chiarimenti possono aumentare certezza del diritto, proporzionalità dell'enforcement e incentivi a innovare?

Sommario del paper

- 1) Introduzione: licenze, efficienze e antitrust
- 2) Evoluzione storica (1962-2026)
- 3) Intersezione tra accordi di licenza e di distribuzione
- 4) Intersezione tra accordi di licenza e di R&S
- 5) Profili di cooperazione nelle licenze: i) scambi informativi, ii) standardizzazione, e iii) accordi di licenza congiunti
- 6) Conclusioni: riallineamenti proposti



1. Inquadramento: licenze IP e diritto antitrust UE



Generale procompetitività delle licenze:

- + diffusione della tecnologia;
- + non-duplicazione di investimenti;
- + incentivi R&S;
- + innovazione incrementale;
- + specializzazione;
- + concorrenza a valle.



Rischi anticoncorrenziali di concrete clausole di licenza se collegate a potere di mercato, ad es.:

- licenze tra concorrenti possono facilitare la **collusione** (meno concorrenza tra tecnologie alternative);
- licenze tra non concorrenti possono ridurre la concorrenza nell'uso della stessa tecnologia;
- clausole restrittive possono disincentivare l'innovazione successiva dei licenziatari.



1. Inquadramento: licenze IP e diritto antitrust UE



Favor legis UE: le licenze, per lo più, promuovono l'innovazione e sono da incentivare, senza con ciò eliminare la concorrenza.

- Esenzione regolamentare per categoria degli accordi c.d. di trasferimento tecnologico ('*technology transfer block exemption regulation*' o 'TTBER');
- linee direttrici sull'applicazione del regolamento d'esenzione e la valutazione di accordi extra-esenzione ('*technology transfer guidelines*' o TTG).

Sistema centrale di notifica alla CE / formalismo

Decentralizzazione + analisi economica

Reg. 17/62
esenzione
individuale e
'Christmas
Message'

Reg. 556/89
BER per
licenze di
know-how

Reg. 772/04
TTBER II +
TTG

TTBER IV +
TTG in Q2
2026?

Reg. 2349/84
BER per
licenze di
brevetti

Reg. 240/96
TTBER I

Reg. 316/14
TTBER III +
TTG

1. Inquadramento: licenze IP e diritto antitrust UE

Struttura minima del TTBER

Artt. 1–2 · Ambito dell'esenzione

- Licenze bilaterali (anche reciproche) su "diritti tecnologici";
- copertura per tutta la durata dei diritti.

Art. 3 · Soglie di mercato

- Concorrenti: quota congiunta $\leq 20\%$;
- non concorrenti: quota individuale $\leq 30\%$.

Art. 4 · Restrizioni fondamentali

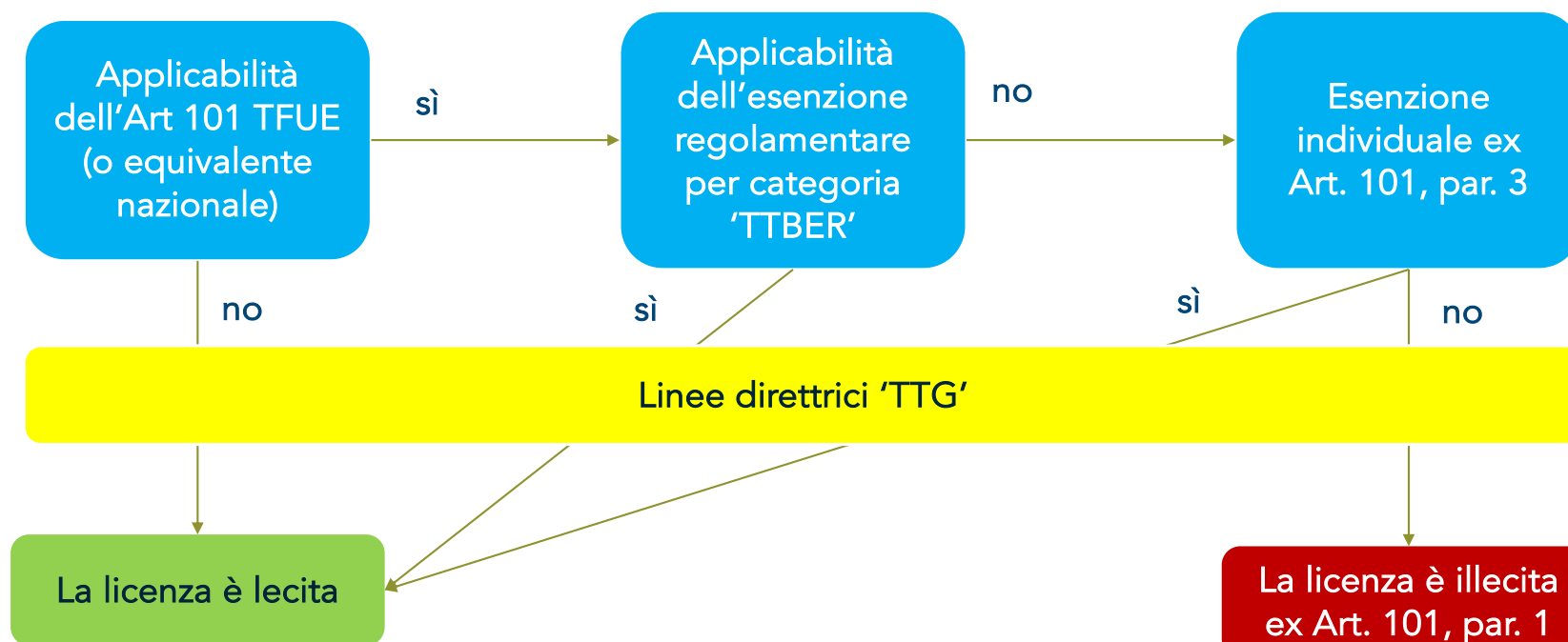
- Par. 1 tra concorrenti: prezzi, limiti output, ripartizione mercati/clienti...
- Par. 2 tra non concorrenti: RPM, divieti vendite passive...

Art. 5 · Restrizioni escluse

- Retrocessione esclusiva dei miglioramenti (grant-back);
- obblighi di non contestazione (e clausole analoghe).

1. Inquadramento: licenze IP e diritto antitrust UE

Analisi antitrust di un accordo di licenza:



2. Intersezione tra accordi di licenza e di distribuzione: TTBER/VBER

Mancanza di coordinamento sugli accordi misti tra causa di licenza e distribuzione

Dove nasce il problema

- Franchising e distribuzione spesso includono licenze IP;
- licenze “pure” possono contenere clausole di distribuzione, licenze di diritti non tecnologici, restrizioni di vendita;
- manca una regola chiara su quale regime applicare:
 - art. 3, par. 2 VBER: test del baricentro (IP accessorio all'accordo distributivo);
 - art. 2, par. 3 TTBER: test della relazione diretta più permissive.

Ricadute

- Rischio di qualificazioni opportunistiche per beneficiare del regime più favorevole;
- costi di compliance per imprese con portafogli IP e reti di distribuzione integrate;
- possibile under-enforcement (zone grigie) o over-enforcement (divieti non proporzionati).
- proposta di avvicinare il TTBER al test del baricentro del VBER (ritornando all'art. 1, par. 1 lett. b) del TTBER del 2004).

2. Intersezione tra accordi di licenza e di distribuzione: TTBER/VBER

Esclusività di licenza e di distribuzione: incoerenze terminologiche

Razionalità economica dell'esclusività

- Supportare investimenti specifici;
- prevenire free riding;
- pro-competitività in relazioni verticali anche di licenza.

Problema giuridico

- VBER: sistemi esclusivi multi-assegnatari (≤ 5);
- TTBER: unipersonalità;
- rischio di qualificare come restrizioni fondamentali clausole che non eliminano la concorrenza oltre il necessario.

Proposta

- Riallineare al VBER il trattamento di gruppi di clienti e territori nelle licenze con componenti distributive.

3. Intersezione tra accordi di licenza e di R&S: TTBER/R&DBER

Divergenza nella qualificazione sostanziale delle relazioni di concorrenza

Punto fermo

- R&DBER si sovrappone al TTBER quando la collaborazione include licenze sui risultati della ricerca;
- la priorità espressa del R&DBER (art. 9 TTBER) riduce conflitti per le licenze sui risultati;
- DPI su “background/sideground” possono far rientrare clausole nel TTBER o richiedere analisi individuale.

Frizione sistemica

- Criteri non sempre allineati per distinguere concorrenti/non concorrenti:
 - concorrenza potenziale nei mercati della tecnologia;
 - finestra temporale della concorrenza potenziale (1-3 anni?);
- paradosso normativo: cooperazione in R&S a monte più vincolata del licensing a valle;
- necessità di allineamento per la certezza giuridica e la proporzionalità.

4. Profili di cooperazione nelle licenze: i) scambi informativi

Le licenze IP comportano scambi informativi sensibili: la coerenza tra TTBER e linee guida sulla cooperazione orizzontale (HCG) è cruciale per la certezza giuridica

Rischi tipici

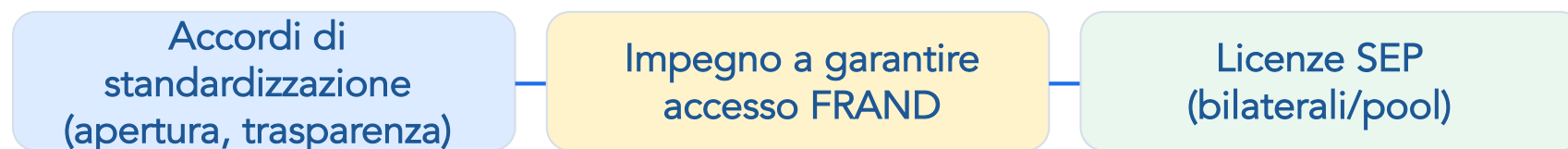
- Condivisione di dati su prezzi futuri, capacità, strategie commerciali o roadmap tecnologiche;
- ambiguità su ciò che è necessario per valutare/attuare la licenza vs ciò che eccede;
- maggiore criticità in pool, piattaforme o accordi multilaterali.

Criteri interpretativi proposti

- Coordinare TTG e HCG su: natura dei dati, granularità, frequenza e accesso "need-to-know";
- privilegiare misure di minimizzazione: aggregazione, anonimizzazione, limiti temporali;
- chiarire quando uno scambio esce dall'accessorietà e richiede analisi individuale.

4. Profili di cooperazione nelle licenze: ii) standardizzazione

Gli standard industriali combinano la cooperazione orizzontale e il licensing: limiti dell'esenzione TTBER in mercati fortemente "standard-driven".



- TTBER raramente applicabile alle le licenze SEP bilaterali per via di mercati rilevanti delimitati e alte quote di mercato del licenziante<
- la disciplina per le licenze FRAND dei SEP è latente nelle TTG:
 - clausola di non contestazione per SEP difficilmente supera l'esenzione individuale;
 - pratiche leganti di SEP e non-SEP sono sospette.

4. Profili di cooperazione nelle licenze: iii) accordi di licenza congiunti (*Licensing Negotiation Groups*, 'LNG')

Emergenza dei LNG nella proposta di TTG con incerta qualificazione antitrust della negoziazione coordinata da parte di più licenziatari

Cosa cambierebbe	Rischi concorrenziali	Soluzione suggerita
<ul style="list-style-type: none">• Le nuove TTG offrono una deroga non cogente per i LNG;• applicabilità delle HCG ai LNG esclusa a priori.	<ul style="list-style-type: none">• Coordinamento tra licenziatari può determinare:<ul style="list-style-type: none">• monopsonio a monte;• collusione a valle;• boicottaggi;• scambi informativi e negoziazione congiunta restano "zone grigie".	<ul style="list-style-type: none">• Ricondurre LNG agli ordinari gruppi di acquisto.• chiarire le specificità della deroga (apertura vs rischio di dominanza collettiva, mandato e vincolatività dell'accordo quadro, governance, firewalls).

5. Conclusioni: raccomandazioni de iure condendo

1. Allineare l'intersezione tra TTBER e VBER:

un approccio coerente tramite il test del baricentro migliora la prevedibilità tra accordi misti di licenza e distribuzione.

2. Armonizzare le nozioni di concorrenza potenziale rilevanti:

chiarire il perimetro della concorrenza potenziale per uniformare il trattamento degli accordi di R&S e licensing nei mercati tecnologici.

3. Approfondire la disciplina degli scambi informativi oltre l'accessorietà:

definire chiaramente quali informazioni possono essere condivise senza rischi di coordinamento anticoncorrenziale nel licensing.

4. Licensing Negotiation Groups:

riconsiderare il trattamento degli LNG con soglie di mercato e criteri di governance più adattati al contesto del licensing.

Licenze di tecnologia nel diritto della concorrenza UE: accordi e disaccordi tra regimi d'esenzione per categoria e linee direttrici

XVII Convegno Nazionale
"Orizzonti del Diritto Commerciale"
27-28 febbraio 2026
Università Roma Tre

Niccolò Galli
niccolo.galli@eui.eu

Grazie!

