

Decisión de la Comisión

de 21.3.2000

**por la que se declara compatible una concentración con el mercado común
y con el Acuerdo EEE**

(Asunto N° IV/M.1636 - MMS/DASA/ASTRIUM)

(Sólo se considera auténtico el texto en lengua inglesa)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo, y en particular su artículo 57,

Visto el Reglamento CEE n° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas¹, modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1310/97 del Consejo² y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,

Vista la Decisión de la Comisión de 3 de diciembre de 1999 de incoar un procedimiento,

¹ DO L 395, 30.12.1989, p.1; versión corregida DO L 257, 21.9.1990, p.13.

² DO L 180, 9.7.1997, p.1.

Visto el dictamen del Comité Consultivo de Concentraciones,

CONSIDERANDO CUANTO A CONTINUACIÓN SE EXPONE:

1. El 29 de octubre de 1999, la Comisión recibió la notificación de una concentración propuesta de conformidad con el artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo (en lo sucesivo denominado "Reglamento de Concentraciones"), por la cual Matra Marconi Space N.V. (MMS) y DaimlerChrysler Aerospace AG (DASA), por medio de su filial DASA Dornier Raumfahrt Holding GmbH (DDRH), adquieren el control conjunto de Astrium, una empresa de reciente creación activa en el sector espacial, a la que se transferirán todas las actividades de MMS y la mayoría de las actividades de DASA relativas a los sistemas espaciales.
2. Mediante decisión de 3 de diciembre de 1999, la Comisión estableció que la operación planteaba serias dudas en cuanto a su compatibilidad con el mercado común. La Comisión inició en consecuencia diligencias de conformidad con la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento de Concentraciones.

I. LAS PARTES Y LA OPERACIÓN

3. MMS está controlada conjuntamente por Matra Hautes Technologies S.A.S. (MHT) y por Marconi Electronic Systems Limited (Marconi). Las principales actividades de MMS son la fabricación y el suministro de sistemas espaciales, incluidos satélites y sus cargas útiles, subsistemas para lanzadores y cosmonaves tripuladas, estaciones terrestres y diversos subsistemas y tecnologías.
4. MHT forma parte de Aérospatiale-Matra, una empresa francesa dedicada fundamentalmente a los sectores aerospaciales civil y militar, misiles, información y telecomunicaciones. En el sector espacial, y además de su participación en MMS, Aérospatiale-Matra posee en particular una participación mayoritaria en empresas dedicadas a lanzadores, infraestructura espacial y equipos para naves espaciales. Aérospatiale-Matra está controlada por el Estado francés y por Lagardère, un grupo francés que tiene también actividad en los sectores de la automoción y los medios de comunicación.
5. Marconi, anteriormente propiedad de la empresa General Electric Company ("GEC"), se ha fusionado con British Aerospace plc, y ahora se llama BAe Systemns plc ("BAe Systems"). BAe Systems es un grupo establecido en el Reino Unido, con actividad fundamentalmente en el sector de los aviones militares y comerciales, misiles, tecnología naval y arquitectura naval, y electrónica de defensa. En el sector espacial, y además de su participación en MMS, BAe Systems posee una participación mayoritaria en varias empresas dedicadas a equipos para naves espaciales.
6. DDRH está exclusivamente controlada por DASA, una empresa alemana que combina las actividades de la división de sistemas espaciales y de aviación del grupo DaimlerChrysler. En el sector espacial, y además de las actividades que se aportarán a Astrium, DASA posee, en especial, una participación mayoritaria en Eurockot Launch Services GmbH, que actúa en el sector de los servicios de lanzamiento. DASA pertenece al grupo Daimler Chrysler, que también actúa en los sectores de la automoción y los servicios.

7. En virtud de un acuerdo de accionistas, Astrium será una empresa de participación al 50:50 de MMS y DDRH. Astrium combinará todas las actividades de MMS (suministro de sistemas y subsistemas espaciales) y todas las actividades de DASA que actualmente realiza su filial Dornier Satellitensysteme GmbH (suministro de sistemas y subsistemas de satélite) y su división Raumfahrt-Infrastruktur (suministro de infraestructuras espaciales y de lanzadores). Astrium se gestionará como una entidad multinacional única con divisiones transfronterizas, y actuará principalmente a través de tres personas jurídicas situadas en Francia, Alemania y el Reino Unido.

II. CONCENTRACIÓN

8. Astrium estará controlada conjuntamente por MMS y DASA (en lo sucesivo denominadas colectivamente "las partes"). Los accionistas designarán por unanimidad un consejo de administración, compuesto por cuatro miembros, dos propuestos por cada una de las partes. Todas las decisiones importantes relativas a la estrategia y la política comercial de Astrium, tales como el plan a medio plazo (equivalente al plan comercial), el presupuesto anual y el nombramiento y retirada de representantes legales de las empresas operativas, requerirán la aprobación unánime de MMS y DASA. Esto confiere el control conjunto de Astrium a MMS y DASA, dado que las partes deberán alcanzar un acuerdo sobre las principales decisiones relativas al comportamiento comercial estratégico de Astrium.
9. Además, Astrium desempeñará indefinidamente todas las funciones de una entidad económica autónoma, pues combinará todas las actividades de MMS y la mayoría de las actividades espaciales de DASA, y por tanto tendrá acceso a los activos, personal, instalaciones de fabricación y redes comerciales y de servicio necesarias para realizar sus actividades.
10. Habida cuenta de lo anterior, está claro que la operación propuesta constituye una concentración en el sentido de la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento de Concentraciones.

III. DIMENSIÓN COMUNITARIA

11. El volumen de negocios mundial combinado de las partes en la concentración superó los 5.000 millones de euros³ en 1998, y cada una de las empresas en cuestión tuvo un volumen de negocios comunitario superior a 250 millones de euros. Las empresas en cuestión no alcanzaron más de dos tercios de su volumen de negocios global en un mismo Estado miembro. La operación notificada, por tanto, tiene una dimensión comunitaria en el sentido del apartado 2 del artículo 1 del Reglamento de Concentraciones. No constituye un caso de cooperación conforme al Acuerdo EEE.

IV. COMPATIBILIDAD CON EL MERCADO COMÚN

³ Volumen de negocios calculado de acuerdo con el apartado 1 del artículo 5 del Reglamento de Concentraciones y la nota de la Comisión sobre el cálculo del volumen de negocios (DO C 66, 2.3.1998, p.25). En la medida en que las cifras incluyen el volumen de negocios del periodo anterior al 1.1.1999, se calcularán sobre la base de los tipos de cambio medios del ecu y se traducirán a euros a razón de 1:1.

12. Astrium realizará actividades de fabricación y suministro de sistemas espaciales y de sus subsistemas y equipos. Según lo indicado en decisiones previas de la Comisión⁴, los sistemas espaciales comprenden generalmente dos segmentos principales: un segmento espacial (satélite, plataforma orbital, lanzador, etc.), y un segmento de tierra, que bien controla y dirige el segmento espacial (órbita, parámetros de misión, etc.) o provee una interfaz (por ejemplo, para la transmisión de datos y de señales vocales) con el segmento espacial. El segmento espacial puede subdividirse a su vez en satélites, infraestructura espacial y lanzadores.
13. La concentración no plantea problemas de competencia en los mercados de los satélites de comunicaciones no militares, los segmentos terrestres de los satélites y los servicios de lanzamiento.
14. Ambas partes ejercen actividades en los sectores de los satélites de observación y científicos, sondas, infraestructura espacial y equipamiento para lanzadores, y la Comisión, en su decisión de 3.12.1999 de conformidad con la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento de Concentraciones, expresó dudas fundadas respecto a estos mercados. En dicha decisión, la Comisión también expresó dudas respecto a los mercados de sistemas y equipos para lanzadores. Sin embargo, por las razones expuestas a continuación en las secciones A a C, no existen reservas desde el punto de vista de la competencia sobre estos mercados.
15. Por último, las partes también ejercen actividades en determinados sectores de equipos para satélites y satélites militares, y hay fuertes indicios de que la operación crearía o consolidaría una posición dominante en los siguientes sectores:
 - ruedas mecánicas para satélites en Europa⁵ (sección A);
 - satélites de comunicación militares en Francia (sección C).

⁴ Véase, por ejemplo, el asunto IV/M.437-Matra Marconi Space/British Aerospace Space Systems (DO C 245, 1.9.1994, p.9), o el asunto IV/M. 1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS (DO C 272, 1.9.1998, p.5).

⁵ A efectos de la presente Decisión, se entenderá por "Europa" el EEE y Suiza (incluyendo, por tanto, todos los Estados miembros de la Agencia Espacial Europea).

A. SATÉLITES

MERCADOS DE PRODUCTO DE REFERENCIA

Contratistas principales

16. Los satélites son naves espaciales complejas que están en órbita o que giran alrededor de un objeto celeste. Según se ha señalado en decisiones previas de la Comisión⁶, cabe distinguir cuatro categorías principales: satélites de comunicaciones, satélites de navegación, satélites de observación (teledetección) y satélites científicos. Los satélites pueden utilizarse para aplicaciones civiles y militares.
17. Por lo general, un satélite estándar consta de dos partes básicas: la plataforma y la carga útil. La plataforma (o bus) es la estructura física del satélite que garantiza su estabilidad y control térmico, mientras que la carga útil rige los principales parámetros de la plataforma y está diseñada para realizar las tareas para las que se ha puesto en órbita al satélite.
18. El sector de los satélites suele constar de un segmento comercial, que incluye los satélites vendidos a operadores comerciales (esencialmente satélites de comunicaciones), y un segmento institucional, consistente básicamente en satélites científicos y de observación, vendidos principalmente a agencias espaciales tales como la NASA, el *Centre National d'Etudes Spatiales* francés (CNES) o la Agencia Espacial Europea (AEE). Los operadores comerciales adquieren generalmente satélites basados en diseños probados, y obtienen estos satélites a través de procedimientos de licitación mundiales. En cambio, los clientes institucionales suelen adquirir satélites específicos (a menudo a medida), y la competencia está generalmente restringida a los principales contratistas de satélites nacionales. Más especialmente, en el caso de la AEE, la adquisición está sujeta al principio de justa compensación geográfica, que exige un equilibrio entre la contribución financiera de los Estados miembros de la AEE y la cuota de negocio adjudicada a los fabricantes de estos Estados miembros.
19. Las partes afirman que debería hacerse una distinción entre los satélites de comunicaciones y observación y los satélites científicos, dado que no utilizan la misma tecnología y no van dirigidos a los mismos clientes. Esta opinión se ha visto ampliamente respaldada por los resultados de la investigación de la Comisión, y se ve confirmada por el hecho de que, por las razones anteriormente expuestas, las condiciones de competencia son diferentes entre los segmentos comercial e institucional. Por tanto, parece que los satélites de comunicaciones por una parte, y los satélites científicos y de observación por otra, pertenecen a mercados de producto distintos.

⁶ Véase la nota de pie de página 5 del asunto IV/M.1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS.

20. Por lo que a este caso respecta, no es necesario definir los mercados de producto de referencia de los satélites de navegación, dado que este segmento está aún en una fase de desarrollo temprana en Europa, y ninguna de las partes fabrica tales satélites.
21. Los satélites de comunicaciones comerciales pueden ser satélites de órbita terrestre geosíncrona, de órbita terrestre media, o de órbita terrestre baja. Según las partes, un acontecimiento importante en el segmento de la comunicación es la introducción de satélites de comunicaciones multimedia, particularmente de constelaciones de satélites de órbita terrestre baja (tales como Iridium y Globalstar) financiadas y gestionadas por consorcios privados. En una decisión anterior⁷, la Comisión estableció una distinción entre los satélites órbita terrestre geosíncrona, y los satélites de órbita terrestre media y de órbita terrestre baja en función del coste, la función y otros factores. Sin embargo, por lo que al presente caso respecta, no es necesario definir los mercados de producto de referencia de los satélites de comunicaciones comerciales, pues cualquiera que sea la definición de mercado que se considere, la competencia no se vería obstaculizada de manera importante en el EEE o en una parte considerable del mismo.
22. Los clientes institucionales (fundamentalmente las agencias espaciales) adquieren esencialmente satélites científicos y de observación, así como sondas espaciales (vehículos espaciales científicos destinados a la exploración del sistema solar y más allá). Suelen ser productos hechos a medida, diseñados para realizar misiones específicas, en los ámbitos de la meteorología, la cartografía, la astronomía, el estudio de los vientos solares, etc.
23. Las partes alegan que los satélites científicos y de observación y las sondas espaciales (en lo sucesivo denominados colectivamente "satélites institucionales") pueden combinarse en un mercado de producto único. Esta opinión se ve respaldada por el hecho de que parece haber una considerable sustitución de la oferta entre estas categorías de producto, pues los principales contratistas establecidos en Europa suelen tener actividades en todos los segmentos; y también por el hecho de que las condiciones de competencia en los mercados institucionales son básicamente similares, siendo todos los productos adquiridos por los mismos clientes y a través de procesos de compra similares. Inversamente, parece existir un mercado comercial específico de satélites de observación, y, por las razones indicadas anteriormente, no parece existir una sustitución de la demanda entre las diversas categorías de producto. Sin embargo, a efectos de la presente Decisión, no es necesario definir más los mercados de producto de referencia de los satélites institucionales civiles, pues cualquiera que sea la definición alternativa de mercado que se considere, la competencia no se vería obstaculizada de manera importante en el EEE o en una parte considerable de dicha zona.
24. Los satélites de comunicación y de observación pueden utilizarse para aplicaciones civiles o militares. De los resultados de la investigación de la Comisión se desprende que los satélites militares suelen utilizar las mismas plataformas que los satélites civiles, pero requieren adaptaciones específicas relacionadas con la integridad del satélite, la protección de datos, etc. Hay también indicios de que las condiciones de competencia son diferentes entre las aplicaciones militares y civiles, puesto que, en

⁷ Véase el asunto IV/35.518 – Iridium, DO L16 de 18.1.1997, p. 87.

especial, los Gobiernos pueden restringir los gastos militares a proveedores nacionales. Por tanto, los resultados de la investigación de la Comisión parecen estar a favor de la existencia de mercados de producto distintos para las aplicaciones militares.

Equipos

25. Según se ha indicado en el considerando 17, un satélite estándar consta esencialmente de una plataforma y una carga útil. La plataforma es la estructura física del satélite, y suele garantizar su estabilidad y control térmico, mantener la órbita y suministrar la energía eléctrica. La carga útil rige los principales parámetros de la plataforma y está diseñada para realizar las tareas específicas para las que se ha puesto en órbita el satélite. Por tanto, la misma plataforma puede utilizarse para varias aplicaciones, mientras que la carga útil es generalmente específica para la misión que debe desempeñar el satélite.
26. Tanto la plataforma como la carga útil están a su vez integradas por varios subsistemas (como las unidades de propulsión, los sistemas de control de la posición y la órbita de la plataforma, o los principales instrumentos de la carga útil) y equipos (como sensores referidos a la Tierra y sensores de estrellas, generadores solares y antenas). De los resultados de la investigación de la Comisión se desprende que cada uno de estos productos puede constituir un mercado de producto distinto.
27. En particular, podría existir un mercado de producto distinto para las ruedas mecánicas, que se utilizan para estabilizar la posición del satélite. La razón es que, aunque otros productos del equipo (básicamente los sistemas de propulsión y las ruedas magnéticas) puedan utilizarse para el mismo propósito, ninguno podría sustituir a las ruedas mecánicas.
28. En primer lugar, aunque los sistemas de propulsión puedan utilizarse para controlar la posición del satélite, su uso supone consumir el combustible almacenado en el satélite. Dado que el satélite cuenta con una cantidad limitada de combustible, y que en cambio las ruedas mecánicas y magnéticas funcionan con la electricidad que producen en cantidad suficiente los generadores solares, los sistemas de propulsión solamente se adaptan en la práctica a los sistemas con una vida muy corta (menos de un año) y por lo tanto se utilizan raramente. Los sistemas de propulsión utilizan también una tecnología muy distinta de las ruedas mecánicas y magnéticas, y generalmente no son producidos por los mismos fabricantes.
29. En segundo lugar, aunque las ruedas magnéticas y mecánicas funcionan con los mismos principios de base, parece que las ruedas magnéticas tienen un rendimiento y unos costes mucho mayores que las ruedas mecánicas, y por tanto se utilizan esencialmente para aplicaciones que requieren un control muy exacto de la posición (por ejemplo, los satélites de observación). Las ruedas magnéticas y mecánicas también utilizan tecnologías distintas, y en Europa no suelen ser producidas por los mismos fabricantes.
30. Globalmente, de los resultados de la investigación de la Comisión se desprende que existe un mercado de producto distinto para las ruedas mecánicas.

MERCADOS GEOGRÁFICOS DE REFERENCIA

Satélites de comunicaciones comerciales

31. En decisiones anteriores de la Comisión⁸, se consideró que los mercados de los satélites de comunicaciones y del equipo de los satélites de comunicaciones eran mundiales, pues los clientes adquieren estos productos sin atender a consideraciones geográficas. Las partes afirman que las condiciones de competencia en el sector de los satélites de comunicaciones son lo suficientemente homogéneas para que el mercado geográfico pueda considerarse mundial, pues los clientes solicitan cotizaciones y realizan encargos a diversos proveedores de Europa y EE.UU.
32. Según se declaró en la Decisión *Aérospatiale/Matra*⁹ de 28 de abril de 1999, los satélites, los componentes espaciales y los subsistemas producidos por empresas establecidas en EE.UU. están sujetos a un acuerdo de licencia de exportación gestionado por el Departamento de Defensa de EE.UU. Un reciente cambio en la normativa sobre el comercio internacional de armas de EE.UU. (ITAR) ha modificado este sistema de licencias de exportación, transfiriendo de nuevo del Departamento de Comercio al Departamento de Estado la competencia de la exportación de satélites de comunicaciones comerciales y de equipo. Es necesario examinar si este cambio puede afectar a las condiciones de competencia de los satélites comerciales.
33. Algunos de los terceros que respondieron a la consulta de la Comisión expresaron su preocupación por que esto supusiera un sistema más duro de licencias de exportación, que pudiera ocasionar retrasos en el suministro de piezas de satélites procedentes de EE.UU. y que pudiera por tanto hacer más arriesgado y difícil que los principales contratistas no establecidos en EE.UU. utilizaran tales piezas. Otros señalaron que un sistema de licencias de exportación más duro podría también dificultar que los proveedores europeos ofreciesen determinadas piezas a los clientes de EE.UU., pues las especificaciones de los productos que deben proporcionar los principales contratistas establecidos en EE.UU. pueden no estar fácilmente disponibles para los proveedores de equipos no establecidos en EE.UU.
34. Sin embargo, globalmente, parece que en esta fase tal cambio no puede considerarse un obstáculo al comercio entre Europa y EE.UU. (salvo para ciertas tecnologías sensibles), y la mayoría de los terceros que respondieron a la consulta de la Comisión indicaron que siguen considerando que los mercados de satélites de comunicaciones y de componentes para satélites de comunicaciones son mundiales. Puede por lo tanto concluirse que los mercados de satélites de comunicaciones y de componentes para satélites de comunicaciones son mundiales.

Satélites institucionales civiles

35. Tal como se indicó en el considerando 22, los satélites científicos y de observación y las sondas espaciales son adquiridas fundamentalmente por agencias espaciales, y la

⁸ Véase el asunto nº IV/M.437 – Matra Marconi Space/British Aerospace Space Systems, nota de pie de página nº 5.

⁹ Véase el asunto nº IV/M.1309 – Matra/Aérospatiale.

competencia se limita por lo general a los principales contratistas de satélites nacionales.

36. Concretamente, en el caso de la AEE, la adquisición de satélites y de equipo está sujeta al principio de justa compensación plasmado en el convenio de la AEE, que requiere que ésta (i) otorgue preferencia, en la medida de lo posible, al sector en todos los Estados miembros [de la AEE], y (ii) garantice que todos los Estados miembros [de la AEE] participen de manera equitativa, teniendo en cuenta su contribución financiera. De ello se desprende que parece existir un mercado europeo para los satélites científicos y de observación y las sondas espaciales, así como para los mercados de equipo correspondientes (incluidas las ruedas mecánicas).
37. Puede haber también mercados nacionales para los satélites científicos y de observación y las sondas espaciales en aquellos Estados miembros donde las agencias espaciales nacionales aplican procedimientos de adquisición similares a los principales contratistas. Y también puede haber un mercado mundial de satélites de observación vendidos a operadores comerciales o a clientes institucionales, cuando no existe un productor nacional (como en Asia), dado que estos clientes parecen obtener estos sistemas a través de procedimientos de adquisición competitivos a escala mundial. Sin embargo, a efectos de la presente Decisión, no es necesario delimitar más estos mercados geográficos, ni los mercados de equipos para satélites, pues ya se trate de mercados nacionales o mundiales, la competencia efectiva no se verá obstaculizada significativamente en el EEE o en una parte considerable de esta zona.

Satélites militares

38. Por último, las partes alegan que los mercados geográficos de los satélites militares abarcan al menos el EEE, debido, en especial, al desarrollo de los programas bilaterales y multilaterales europeos (tales como el satélite militar de reconocimiento Helios 1, en el que participan Francia, Italia y España). Del mismo modo, parece que algunos Estados miembros adquieren satélites militares a través de procedimientos competitivos abiertos en los que participan los principales contratistas de Europa y Estados Unidos: por ejemplo, en cuanto a satélites de comunicaciones, Hughes parece haber participado en todos los concursos para los satélites españoles Hispasat I, mientras que Lockheed Martin participa en el concurso para el suministro del satélite británico Skynet 5B.
39. Sin embargo, por otra parte, algunos Estados miembros parecen seguir adquiriendo satélites militares a productores nacionales. En especial, la francesa MOD señaló que adquirió satélites militares a través de un concurso entre MMS y Alcatel Space Industries (Alcatel Space). Dado que las condiciones de competencia quedarían restringidas a los principales contratistas nacionales, parece existir un mercado geográfico nacional en Francia para el suministro de satélites militares.
40. Por lo que se refiere al equipo para satélites militares, parece que no existe ninguna norma estricta de justa compensación (salvo para algunos productos específicos y críticos). En especial, los satélites militares suelen utilizar la misma plataforma que los satélites civiles, y los productos de plataformas proporcionados por el contratista principal pueden adquirirse a los mismos proveedores que las aplicaciones civiles. Por lo tanto, dependiendo del equipo de que se trate, los mercados geográficos para los equipos de satélites militares podrían ser nacionales o mundiales. Sin embargo, a

efectos de la presente Decisión, no es necesario delimitar más estos mercados geográficos, pues cualquiera que sea la definición alternativa de mercado que se considere, la competencia no se vería obstaculizada de manera importante en el EEE o en una parte considerable de dicha zona.

EVALUACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA COMPETENCIA DE LOS SATÉLITES DE COMUNICACIONES COMERCIALES

41. No hay coincidencias entre las actividades de las partes (y de sus empresas matrices) en cuanto a los satélites de comunicaciones, ni por lo que respecta a los contratistas principales (donde sólo participa MMS), ni por lo que respecta al equipo (donde participan Aérospatiale-Matra, MMS y DASA, pero vendiendo cada una equipo distinto). Sin embargo, la operación dará lugar a una integración vertical entre las actividades de MMS por lo que respecta al contratista principal, y las actividades de DASA en cuanto al equipo.
42. Algunos proveedores terceros han manifestado que los aspectos verticales de la operación podrían dar lugar a la exclusión de proveedores de equipo competidores o de contratistas principales competidores. Sin embargo, por lo que respecta a los contratistas principales, las cuotas de mercado medias de MMS (en valor) entre 1994 y 1998 no exceden del [10-15%]*, y Astrium seguirá sujeta a la competencia de otros grandes fabricantes, especialmente las empresas establecidas en EE.UU. Hughes, Loral y Lockheed Martin; y, por lo que respecta al equipo, las cuotas de mercado medias de DASA durante el período 1995-1997 no exceden del [20-30%]* en todo el mundo en ningún mercado de equipos para satélites.
43. Habida cuenta de lo anterior, resulta que la operación notificada no crea ni consolida una posición dominante en el ámbito de los satélites de comunicaciones y equipo, a consecuencia de la cual se pudiera ver gravemente obstaculizada la competencia en el EEE o en una parte considerable del mismo.

EVALUACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA COMPETENCIA DE LOS SATÉLITES INSTITUCIONALES

44. Tanto MMS como DASA actúan como contratistas principales en el sector de los satélites científicos y de observación y las sondas vendidas a agencias espaciales nacionales y a la AEE en Europa. Aérospatiale-Matra, MMS y DASA también fabrican equipos para estos sistemas, incluyendo propulsores químicos (utilizados en los sistemas de propulsión química), conglomerados de células solares (utilizados en los generadores solares), ruedas mecánicas y sensores de sol y de tierra.
45. Así pues, la operación dará lugar a una integración horizontal por lo que respecta al contratista principal, y a una integración vertical por lo que respecta al contratista principal, y las actividades de las partes y de Aérospatiale-Matra por lo que respecta al equipo.

* *Partes de este texto se han modificado para garantizar que no se revela información confidencial; estas partes figuran entre corchetes.*

Características del mercado

46. Los satélites científicos y de observación y las sondas espaciales se suelen diseñar, desarrollar, fabricar y lanzar en el contexto de proyectos organizados en etapas, donde la competencia tiene lugar en determinadas fases. Los satélites institucionales constituyen por tanto mercados de licitación, y la competencia en estos mercados se ve determinada por la presencia de licitadores con capacidad de ofrecer alternativas creíbles a los productos de las partes.
47. Otra característica importante de estos mercados es que, tal como se indicó en el considerando 36, las adquisiciones realizadas por la AEE están sujetas al principio de justa compensación geográfica. En general, este principio exige a la AEE (i) que se abastezca preferiblemente de empresas de los Estados miembros de la AEE, y ii) que logre un equilibrio razonable entre la contribución financiera de los Estados miembros de la AEE y la cuota de negocio otorgada a los fabricantes de dichos Estados miembros.
48. Se permite una cierta flexibilidad en cada programa. Por ejemplo, en el caso de los satélites científicos y las sondas, el principio de justa compensación se aplica por períodos de tres años: esto significa que no es necesario equilibrar geográficamente totalmente cada satélite o misión dentro de este período, siempre que se logre una compensación mínima al final de cada período de tres años. Del mismo modo, en el caso de los satélites de observación, aunque los objetivos de justa compensación se establezcan para cada misión, la compensación real de las ofertas puede desviarse de los objetivos iniciales hasta un 20%.
49. Sin embargo, globalmente, esta flexibilidad está limitada en la medida en que habrá que compensar los posibles desequilibrios, y que durante un cierto período de tiempo, las cuotas medias nacionales tendrán que adecuarse a las contribuciones por razón de la justa compensación de los Estados miembros en cuestión.

Operadores del mercado

50. En general, solo cuatro empresas de Europa pueden competir para la contratación principal de satélites grandes o complejos: MMS, DASA, Alcatel Space Industries (Alcatel Space, empresa francesa cuyo capital está repartido entre Alcatel, un grupo dedicado a los equipos de telecomunicaciones, y Thomson-CFS, un grupo dedicado a la defensa y a la electrónica profesional), y Alenia Aerospazio (Alenia, una empresa italiana perteneciente al grupo Finmeccanica). Para proyectos más pequeños, otros posibles contratistas principales son Kayser-Threde, OHB Systems, y SSTL. A escala mundial, existen otros competidores importantes, tales como Lockheed y Ball Aerospace, empresas con sede en EE.UU.

Repercusión de la operación en posibles mercados nacionales o mundiales

51. Si existiesen mercados nacionales de contratistas principales o de equipos para satélites científicos y de observación en los Estados miembros en los que las agencias espaciales nacionales se abastecen de satélites institucionales en el mercado nacional, la operación no crearía ningún solapamiento, pues DASA y MMS no ejercen su actividad en los mismos Estados miembros. Por las mismas razones, la integración vertical derivada de la operación tampoco plantearía problemas de competencia.

52. Del mismo modo, si existiesen mercados mundiales para el suministro de satélites de observación a los operadores comerciales o a los clientes institucionales en los casos en que no haya fabricantes nacionales, las cuotas de mercado de las partes (en cuanto a los volúmenes pedidos) no excederían del [25-35%]*, y seguirían sujetas a la competencia de otros grandes contratistas principales de satélites, entre los que figura TRW [60-70%]*.
53. En vista de lo anterior, por lo que se refiere a los mercados nacionales o mundiales de satélites institucionales, parece que la operación notificada no crea ni consolida una posición dominante a consecuencia de la cual se pudiera ver gravemente obstaculizada la competencia en el EEE o en una parte considerable del mismo.

Repercusión de la operación en los contratistas principales de Europa

54. Dado el reducido número de satélites científicos y de observación y de sondas lanzados cada año en Europa, las cuotas de mercado calculadas sobre un período de tiempo corto pueden no reflejar adecuadamente las posiciones reales de mercado de los contratistas principales competidores. Por esta razón, las cuotas de mercado medias (en valor) se calcularon para el período 1994-1998.
55. Sobre esta base, Astrium será claramente el contratista principal de satélites institucionales. En términos de valor, los miembros de Astrium tuvieron un [45-55%]* de las ventas de satélites institucionales entre 1994 y 1998 (MMS el [25-35%]* y DASA el [15-25%]*), siendo los siguientes mayores competidores Alcatel Space [30-35%]* y Alenia Aerospazio [5-10%]*.

Alenia será un competidor real, si bien sólo en un número limitado de proyectos

56. De la investigación de la Comisión se desprende que existe un límite al número de proyectos de la AEE en los que Alenia puede actuar como contratista principal. La razón es que la contribución italiana media (12%) a los programas de satélites institucionales de la AEE es muy inferior a la participación habitual atribuida a un contratista principal (20-25%), y que el principio de justa compensación requiere que el beneficio para la industrial nacional sea proporcional a la contribución al programa en cuestión. Aunque los beneficios reales (y por tanto la capacidad de Alenia de competir como contratista principal) puedan variar de una misión a otra y puedan desviarse de los objetivos de beneficios, la conclusión predominante es que Alenia tendrá una capacidad limitada para competir como contratista principal en misiones de satélites institucionales de la AEE.
57. No obstante, también se desprende que Alenia podrá competir con éxito por diversos satélites institucionales europeos. Esto se debe a que Alenia seguirá siendo capaz de realizar las dos principales tareas (integración de plataformas o de carga útil) para los programas de satélite institucionales de la AEE, y también actuar como contratista principal para programas italianos (bajo los auspicios de la agencia aeroespacial italiana). Estas actividades parecen bastar para que Alenia mantenga su competitividad y permanezca en el mercado, según indica el hecho de que se haya concedido a Alenia la contratación principal del satélite científico Integral de la AEE (que se lanzará en 2001).

Alcatel Space será un competidor de Astrium en la mayoría de los proyectos

58. A la vista de lo anterior, la competencia se dará esencialmente entre Alcatel Space y Astrium, pero Alenia podrá competir como contratista principal para algunos programas de la AEE.
59. También parece que Alcatel Space tiene capacidad para competir con Astrium: en primer lugar, Alcatel Space tiene actualmente la capacidad básica necesaria para actuar como contratista principal para todo tipo de satélites; y en segundo lugar, esta capacidad no se verá restringida por la aplicación del principio de justa compensación, pues la contribución francesa a los programas de satélites institucionales de la AEE (aproximadamente un 23%) está cercana a la participación media de un contratista principal.

No hay posibilidad de aumentar los costes de los competidores en virtud de la norma de justa compensación

60. Se ha alegado que Astrium podría estar en condiciones de aumentar considerablemente los costes de sus competidores para los programas institucionales de la AEE. Este razonamiento se basa en que (i) a la vista del principio de justa compensación, habrá que realizar determinada proporción del valor de cada contrato en Alemania y en el Reino Unido (en total, aproximadamente un 29%); (ii) la posición de Astrium en estos Estados miembros podría hacer que otros contratistas principales dependiesen de las contribuciones de Astrium para que pudieran beneficiarse así Alemania y el Reino Unido; y que (iii) Astrium podría subir sus precios para estas contribuciones, haciendo así que las ofertas de sus competidores no fueran competitivas, o forzando hacia abajo los márgenes de sus rivales de modo que las ofertas no sean viables.
61. No hay ninguna indicación de que Astrium esté en condiciones de aumentar efectivamente los costes de Alenia a través de este mecanismo. La razón es que, en primer lugar, en los casos en que Alenia compita como contratista principal, su parte (y por tanto el beneficio italiano) correspondería o incluso excedería la parte asignada a un contratista principal (20-25%). En esos casos, por tanto, la contribución italiana excedería la media del 12% que debe alcanzarse en conjunto. Dado que las partes no ejercen actividades en Italia y que dependerían de Alenia para la mayoría de la actividad de que se beneficiaría Italia, esto supone que las partes dependerían de una contribución de Alenia para la mayor parte del 20-25%. Por otra parte, Alenia podría obtener de Alcatel Space la actividad de que se beneficiaría Francia; y también podría obtener una cierta proporción de las contribuciones británicas y alemanas de determinados proveedores terceros de dichos Estados miembros. En conjunto, por tanto, Alenia no dependería de Astrium para más del 20% del valor total del contrato. Por tanto, en estos casos, Astrium dependería más de Alenia que Alenia de Astrium, y Astrium por tanto no estaría en condiciones de elevar los costes de Alenia.
62. La situación podría ser diferente para Alcatel Space. Esto se debe a que Alcatel Space tendrá que obtener determinada parte de la actividad de que se beneficiarían Alemania y el Reino Unido de Astrium, mientras que Astrium tendrá los mismos inconvenientes en mucho menor grado, puesto que puede aportar la actividad francesa internamente (a través de la antigua MMS-France). Sin embargo,

globalmente, en este caso no cabe admitir el argumento de que Astrium podría elevar considerablemente los costes de Alcatel Space.

63. En primer lugar, debería considerarse que, a la vista de la norma de justa compensación y la considerable presencia de Alcatel Space en determinados Estados miembros de la AEE (tales como Bélgica, España, Dinamarca o Noruega), Astrium también tendrá que solicitar la contribución de Alcatel Space. Esto también hará que Astrium sea dependiente de Alcatel Space para determinada parte de sus contratos, y por tanto reducirá el margen de Astrium para aumentar los costes de sus rivales (pues Alcatel Space podría también aumentar los costes de Astrium, si bien en menor grado).
64. En segundo lugar, si bien los satélites institucionales son a menudo contratos hechos a medida, donde los precios globales pueden ser difíciles de evaluar, resulta que la AEE tiene suficiente experiencia y control sobre el desglose de los precios, así como sobre los modelos de evaluación de los costes, para detectar cualquier subida de precios sustancial. Esta capacidad se ve aumentada por el hecho de que, como se indicó en el considerando 46, las misiones de la AEE se realizan en el contexto de proyectos organizados por etapas, donde las estimaciones de precios se proporcionan en las sucesivas fases del proceso. En tal caso, la AEE también tendría suficiente poder compensatorio de compra para poder forzar los precios a la baja. Esto restringiría aún más la capacidad de Astrium para elevar sus precios para las contribuciones alemana y británica y aumentar así los costes de Alcatel Space.
65. En conjunto, de los cálculos basados en los datos obtenidos en el curso de la investigación de la Comisión se desprende que, si Astrium tuviese capacidad para aumentar los costes de Alcatel Space, cualquier posible subida tendría efectos limitados (alrededor del 2-3% del valor total del contrato). Sería improbable que esto perjudicara sustancialmente la competitividad de Alcatel Space y, dado que el margen de un contratista principal suele alcanzar el [...] del valor total del contrato, Alcatel Space podría compensar una subida de precios de este tipo. Por tanto, parece que Astrium no estará en condiciones de elevar sustancialmente los costes de Alcatel Space.

No existe la posibilidad de excluir de los mercados a otros contratistas principales

66. También se ha alegado que Astrium es un proveedor importante de determinados productos de equipo (tales como redes de conglomerados de células solares, ruedas mecánicas, propulsores químicos y criostatos). En la medida en que otros contratistas principales necesitan obtener los productos de equipo del mercado, es necesario examinar si, después de la operación, Astrium estaría en condiciones de excluir a sus competidores.
67. Debe señalarse que Astrium no estará en condiciones de restringir el suministro a los contratistas principales competidores: dado que la selección de los proveedores suele realizarse después de la del contratista principal, Astrium no parecería tener incentivos para hacer esto, pues una restricción del suministro no repercutiría en la selección del contratista principal y en cambio reduciría las ventas de Astrium; y, en cualquier caso, la AEE probablemente detectaría y remediaría cualquier restricción de los suministros por parte de Astrium. Por tanto, el principal efecto potencial de la

operación se referiría a la capacidad de Astrium para aumentar los costes de sus rivales mediante una subida de los precios del equipo.

68. Sin embargo, en primer lugar, parece que la mayoría de los productos de equipo en cuestión (por ejemplo las redes de conglomerados de células solares, los propulsores químicos, los criostatos y las ruedas mecánicas¹⁰) solamente se producen dentro de Astrium por DASA, MMS o Aérospatiale-Matra. Dado que tanto MMS como DASA también actúan como contratistas principales, la operación no afectará materialmente a las condiciones de competencia para estos productos de equipo.
69. En segundo lugar, parte de los productos en cuestión (por ejemplo los criostatos) no son realmente productos estándar que se incluyan en todos los satélites, sino que, por el contrario, son productos muy específicos que derivan de los programas de I+D tecnológico de la AEE. Por lo que respecta a estos productos, parece que Astrium no estará en condiciones de excluir a los contratistas principales competidores, pues la AEE puede exigir que los resultados de estos programas de I+D tecnológico se hagan públicos a todos los licitadores, o bien puede decidir comprar directamente el producto en cuestión y entregarlo al contratista principal seleccionado.
70. Por último, no hay ninguna indicación de que Astrium pueda excluir a otros contratistas principales en ningún producto para el que no haya ningún proveedor competidor alternativo a Astrium en Europa. La razón es que estos productos son productos estándar para los que prevalecen las condiciones habituales de precios, y para los que las partes no pueden elevar sustancialmente sus precios sin que la AEE lo detecte y lo remedie. Y también porque, en cualquier caso, estos productos representan solamente una parte menor del valor de un satélite.
71. Habida cuenta de lo anterior, parece que la operación notificada no crea ni consolida una posición dominante de los contratistas principales de satélites institucionales en Europa, a consecuencia de la cual se pudiera ver gravemente obstaculizada la competencia en el EEE o en una parte considerable del mismo.

Repercusión de la operación en los equipos de Europa

72. Según se indicó en el considerando 44, MMS, DASA y Aérospatiale-Matra fabrican equipos para satélites institucionales (tales como conglomerados de células solares, ruedas mecánicas, propulsores químicos o criostatos). La operación no creará solapamientos en cuanto al equipo, pues las partes y Aérospatiale-Matra no suministran productos similares. Sin embargo, la operación dará lugar a una integración vertical de las actividades de las partes en los mercados anteriores de equipos para satélites, y de sus actividades en los mercados posteriores de satélites institucionales.
73. Es por tanto necesario examinar el impacto de la operación notificada en el ámbito de los equipos. En especial, algunos proveedores terceros han expresado su preocupación respecto a si la entidad combinada (que es para ellos tanto un cliente importante como un competidor) podría debilitar su competitividad, por ejemplo favoreciendo a proveedores internos en los contratos en los que Astrium actúe como

¹⁰ Véase el debate en los considerandos 78 a 83 infra.

contratista principal, e imponiendo condiciones contractuales más duras a los proveedores terceros.

Equipo distinto a las ruedas mecánicas

74. Estas reservas pueden referirse a todo el equipo fabricado actualmente por una de las partes o por sus empresas matrices, y que la otra parte (o ambas) también compra a proveedores independientes. Tal equipo incluye ruedas mecánicas, generadores solares, sensores solares y de tierra, equipos de propulsión química (motores de apogeo, tanques, propulsores), etcétera. Sin embargo, a excepción de las ruedas mecánicas, no hay ninguna indicación de que la operación pueda crear una posición dominante de las partes.
75. En primer lugar, cualquier tentativa de Astrium de favorecer a los proveedores internos se vería muy limitada por el hecho de que, según las normas de adquisición de la AEE, la selección de proveedores generalmente suele surgir de un concurso general supervisado por la AEE. El favoritismo para con los proveedores internos sería tanto más difícil habida cuenta de que, en caso de que el contratista principal deseara presentar una oferta para cualquier equipo, la selección del proveedor del equipo en cuestión dejaría de ser competencia del contratista principal y pasaría a ser responsabilidad de un comité de evaluación designado por la AEE.
76. En segundo lugar, la mayoría de los productos en cuestión también son suministrados por empresas fuera de Francia, Alemania y el Reino Unido (donde actúa Astrium). En virtud de la norma de justa compensación que rige las compras de la AEE, y que exige que una determinada parte del valor del contrato se otorgue a los proveedores de los países participantes, la capacidad de Astrium para favorecer a los proveedores internos o para imponer condiciones contractuales injustificadas se vería muy limitada por lo que respecta al equipo en cuestión.
77. Por último, resulta que, por lo que respecta a la mayoría de los productos en cuestión, algunos proveedores no venden principalmente a MMS y DASA. Estos proveedores seguirían por tanto siendo competitivos incluso si Astrium consiguiera favorecer a los proveedores internos. Es incluso probable que la posición competitiva de los proveedores se viera reforzada después de la operación, ya que los contratistas principales competidores (como Alcatel Space y Alenia) preferirán probablemente abastecerse de proveedores independientes.
78. Habida cuenta de lo anterior, y teniendo en cuenta el efecto combinado de los tres elementos descritos, resulta que la operación notificada no crea ni consolida una posición dominante en los mercados europeos de equipo para satélites, con excepción de las ruedas mecánicas, a consecuencia de la cual se pudiera ver gravemente obstaculizada la competencia en el EEE o en una parte considerable del mismo.

Ruedas mecánicas

79. A escala europea, sólo hay dos productores de ruedas mecánicas: MMS, que no vende ruedas mecánicas sino que las utiliza para sus propios fines, y Teldix, una empresa alemana que vende a la mayoría de los principales contratistas europeos (así como a clientes de fuera de Europa).

80. Teldix realiza gran parte de sus ventas a través de las partes, y ha señalado que las economías de escala son importantes por lo que respecta a las ruedas mecánicas. Por tanto, parece que, en caso de que la entidad combinada decidiese restringir las compras a Teldix y abastecerse en su lugar de MMS, la competitividad de Teldix se vería gravemente perjudicada.
81. También parece que Teldix no se vería esencialmente protegida por las normas de adquisición de la AEE (dado que la mayoría de las ventas de Teldix son para satélites de comunicaciones, a las que no se aplican las normas de la AEE), ni por la aplicación del principio de justa compensación (al ser Teldix una empresa alemana).
82. Por tanto, la Comisión detectó graves riesgos de que, tras la operación, las partes pudieran socavar gravemente la competitividad de su único competidor en el sector de las ruedas mecánicas. Esto llevaría a la creación de una posición dominante en las ventas de ruedas mecánicas en Europa, a consecuencia de la cual se vería gravemente obstaculizada la competencia en el EEE.
83. Cuando se comunicaron a las partes estas reservas, éstas ofrecieron una solución que se presenta detalladamente en el anexo. La solución consiste en que MMS venda su actividad de ruedas mecánicas (incluidos los activos materiales, los contratos de suministro y venta, los derechos de propiedad intelectual y el personal).
84. Esta solución suprimirá la actividad de MMS en el sector de las ruedas mecánicas. Por tanto, la ejecución del compromiso eliminará las reservas de la Comisión respecto a si la concentración propuesta crearía una posición dominante en el mercado de ruedas mecánicas en Europa.

EVALUACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA COMPETENCIA DE LOS SATÉLITES MILITARES Y EQUIPOS

85. Los satélites militares suelen realizar misiones similares a las de los satélites comerciales o institucionales. Generalmente utilizan las mismas plataformas que los satélites civiles, pero requieren adaptaciones específicas a efectos de la integridad del satélite, la protección de datos, etc. Dada esta proximidad técnica, los bajos volúmenes de ventas de satélites militares y la existencia de grandes economías de escala en el sector espacial, resulta para que un contratista principal sea competitivo en el sector de los satélites militares, debe realizar un gran volumen de actividades en el sector de las aplicaciones civiles equivalentes. Esto sucede especialmente en el sector de los satélites de comunicaciones militares, que suelen utilizar las mismas plataformas que los productos civiles, y para los que, debido a la utilización de soluciones estándar, las economías de escala son particularmente importantes.
86. Por las mismas razones indicadas anteriormente, no hay indicios de que la operación pueda tener consecuencias adversas en la competencia en el sector de los satélites científicos y de observación militares, o en el mercado abierto de satélites de comunicaciones militares. Tampoco hay indicios de que la operación pueda crear o consolidar una posición dominante en el sector del equipo. En primer lugar, dado que MMS y DASA no actúan en los mismos Estados miembros, la operación no alterará materialmente las condiciones de competencia para aquellos productos cuyo mercado geográfico sea nacional (esencialmente los productos de equipo críticos). En segundo lugar, para los productos de equipo cuyo mercado geográfico sea internacional, las cuotas de mercado de las partes no exceden el [20-30%]*.

87. Sin embargo, la Comisión ha detectado graves riesgos de que la operación pueda crear o consolidar una posición dominante de MMS en el mercado francés de satélites de comunicaciones militares, donde la adquisición se basa en una competencia abierta entre MMS y Alcatel Space por lo que respecta a los contratistas principales.
88. En este mercado, los diseños actuales de Alcatel Space se basan en una plataforma estándar llamada Spacebus 3000. DASA suministra varios subsistemas y productos de equipo para esta plataforma, y parece ser la única fuente de suministro de sistemas de gestión a bordo¹¹, de sistemas de propulsión unificados¹² y de propulsores químicos¹³.
89. De la investigación de la Comisión se desprende que Alcatel Space podría tener dificultades para encontrar una fuente alternativa de suministro de los productos anteriormente mencionados (especialmente los sistemas de gestión a bordo, que no suelen venderse en el mercado abierto sino que normalmente son diseñados directamente por el contratista principal como parte de las actividades del sistema), y ello supondría costes y retrasos adicionales considerables. A corto plazo, Alcatel Space depende por tanto del suministro de DASA para su actividad de satélites de comunicaciones militares.
90. Después de la operación, la entidad combinada se convertiría simultáneamente en proveedor y competidor de Alcatel Space. Esto sería un incentivo para que DASA restringiera, subiera el precio o redujera la calidad de sus suministros a Alcatel Space, debilitando así su competitividad y excluyendo a Alcatel Space de la condición de contratista principal. Dado que Alcatel Space es el único competidor de MMS en cuanto a contratistas principales en Francia, Astrium no tendría alternativa alguna después de la operación. Hay fuertes indicios de que esto llevaría a la creación de una posición dominante en el sector de los satélites de comunicaciones militares en Francia, a consecuencia de la cual se vería gravemente obstaculizada la competencia en dicho Estado miembro.
91. Cuando se comunicaron a las partes estas reservas, las partes ofrecieron una solución que se presenta detalladamente en el anexo. La solución consiste en que DASA conceda licencias no exclusivas de fabricación y venta de sistemas de gestión a bordo, sistemas de propulsión unificados y propulsores químicos.
92. Esta solución permitirá crear una fuente alternativa de suministro de los productos en cuestión, y evitará los posibles efectos nocivos de la operación. Por tanto, la ejecución del compromiso eliminará las reservas de la Comisión respecto a si la concentración propuesta crearía una posición dominante en el mercado francés de satélites de comunicaciones militares.

¹¹ El sistema de gestión a bordo incluye software y hardware de tratamiento de la información relativa al sistema de control de posición y órbita del satélite. Es una parte importante de la plataforma, y suele considerarse parte de las tecnologías básicas necesarias que el contratista principal debe mantener para seguir siendo competitivo.

¹² El sistema de propulsión unificado es el subsistema de propulsión de un satélite. Pone el satélite en órbita y se utiliza para corregir su posición y órbita a lo largo de su vida. El subsistema de propulsión está a su vez compuesto por diversos productos de equipo, como motores, propulsores y depósitos.

¹³ Los propulsores químicos forman parte del subsistema de propulsión.

B. INFRAESTRUCTURA ESPACIAL

MERCADOS DE PRODUCTO DE REFERENCIA

93. La infraestructura espacial comprende los sistemas espaciales con y sin tripulación que se utilizan varias veces con diversos fines, principalmente en el ámbito de la investigación en condiciones espaciales (microgravedad, vacío o radiación), pero también para pruebas y tecnología aplicadas en órbita. A diferencia de los satélites, los sistemas de infraestructura espacial no se diseñan para una misión específica, sino para varias misiones sucesivas con los mismos sistemas básicos, y en algunos casos (como en las estaciones espaciales tripuladas) deben permitir la gestión humana. Dado que la infraestructura espacial se utiliza principalmente con fines científicos y raramente tiene aplicaciones comerciales directas, los clientes de infraestructuras espaciales son esencialmente agencias espaciales como la NASA, la AEE o agencias nacionales europeas.
94. Una infraestructura espacial puede desglosarse en cinco categorías principales de producto: (i) plataformas sin tripulación reutilizables o recuperables (como las cápsulas para I+D de microgravedad); (ii) laboratorios o hábitats tripulados o manejados por hombres (como las estaciones espaciales); (iii) sistemas de servicio (como los sistemas utilizados para suministrar a las estaciones espaciales equipos o artículos de consumo); (iv) instalaciones de carga útil (como las instalaciones experimentales utilizadas para actividades de investigación en condiciones espaciales y utilizadas en un sistema espacial); y (v) infraestructura avanzada (como los elementos de infraestructura para exploraciones planetarias e interplanetarias tripuladas, por ejemplo hábitats, vehículos todo terreno, etc.).
95. Las partes alegan que las infraestructuras espaciales pertenecen a un mercado de producto distinto de los satélites, pues éstas, a diferencia de los satélites, se diseñan para un uso repetido, y por tanto deben permitir el mantenimiento o requisitos especiales de seguridad en el caso de los sistemas espaciales tripulados. Esta opinión ha sido ampliamente confirmada por los resultados de la investigación de la Comisión.
96. Las partes también afirman que no es necesario establecer una distinción entre las categorías de producto anteriormente mencionadas, puesto que todos los actores del mercado pueden actuar como contratistas principales en todos estos segmentos.
97. Sin embargo, si bien parece que los grandes contratistas principales (por ejemplo MMS, DASA y Alenia) tienen capacidad para ejercer actividades en todas las categorías de producto, los resultados de la investigación de la Comisión sugieren que debe realizarse una distinción entre las categorías de productos más pequeños (plataformas e instalaciones sin tripulación reutilizables o recuperables y carga útil, con un valor total de contrato generalmente inferior a 50 millones de euros) y las categorías de productos más grandes (especialmente laboratorios o hábitats tripulados o manejados por hombres, con un valor de contrato que suele exceder de 500 millones de euros). La razón es que los contratistas principales con actividad en las categorías de productos más pequeños (por ejemplo, Kayser-Threde, Carlo Gavazzi u OHB System) pueden no tener la capacidad o los recursos financieros necesarios para la producción de sistemas más grandes, y generalmente centran su actividad como contratista principal en las categorías de productos más pequeños. Otra razón es que

las condiciones de competencia parecen ser diferentes entre los productos más grandes y más pequeños: mientras que los contratistas de productos pequeños de infraestructura suelen ser seleccionados mediante procedimientos competitivos abiertos, la selección de los contratistas principales de elementos mayores parece basarse en gran parte en consideraciones de política industrial nacional.

98. Sin embargo, a efectos de la presente Decisión, no es necesario definir con mayor precisión los mercados de producto de referencia de la infraestructura espacial, puesto que, sea cual sea la definición de mercado que se considere, la competencia no se vería considerablemente obstaculizada en el EEE o en una parte considerable del mismo.

MERCADOS GEOGRÁFICOS DE REFERENCIA

99. Tal como se ha indicado en el considerando 93, los clientes de infraestructuras espaciales son agencias espaciales, especialmente la AEE. La adquisición de sistemas y equipo de infraestructuras espaciales está por tanto sujeta al principio de justa compensación, y la competencia entre proveedores de sistemas de infraestructuras espaciales se organiza mediante programas a escala europea.
100. Por tanto, parece que los mercados de infraestructura espacial son europeos. Sin embargo, por lo que al presente caso afecta, no es necesario definir con mayor precisión los mercados geográficos de referencia de las infraestructuras espaciales, puesto que, incluso si los mercados geográficos fuesen nacionales, la competencia no se vería considerablemente obstaculizada en el EEE o en una parte considerable del mismo.

EVALUACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA COMPETENCIA

101. Los sistemas de infraestructura espacial suelen ser productos hechos a medida, desarrollados y fabricados para aplicaciones muy específicas a través de programas nacionales o internacionales, adquiridos por agencias espaciales. En la práctica, todos los programas de infraestructura espacial presentes y aprobados para el futuro por la AEE están relacionados con el desarrollo de la Estación espacial internacional por Estados Unidos, Rusia, Europa, Japón, Canadá y Brasil. En especial, la AEE adquirirá la instalación orbital Columbus (un laboratorio manipulado por hombres) para la Estación espacial internacional. Las primeras partes de la Estación espacial internacional se lanzaron y ensamblaron en diciembre de 1998, y se espera que la estación esté finalizada antes de 2005.
102. Los mercados de infraestructura espacial comparten diversas características comunes con los mercados de satélites institucionales. En primer lugar, como los productos de infraestructura espacial se desarrollan y producen a través de proyectos organizados en fases y gestionados por agencias espaciales, se trata de mercados de licitación, y la competencia se ve determinada por la presencia de licitadores con capacidad de ofrecer alternativas creíbles a los productos de las partes. En segundo lugar, al igual que los satélites institucionales, los programas de infraestructura espacial están sujetos a la norma de justa compensación geográfica.
103. Sin embargo, los mercados de infraestructura espacial también pueden diferir de los de los satélites institucionales de varias maneras. En primer lugar, parece que la aplicación del principio de justa compensación es menos flexible que en los satélites

institucionales, y que las contribuciones nacionales pueden ser mucho más elevadas que en los satélites institucionales (la contribución de los Países Bajos al brazo robótico europeo fue del 59%). En conjunto, esto significa que la posibilidad de los contratistas principales de varios Estados miembros para competir está más limitada que en el sector de los satélites institucionales. Esto se ve ratificado por el hecho de que, según los resultados de la investigación de la Comisión, el papel de la adquisición competitiva en el programa de desarrollo de la Estación espacial internacional se limitaba a la realización de estudios de viabilidad, pequeños elementos de infraestructura y servicios.

104. Además, también parece que los programas de infraestructura espacial (especialmente productos más grandes tales como hábitats tripulados) son mucho menos numerosos y mayores (hasta 700 millones de euros) que los programas de satélites institucionales. Los productos de infraestructura espacial que deben fabricarse o desarrollarse en el futuro próximo derivarán por tanto de los pocos programas existentes o próximos de la AEE, y es necesario evaluar el impacto de la operación desde el punto de vista de la competencia en el contexto de estos programas.

Sistemas de infraestructura espacial más grandes

105. MMS, Aérospatiale-Matra y DASA suministran la mayoría de los principales elementos europeos relacionados con la Estación espacial internacional (por ejemplo, DASA es el contratista principal general de la instalación orbital Columbus). Por estas razones, las partes y Aérospatiale-Matra tuvieron conjuntamente el [60-70%]* del valor de los programas de infraestructura espacial europeos durante el período de 1996 a 1998. Otros contratistas principales son Alenia (con cerca del 30%), también capaz de ofrecer productos de todas las categorías y, en menor grado, Kayser Threde, OHB Systems, Fokker Space y Carlo Gavazzi para productos más pequeños (principalmente instalaciones de carga útil).
106. Sin embargo, en primer lugar, parece que el papel de la adquisición competitiva en el programa de desarrollo de la Estación espacial internacional se limitó en realidad a estudios de viabilidad, pequeños elementos de infraestructura y servicios. En especial, para los sistemas más grandes, la selección de los contratistas principales parece basarse en consideraciones de política nacional y en la relación del trabajo nuevo con el anterior, más que en una licitación abierta. En este contexto, parece que las cuotas conjuntas de ventas de las partes y de Aérospatiale-Matra reflejan esencialmente el nivel de las contribuciones francesa y alemana al programa de desarrollo de la Estación espacial internacional [65-75%]*, en vez de resaltar pasados éxitos en el ámbito de la competencia.
107. En segundo lugar, la operación no parece tener consecuencias adversas en los programas existentes de productos de infraestructura espacial más grandes, en los que ya se ha seleccionado a los principales contratistas y proveedores y ya se han definido las condiciones contractuales. Es por tanto necesario evaluar el impacto de la operación desde el punto de vista de la competencia en el contexto de productos futuros, que se desarrollarán próximamente a través de programas de desarrollo actuales y futuros.
108. En tercer lugar, la operación no afectará a las condiciones de competencia por lo que a los contratistas principales se refiere en los próximos programas europeos, ya que,

según la AEE, la distribución de las responsabilidades del contratista principal de estos programas ya está predeterminada. Los programas de infraestructura espacial más grandes que puedan encargarse hasta 2005 afectan a la explotación de la Estación espacial internacional y al desarrollo de un vehículo para el retorno de la tripulación. Se ha formado un consorcio para el programa de explotación de la Estación espacial internacional entre los principales contratistas responsables del desarrollo de la Estación espacial internacional (Aérospatiale-Matra, DASA, MMS y Alenia), y parece que otras partes de estos programas son en efecto una continuación de programas anteriores.

109. Por último, la operación no parece limitar la elección de la AEE de otros posibles programas. La razón es que, según las prácticas del pasado, la selección de la nacionalidad de los contratistas principales se basará probablemente en consideraciones de política nacional (y Aérospatiale-Matra y MMS por una parte, y DASA por otra parte, no están establecidas en los mismos Estados miembros), y en la relación del trabajo nuevo con el anterior.
110. Habida cuenta de lo anterior, resulta que la operación notificada no crea ni consolida una posición dominante respecto a los mercados de sistemas de infraestructura espacial más grandes, a consecuencia de la cual se pudiera ver gravemente obstaculizada la competencia en el EEE o en una parte considerable del mismo.

Sistemas de infraestructura espacial más pequeños

111. Tal como se ha indicado en el considerando 97, las condiciones de competencia para los sistemas de infraestructura espacial más pequeños parecen ser diferentes de las condiciones de los productos de infraestructura espacial más grandes, y en especial parecen basarse en mayor medida en una licitación abierta. En estos sistemas, la operación creará solapamientos en las instalaciones de carga útil, donde, según los datos proporcionados por las partes, las partes y Aérospatiale-Matra contaban conjuntamente con un [35-45%]* (en volumen) y un [55-65%]* (en valor) de los contratos de desarrollo de la AEE adjudicados desde 1996.
112. Sin embargo, en primer lugar, la operación no parece tener un impacto negativo en los programas existentes, pues la organización industrial y las condiciones contractuales de estos programas ya se han definido.
113. En segundo lugar, para los productos futuros donde la aplicación de la norma de justa compensación permita una cierta competencia, las partes seguirán estando sujetas a las ofertas competitivas de otros contratistas principales, incluidos Alenia ([20-25%]* del volumen del contrato y [20-25%]* del valor de contrato), Carlo Gavazzi, OHB y Kayser-Threde. Todas estas empresas parecen tener suficientes conocimientos técnicos y capacidad para presentar ofertas como contratistas principales de instalaciones de carga útil, y a todas ellas se ha adjudicado recientemente contratos principales en este ámbito.
114. Habida cuenta de lo anterior, parece que la operación notificada no crea ni consolida una posición dominante respecto a los mercados de sistemas de infraestructura espacial más pequeños, a consecuencia de la cual se pudiera ver gravemente obstaculizada la competencia en el EEE o en una parte considerable del mismo.

C. LANZADORES Y SERVICIOS DE LANZAMIENTO

MERCADOS DE PRODUCTO DE REFERENCIA

Servicios de lanzamiento

115. Los sistemas espaciales son puestos en órbita estable a través de lanzadores de fases múltiples propulsados por cohetes que utilizan sistemas de propulsión líquidos o sólidos. En general, cabe distinguir dos tipos de lanzadores: vehículos de lanzamiento desechables que se consumen durante el proceso de lanzamiento, y lanzadores parcial o totalmente reutilizables. Los vehículos de lanzamiento desechables se subdividen a su vez en tres grupos de productos, dependiendo de la masa de carga útil que el lanzador pueda poner en órbita: los lanzadores pequeños pueden poner hasta 2000 kg de carga útil en órbita baja; los lanzadores medios pueden colocar cargas útiles con un peso de entre 2000 kg y 6000 kg en órbita baja y órbita media; y los lanzadores pesados pueden colocar cargas útiles de más de 4000 kg en órbita terrestre geosíncrona o lanzar varios satélites pequeños en órbita baja.
116. En la decisión *Astrolink*¹⁴ (de 25 de junio de 1999), la Comisión concluyó que hay que distinguir los lanzamientos comerciales de los lanzamientos militares u otros lanzamientos gubernamentales, que generalmente no utilizan la licitación abierta, aunque los vehículos utilizados son similares. La Comisión también indicó que era probable que los mercados de servicios de lanzamientos comerciales fueran mercados mundiales, pues los contratos de lanzamientos comerciales se adjudican a través de procesos de licitación mundiales.
117. Algunos de los terceros que respondieron a la consulta de la Comisión afirmaron que los servicios de lanzamiento realizados respectivamente por lanzadores pequeños, lanzadores medios y lanzadores grandes constituyen mercados de producto distintos. En especial, declararon que los servicios de lanzamiento de satélites en órbita geosíncrona requieren lanzadores muy potentes, con un peso de entre 500 y 800 toneladas.
118. Sin embargo, a efectos del presente caso, no es necesario definir con mayor precisión los mercados de producto de referencia de los servicios de lanzamiento, pues sea cual sea la definición de mercado que se considere, la competencia no se vería gravemente obstaculizada en el EEE o en una parte considerable del mismo.

Sistemas, subsistemas y equipo de lanzadores

119. Aérospatiale-Matra, MMS y DASA realizan actividades de suministro de sistemas (p.ej. fases), subsistemas (equipo de propulsión, productos de control de la posición, etc.) y equipo para los lanzadores Ariane. Las partes alegan que no existe un mercado para estos sistemas o subsistemas, debido a que estos productos se diseñan específicamente para Ariane, y que por tanto no hay un mercado abierto para ellos.
120. Los lanzadores Ariane se desarrollan mediante programas internacionales (financiados por los gobiernos) entre algunos Estados europeos (los Estados miembros de Ariane). Después de los estudios iniciales de I+D y de viabilidad, estos

¹⁴ Véase el asunto IV/M.1564 – Astrolink.

programas constan esencialmente de una fase de desarrollo y de una fase posterior de producción y lanzamiento, en la que los cohetes de Ariane, con un diseño cualificado, proporcionan servicios de lanzamiento. Se decidió que la fase de desarrollo de estos programas sería responsabilidad de la AEE, que en los últimos programas delegó en el CNES la función de autoridad responsable del diseño; y también se decidió que la fase de producción de Ariane, así como la comercialización y el lanzamiento de los lanzadores Ariane se confiarían a Arianespace S.A., una empresa privada limitada de derecho francés.

121. Normalmente, se selecciona a los proveedores de sistemas y subsistemas para lanzadores Ariane durante la fase de desarrollo, y suelen permanecer en la fase de producción. Dado que la fase de desarrollo es responsabilidad de la AEE, el proceso de adquisición se rige por tanto por el principio de justa compensación, y los proveedores son seleccionados a escala europea.
122. De la investigación de la Comisión se desprende que, a la vista del carácter específico y la importancia de los conocimientos técnicos y las inversiones en componentes críticos de lanzadores (como motores), los integradores del sistema y los proveedores de determinados subsistemas no son seleccionados a través de procedimientos de licitación competitivos, sino sobre la base de su experiencia, conocimientos técnicos y capacidad, y teniendo en cuenta las contribuciones financieras de los Estados miembros de Ariane. Esto sugiere que puede no existir un mercado abierto de sistemas o de determinados subsistemas críticos. Sin embargo, parece que puede haber competencia por lo que respecta a los equipos y a ciertos subsistemas. De ello se desprende que los productos obtenidos a través de procedimientos de licitación pertenecen a mercados de producto de referencia.
123. Sin embargo, a efectos de la presente Decisión, no es necesario definir con mayor precisión los mercados de producto de referencia de sistemas y subsistemas para los lanzadores Ariane, pues sea cual sea la definición de mercado que se considere, la competencia no se vería gravemente obstaculizada en el EEE o en una parte considerable del mismo.

MERCADOS GEOGRÁFICOS DE REFERENCIA

Servicios de lanzamiento

124. Las partes afirman que los mercados de servicios de lanzamiento comerciales son mundiales, porque la competencia en los servicios de lanzamiento es mundial y los clientes pueden elegir entre lanzadores operados por entidades institucionales (tales como Arianespace) o por empresas privadas. Esta conclusión se ha visto ampliamente confirmada por los resultados de la investigación de la Comisión, que indican que el suministro de servicios de lanzamiento comerciales se realiza a escala mundial: por ejemplo, más de dos tercios de las ventas comerciales de Arianespace se realizan a clientes fuera del EEE. Por tanto, los mercados de servicios de lanzamiento comerciales parecen ser mundiales.

Sistemas, subsistemas y equipo de lanzadores

125. Tal como se ha explicado en el considerando 121, la selección de proveedores de subsistemas y equipo para lanzadores Ariane suele realizarse en la fase de desarrollo,

y se rige por el principio de justa compensación. Por tanto, parece que la competencia para estos productos es mundial.

EVALUACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA COMPETENCIA

Servicios de lanzamiento

126. Aérospatiale-Matra, MMS y DASA ejercen actividades en el ámbito de los servicios de lanzamiento, a través de su participación en Ariespace Participations SA (que controla Ariespace SA, la empresa responsable de la fase de producción del lanzador Ariane y de la comercialización y lanzamiento de la familia de lanzadores Ariane). Además, DASA tiene el control conjunto de Eurockot Launch Service GmbH, una empresa creada en 1998 para proporcionar servicios de lanzamiento a satélites en órbita baja con lanzadores pequeños rusos Rockot. Por último, Aérospatiale-Matra tiene el control conjunto de Vega Spazio SpA, una empresa destinada a desarrollar un pequeño lanzador para complementar la gama de productos de Ariespace, y tiene participación en acciones de Starsem, una empresa creada para la comercialización de servicios de lanzamiento con lanzadores medios rusos Soyuz para satélites en órbita baja y en órbita media.
127. Sin embargo, no hay ninguna indicación de que las partes y sus empresas matrices puedan tener el control conjunto de Ariespace. [...]*
128. En este contexto, si los servicios de lanzamiento realizados por lanzadores pequeños, lanzadores medios y lanzadores pesados respectivamente constituyeran mercados de producto distintos, la operación solamente crearía solapamientos en los lanzadores pequeños, donde ejercen actividades Eurockot Launch Service GmbH y Vega Spazio. Además, en este sector, Eurockot Launch Service GmbH acaba de iniciar sus operaciones, mientras que Vega Spazio no ha desarrollado aún ningún lanzador y parece estar en peligro después de que CNES, un importante contribuidor, haya anunciado recientemente que ya no participa en ese proyecto.
129. Del mismo modo, si solamente hubiese un mercado de producto de servicios de lanzamiento, la operación no crearía una posición dominante, pues la cuota de mercado de Eurockot (en cuanto a pedidos) sería del [$<10\%$]* y la cuota de Starsem sería de aproximadamente un [$5-15\%$]*.
130. Habida cuenta de lo anterior, parece que la operación notificada no crea ni consolida una posición dominante en los mercados de servicios de lanzamiento, a consecuencia de la cual se pudiera ver gravemente obstaculizada la competencia en el EEE o en una parte considerable del mismo.

Sistemas, subsistemas y equipo de lanzadores

131. En los últimos 25 años se han desarrollado dos lanzadores en Europa: la familia Ariane 1 a 4 (lanzado por primera vez en 1979), y el lanzador Ariane 5 (que inició sus operaciones comerciales en diciembre de 1999).
132. Además de su participación en el grupo Ariespace, las partes y sus empresas matrices realizan diversas actividades en relación con los lanzadores Ariane. En primer lugar, por lo que a los contratistas principales respecta, Aérospatiale-Matra es el "arquitecto industrial" de los lanzadores Ariane, y proporciona asistencia técnica al

CNES (la autoridad responsable del diseño en la fase de desarrollo de los lanzadores Ariane) o a Arianespace (responsable de la producción, comercialización y lanzamiento de los lanzadores Ariane). En segundo lugar, por lo que respecta a los sistemas, Aérospatiale-Matra, MMS y DASA son responsables de la integración de la mayoría de las fases de los lanzadores Ariane 4 y Ariane 5. Por último, por lo que respecta a los subsistemas, Aérospatiale-Matra, MMS y DASA suministran cada una un determinado equipo para los lanzadores Ariane 4 y Ariane 5.

133. Según se explicó en el considerando 120, los lanzadores Ariane se desarrollan y fabrican mediante programas internacionales (financiados por los gobiernos); se selecciona a los proveedores durante la fase de desarrollo, y suelen permanecer en la fase de producción y de lanzamiento. La operación no repercutirá negativamente en los lanzadores existentes, pues los proveedores ya han sido seleccionados durante la fase de desarrollo, y ya existen contratos de producción. Es por tanto necesario evaluar el impacto de la operación desde el punto de vista de la competencia en el contexto de productos futuros, que se desarrollarán próximamente a través de programas de desarrollo actuales y futuros.
134. En cuanto a los programas de desarrollo existentes, parece que la única actividad prevista para un futuro próximo se refiere al reciente programa "Ariane-plus", destinado a aumentar la capacidad de carga útil del lanzador Ariane 5 y que se espera dure hasta 2006. Este programa implica principalmente el desarrollo de una nueva fase superior criogénica (llamada ESC) para Ariane 5, y el desarrollo de un nuevo motor criogénico (llamado VINCI) para esta fase.
135. Parece que ya se han definido las principales responsabilidades de este programa (incluida la selección del integrador de la ESC y del proveedor de VINCI). Sin embargo, dado que aún faltan por seleccionar algunos proveedores de subsistemas y de equipos, que DASA es el integrador de la ESC, y que Aérospatiale-Matra participa en algunos concursos que siguen abiertos para la selección de proveedores de subsistemas y equipos (especialmente el depósito de oxígeno líquido para la nueva fase superior y la estructura entre depósitos), es necesario examinar si la operación puede llevar a que DASA seleccione a Aérospatiale-Matra en detrimento de otros proveedores competidores, y si esta selección puede crear o consolidar una posición dominante.
136. Sin embargo, parece haber pocas oportunidades para que DASA favorezca a Aérospatiale-Matra. La razón es que las principales oportunidades que tendría DASA para tal distorsión afectarían a la definición de las especificaciones de producto y los criterios de evaluación que favorecen a los proveedores internos, lo que ya no es posible dado que todo esto ya se ha definido. Por otra parte, parece difícil que DASA modifique estos criterios o especificaciones o altere los resultados de la evaluación, pues la selección de los proveedores de equipo en la fase de desarrollo está sujeta a la aprobación del CNES, que parece tener la suficiente capacidad para detectar estas posibles distorsiones.
137. Finalmente, en cualquier caso (e incluso para otros posibles programas futuros de desarrollo de lanzadores), los proveedores están sujetos a un número muy limitado de clientes sofisticados (actualmente, sólo CNES y Arianespace para los lanzadores Ariane), y parece haber una competencia efectiva en el ámbito de los servicios de lanzamiento, que se ve confirmada por fuertes fluctuaciones de las cuotas de mercado

y por la aparente reducción abrupta de los precios de lanzamiento unitarios. En ese contexto, CNES y Arianespace parecen tener suficiente poder compensatorio de compra para forzar el comportamiento competitivo de sus proveedores, así como fuertes incentivos para utilizar este poder (que se ve confirmado por los esfuerzos realizados con el fin de aumentar el rendimiento y reducir los costes del lanzador Ariane 5), y no parece haber ninguna posibilidad de que los proveedores suban los precios o impongan condiciones contractuales inaceptables.

138. En el futuro próximo, también puede haber posibilidades para el desarrollo de un lanzador adicional en Europa, complementario a la familia Ariane. Hasta ahora, la mejor oportunidad para un programa de este tipo es Vega Spazio, un lanzador pequeño. Aérospatiale-Matra tiene actividad en este programa a través de su control conjunto (junto con Fiat Avio) de Vega Spazio SpA, la empresa destinada a desarrollar este lanzador. Sin embargo, según se ha explicado en el considerando 128, el programa Vega Spazio está en grave peligro dado que CNES, un contribuidor importante, ha anunciado recientemente que ya no participa en el proyecto. Además, no hay ninguna indicación de que la operación pueda tener un efecto sustancial en este programa, dado que la adquisición y la selección de proveedores para un nuevo lanzador estarían muy probablemente sujetas al principio de justa compensación, y ni Francia ni Alemania participan ya en este programa. Finalmente, en cualquier caso, las consideraciones anteriores relativas a la existencia de una competencia efectiva en los mercados posteriores de servicios de lanzamiento también parecen aplicarse a los pequeños lanzadores y por tanto limitarían seriamente cualquier ejercicio del poder de mercado por parte de un integrador de sistemas o un proveedor de equipo.
139. Habida cuenta de lo anterior, parece que la operación notificada no crea ni consolida una posición dominante en el sector de los sistemas, subsistemas y equipo de lanzadores, a consecuencia de la cual se pudiera ver gravemente obstaculizada la competencia en el EEE o en una parte considerable del mismo.

D. SEGMENTO DE TIERRA

MERCADOS DE PRODUCTO DE REFERENCIA

140. Los sistemas terrestres incluyen todas las instalaciones de tierra específicas destinadas a apoyar las operaciones del segmento espacial. En el caso de la infraestructura espacial, tales funciones incluyen la logística, el mantenimiento y la reparación, la integración de la carga útil y el control de la operación y de la infraestructura espacial; y en el caso de los satélites, pueden cubrir bien el mando y el control de la nave espacial, o la provisión de una interfaz (especialmente transmisión de señales vocales y de datos) para los satélites o vehículos que están en órbita.
141. Aunque los sistemas de tierra pueden adquirirse junto con el segmento espacial, especialmente en el contexto de ofertas “a punto”, los sistemas de tierra y los satélites también pueden venderse por separado: por ejemplo, los clientes que ya gestionan varios satélites no comprarán frecuentemente sistemas terrestres nuevos, sino que se limitarán a modernizar las estaciones existentes o a sustituir equipos anticuados. Del mismo modo, los clientes que adquieren tanto el segmento espacial como el segmento de tierra pueden seleccionar a proveedores diferentes para cada segmento. Por tanto, parece que el segmento de tierra y el segmento espacial pertenecen a mercados de producto distintos.

142. Las partes afirman que debería distinguirse entre los sistemas de tierra de las infraestructuras espaciales y los sistemas de tierra de los satélites, pues el segmento de tierra de las infraestructuras espaciales tiene que cumplir requisitos muy específicos en términos de comunicaciones y de seguridad (especialmente en el caso de los sistemas previstos para funcionar en conexión con un medio operado por hombres), y por tanto consta generalmente de sistemas más grandes con una funcionalidad específica, software de aplicación, interfaces de usuario y equipo.
143. De conformidad con decisiones anteriores de la Comisión¹⁵, las partes también afirman que las estaciones terrestres pueden ser de dos categorías: en primer lugar, las destinadas al mando y control de la nave espacial, y en segundo lugar, las que proporcionan una interfaz (transmisión de señales vocales y de datos) con el segmento espacial.
144. Estas definiciones se han visto ampliamente confirmadas por los resultados de la investigación de la Comisión. Sin embargo, a efectos de la presente Decisión, no es necesario definir con mayor precisión los mercados de producto de referencia del segmento de tierra, pues sea cual sea la definición de mercado que se considere, la competencia no se vería gravemente obstaculizada en el EEE o en una parte considerable del mismo.

MERCADOS GEOGRÁFICOS DE REFERENCIA

145. Las partes alegan que los sistemas terrestres para satélites de comunicaciones comerciales son suministrados a los contratistas principales de satélites o a los operadores de satélites por proveedores europeos y de EE.UU., y por tanto afirman que el mercado de sistemas terrestres para satélites de comunicaciones comerciales es mundial. Las partes también afirman que, habida cuenta del principio de justa compensación que rige el suministro de infraestructuras espaciales o de satélites científicos o de observación a la AEE, los mercados de los sistemas terrestres para infraestructuras espaciales o satélites científicos o de observación suelen abarcar el EEE. Por último, las partes afirman que, en el sector militar, los sistemas terrestres suelen obtenerse sobre una base geográfica restringida, que puede ser nacional o multinacional para determinados programas.
146. Esto es coherente con decisiones anteriores de la Comisión¹⁶, donde se constató que las principales categorías de clientes para sistemas terrestres civiles son las organizaciones y agencias espaciales nacionales o internacionales, así como los operadores privados; y los clientes principales de estaciones terrestres militares son los Ministerios de Defensa nacionales. Mientras que las organizaciones y agencias espaciales y los clientes militares suelen obtener los sistemas terrestres de los contratistas principales nacionales, los operadores comerciales tienden a obtener sus sistemas a escala mundial.

¹⁵ Véanse, p.ej. los asuntos IV/M.496-Marconi-Finmeccanica (DO C 253, 10.9.1994, p.10) o IV/M.1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS (DO C272, 1.9.1998, p.5).

¹⁶ Véase, p.ej. el asunto IV/M.1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS: nota de pie de página nº 16.

EVALUACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA COMPETENCIA

147. Los sistemas de control por satélite constan de dos subsistemas importantes: un centro de control por satélite (situado generalmente en las instalaciones del operador del satélite, y que incluye software, ordenadores e interfaces de mando), y una o más estaciones de control (que proporcionan la conexión con el satélite, e incluyen equipo de radiofrecuencia).
148. En este sector, MMS ejerce actividades de contratista principal, suministrando sistemas de control integrado, y ejerce actividades en el sector de los subsistemas, ofreciendo centros de control para su inclusión en los sistemas de control de los satélites de comunicaciones. DASA también ejerce actividades en el sector de los subsistemas, fabricando la parte de radiofrecuencia de las estaciones de control de los satélites de comunicaciones, a través de su participación en Nortel DASA Network Systems, una empresa de participación con Nortel Networks Corporation.
149. La operación da por tanto lugar a una integración vertical entre las actividades de suministro de sistemas de control para satélites de comunicaciones de MMS y las actividades de la parte de radiofrecuencia del sistema de control de DASA. Sin embargo, la competencia por el suministro de satélites de comunicaciones (y por tanto de los segmentos terrestres para satélites de comunicaciones suministrados en el contexto de ofertas “a punto”) tiene lugar a escala mundial, y tanto la cuota de sistemas terrestres integrados de MMS como la cuota de la parte de radiofrecuencia de DASA son inferiores al [5-15%]*.
150. La operación también puede llevar a una integración global por lo que respecta a los subsistemas, entre las actividades de MMS relativas a los centros de control y las actividades de DASA relativas a la parte de radiofrecuencia de los sistemas de control. Sin embargo, en ninguno de estos segmentos exceden las cuotas de mercado de las partes del [5-15%]*, ya sea a escala europea o mundial.
151. Por lo que se refiere a los mercados de sistemas de usuario de satélite, la operación creará solapamientos entre MMS y Nortel DASA Network Systems respecto a las microantenas receptoras (que proporcionan la interfaz al abonado final) y a los terminales móviles (que proporcionan el mismo servicio que las microantenas receptoras, pero están diseñados para el uso móvil). Sin embargo, en ninguno de estos mercados exceden las cuotas de ventas conjuntas de estas empresas el [5-15%]*, a escala europea o mundial.
152. Habida cuenta de lo anterior, parece que la operación notificada no crea ni consolida una posición dominante en los mercados de segmentos terrestres para satélites, a consecuencia de la cual se pudiera ver gravemente obstaculizada la competencia en el EEE o en una parte considerable del mismo.

V. COMPROMISOS Y EVALUACIÓN

153. El 24 de enero de 2000, las partes presentaron unos compromisos destinados a suprimir las reservas relativas a la competencia establecidas por la Comisión. El 25 de febrero de 2000, las partes presentaron compromisos modificados teniendo en cuenta ciertos ajustes requeridos por la Comisión, a la vista de los resultados de la prueba de mercado. El texto completo de los compromisos figura adjunto a la presente Decisión.

154. Según lo descrito en los considerandos 84 y 92, la ejecución de estos compromisos suprimirá las reservas de la Comisión respecto a si la concentración propuesta crearía una posición dominante en el mercado francés de satélites de comunicaciones militares y en el mercado europeo de ruedas mecánicas.

VI. RESTRICCIONES ACCESORIAS

155. Las partes y sus empresas matrices (Lagardère, Aérospatiale Matra, DaimlerChrysler y BAe) han firmado un acuerdo de no competencia en virtud del cual no realizarán determinadas actividades (como la fabricación de satélites, de infraestructuras espaciales y de determinados componentes y subsistemas de satélites) llevadas a cabo por Astrium. Esta cláusula se aplicará mientras las empresas en cuestión tengan participación en el grupo Astrium o en cualquiera de sus empresas matrices.
156. Esta restricción hace hincapié en la retirada permanente de las partes y sus empresas matrices del sector de actividad asignado exclusivamente a Astrium. Sin embargo, el ámbito de este acuerdo parece exceder de lo directamente relacionado y necesario para la ejecución de la concentración notificada, puesto que el acuerdo de no competencia seguirá siendo válido incluso cuando las partes o sus empresas matrices tengan sólo una participación minoritaria en Astrium o sus empresas matrices, y por tanto en el caso en que estas empresas no tengan oportunidad de ejercer una influencia decisiva sobre Astrium.
157. Este acuerdo de no competencia está directamente relacionado y es necesario para la ejecución de la concentración notificada, y está por tanto cubierto por la presente Decisión solamente en la medida en que las partes o sus empresas matrices tengan una participación mayoritaria en Astrium o en sus empresas matrices.

VII. CONCLUSIÓN

158. La Comisión concluye que los compromisos ofrecidos por las partes son suficientes para suprimir las reservas de competencia determinadas por la Comisión durante su investigación de la operación, y que se han descrito *supra*.
159. Según el apartado 2 del artículo 8 del Reglamento de Concentraciones, y siempre que se cumplan los compromisos mencionados anteriormente y adjuntos a la presente Decisión, la operación se declara compatible con el mercado común y con el funcionamiento del acuerdo EEE, dado que no crea ni consolida una posición dominante a consecuencia de la cual se pudiera ver gravemente obstaculizada la competencia en el EEE o en una parte considerable del mismo.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

La concentración notificada el 29 de octubre de 1999 por la cual se crea Astrium, es compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE, siempre que se cumplan plenamente los compromisos presentados por las partes y que figuran en el anexo.

Artículo 2

Los destinatarios de la presente Decisión son:

Matra Marconi Space N.V
c/o Price Waterhouse Vooren
Konninginnegracht
NL-2514AA La Haya
Países Bajos

DaimlerChrysler
D 70546 Stuttgart
Alemania

Por la Comisión,

Miembro de la Comisión

ANEXO
COMPROMISOS

Con arreglo a las disposiciones siguientes, y sin perjuicio de los derechos que les correspondan en virtud de la legislación y normativa vigente, Dasa Dornier Raumfahrt Holding GmbH ("DDRH") y Matra Marconi Space NV ("MMS") (denominadas conjuntamente "las Partes") asumen los siguientes compromisos (denominados "los compromisos"), por lo que respecta a la transacción relativa a Astrium, notificada a la Comisión el 29 de Octubre de 1999 ("la operación").

Los presentes compromisos producirán efectos tras la recepción de la decisión de la Comisión por la que se aprueba la operación ("fecha de eficacia"). Por tanto, las Partes se comprometen a lo siguiente:

1. Sistemas de propulsión unificados ("UPS")

Astrium N.V. o cualquiera de sus filiales ("Astrium") concederá a un fabricante especializado en subsistemas/equipamientos, [...]*, una licencia a largo plazo, no exclusiva, relativa a todos los derechos de propiedad intelectual de DASA pertinentes (incluidos los relativos a la tecnología, los conocimientos técnicos, los procesos de fabricación y los procedimientos y patentes pertinentes), de acuerdo con el procedimiento establecido en los Anexos 1 a 4, con vistas a la fabricación y venta de UPS actualmente fabricados por DASA o sus filiales, para su utilización en la plataforma Spacebus 3000. En el ámbito de la licencia, las Partes procederán de forma que Astrium proporcione, a petición y a expensas del beneficiario de la licencia, durante un período de tiempo suficiente a partir de la fecha de concesión de la licencia, toda la asistencia técnica necesaria para que el beneficiario de la licencia pueda fabricar el producto en cuestión independientemente de Astrium y/o prestar servicios de integración con su propio personal.

2. Propulsores químicos

Como complemento de la licencia de UPS, o separadamente, Astrium concederá a un fabricante especializado en subsistemas/equipamientos, [...]*, una licencia a largo plazo, no exclusiva, relativa a todos los derechos de propiedad intelectual de DASA pertinentes (incluidos los relativos a la tecnología, los conocimientos técnicos, los procesos de fabricación y los procedimientos y patentes pertinentes), de acuerdo con el procedimiento establecido en los Anexos 1 a 4, con vistas a la fabricación y venta de impulsores de bipropulsión para su utilización prevista en el punto 1. En el ámbito de la licencia, las Partes procederán de forma que Astrium proporcione, a petición y a expensas del beneficiario de la licencia, durante un período de tiempo suficiente a partir de la fecha de concesión de la licencia, toda la asistencia técnica necesaria para que el beneficiario de la licencia pueda fabricar el producto en cuestión independientemente de Astrium con su propio personal.

3. Ruedas mecánicas

Astrium venderá a un comprador adecuado el segmento de las ruedas mecánicas de MMS en el Reino Unido, según consta en el Anexo 2. La venta se efectuará de acuerdo con el procedimiento establecido en los Anexos 3 y 4. Hasta entonces, Astrium procederá de

modo que el segmento de las ruedas mecánicas de MMS se gestione de la forma habitual y normal, de acuerdo con las prácticas comerciales pasadas y con una administración prudente, y de modo que se tomen todas las medidas razonables para proteger y conservar el valor de los activos pertinentes.

Durante un período de [...] * tras la venta, Astrium se compromete, en relación con el segmento de las ruedas mecánicas, a no competir con el comprador de esta actividad económica y a no abordar a los empleados del comprador.

4. Sistemas de gestión a bordo

Astrium concederá a un fabricante especializado en subsistemas/equipamientos, [...] *, de acuerdo con el procedimiento establecido en los Anexos 1 a 4, una licencia a largo plazo, no exclusiva, relativa a los derechos de propiedad intelectual de DASA pertinentes (incluidos los relativos a patentes), con vistas a la fabricación (sobre una base “*build-to-print*”) y venta del sistema de control de altura y de órbita de DASA (AOCS) utilizado en la plataforma Spacebus 3000, incluido el sistema de ordenadores de a bordo y el sistema de *software* de a bordo utilizados en la plataforma Spacebus 3000. En el ámbito de la licencia, las Partes procederán de forma que Astrium proporcione, a petición y a expensas del beneficiario de la licencia, durante un período de tiempo suficiente a partir de la fecha de concesión de la licencia, toda la asistencia técnica necesaria para que el beneficiario de la licencia pueda fabricar el producto en cuestión independientemente de Astrium con su propio personal.

Matra Marconi Space N.V.

Dasa Dornier Raumfahrt Holding GmbH

Nombre:

Nombre:

Cargo:

Cargo:

ANEXO 1
LICENCIAS

Las Partes acuerdan conceder las licencias mencionadas en los puntos 1, 2 y 4 del compromiso ("las licencias") de acuerdo con el siguiente procedimiento:

Las Partes procurarán que Astrium concrete la concesión de la licencia en cuestión, sobre una base razonable de pago de derechos ("royalty-bearing"), a un beneficiario adecuado que deberá aprobar la Comisión (el "beneficiario de la licencia") en un plazo de [...] * a partir de la fecha de eficacia.

1. El beneficiario de la licencia tendrá capacidad para fabricar de forma eficaz e independiente el producto en cuestión y/o prestar los servicios de integración pertinentes. En especial, el beneficiario de la licencia potencial dispondrá de las cualificaciones e instalaciones de producción y de experimentación adecuadas en el ámbito de actividad pertinente.
2. Para ayudar a la Comisión a determinar la adecuación de un beneficiario de licencia propuesto, las Partes presentarán una propuesta completamente documentada y razonada que permita a la Comisión verificar lo siguiente:
(i) las Partes no tienen intereses materiales (directos o indirectos) en el beneficiario de la licencia; (ii) la licencia permite al beneficiario actuar como un competidor viable en el mercado; y (iii) la licencia es adecuada y suficiente, en especial en lo que se refiere a la duración y a la prestación de la asistencia técnica, de forma que se permita al beneficiario de la licencia fabricar de forma eficaz e independiente el producto en cuestión y/o prestar los servicios de integración pertinentes.
3. Las Partes obtendrán la aprobación previa del proyecto final de la licencia en cuestión por la Comisión, no debiendo esta aprobación negarse injustificadamente. La petición de aprobación deberá efectuarse simultáneamente con la petición de aprobación del beneficiario de la licencia.
4. En el plazo de diez (10) días a partir de la fecha de eficacia, las Partes designarán un Administrador independiente y experimentado ("Administrador interino") para supervisar y controlar el cumplimiento de las condiciones del presente compromiso por las Partes.
5. Si la licencia en cuestión no ha sido concedida por las Partes en el plazo de [...] * a partir de la fecha de eficacia, las Partes darán al Administrador interino un mandato irrevocable, de acuerdo con lo dispuesto en el Anexo 4, para que éste conceda la licencia, en las mejores condiciones posibles, en un plazo de [...] *.
6. En cuanto sea posible, tras la designación del Administrador interino, las Partes velarán por que éste obtenga la aprobación previa de una lista de beneficiarios potenciales de las licencias por la Comisión, tras celebrar unas discusiones preliminares con las Partes, con arreglo a los criterios especificados en los puntos 1 y 2 *supra*. Las Partes velarán

por que el Administrador interino mantenga a la Comisión regularmente informada de cualesquiera debates en curso con potenciales beneficiarios de las licencias.

7. La designación del Administrador interino se efectuará de acuerdo con el procedimiento previsto en el Anexo 4.

ANEXO 2

(SECRETOS COMERCIALES)

DESCRIPCIÓN DEL SEGMENTO DE RUEDAS MECÁNICAS DE MMS

La actividad económica de MMS relativa a las ruedas mecánicas comprende lo siguiente:

1. Las immobilizaciones materiales dedicadas por MMS a la actividad de las ruedas mecánicas ("el segmento"), incluido lo siguiente:
 - [...]*
2. Todos los derechos relativos a los contratos pertinentes a dicho segmento y los datos pormenorizados relativos a los contactos con clientes y proveedores;
3. Todos los derechos de propiedad intelectual propiedad de MMS relativos al diseño de las ruedas mecánicas y a las descripciones de los diseños de fabricación, así como los archivos y procesos de fabricación destinados a este segmento.
4. [...]*

ANEXO 3

VENTA

Las Partes acuerdan ejecutar los compromisos mencionados en el punto 3 del Anexo "Compromisos" de acuerdo con el siguiente procedimiento:

1. Las Partes velarán por que Astrium venda a un adquirente adecuado (el "comprador"), que deberá aprobar la Comisión, el segmento de las ruedas mecánicas de MMS (el "segmento") en un plazo de [...] * a partir de la fecha de eficacia (período 1).
2. El comprador deberá tener capacidad para fabricar el producto en cuestión de forma eficaz e independiente. El comprador deberá, en especial, tener las cualificaciones y las instalaciones de producción y de experimentación adecuadas en el ámbito de actividad pertinente.
3. Para ayudar a la Comisión a determinar la adecuación de un comprador propuesto, las Partes presentarán una propuesta completamente documentada y razonada que permita a la Comisión verificar lo siguiente:
(i) las Partes no tienen intereses materiales (directos o indirectos) en el comprador; (ii) la venta permite al comprador fabricar de forma eficaz e independiente el producto en cuestión; y (iii) en el momento de la conclusión del acuerdo de compra del segmento, el comprador tiene, o puede razonablemente esperarse que vaya a obtener, todas las autorizaciones necesarias para la compra, por parte de las autoridades competentes en el ámbito de la competencia de la Comunidad Europea.
4. En el plazo de diez (10) días a partir de la fecha de eficacia, las Partes designarán un Administrador independiente y experimentado ("Administrador interino") para supervisar y controlar el cumplimiento de las condiciones del presente compromiso por las Partes, durante el período 1.
5. Si el comprador de las actividades en cuestión no ha sido aprobado por la Comisión en el plazo de [...] * a partir de la fecha de eficacia, las Partes darán al Administrador interino un mandato irrevocable, de acuerdo con lo dispuesto en el Anexo 4, para que éste proceda a la venta de las actividades en cuestión. Dicho mandato tendrá una duración de [...] * a partir del final del período 1 (período 2).
6. En cuanto sea posible tras su designación, el Administrador interino obtendrá la aprobación previa de una lista de compradores potenciales por la Comisión, tras celebrar unas discusiones preliminares con las Partes. El Administrador interino mantendrá a la Comisión regularmente informada de cualesquiera debates en curso con potenciales compradores.
7. La designación del Administrador interino se efectuará de acuerdo con el procedimiento previsto en el Anexo 4.

ANEXO 4

DISPOSICIONES GENERALES

1. Las Partes propondrán a la Comisión el nombre de una institución independiente y experimentada que consideren adecuada para ser designada como Administrador. Dicha propuesta será presentada en el plazo de diez (10) días hábiles tras la fecha de entrada en vigor de la obligación de designar un Administrador. La Comisión podrá aprobar o rechazar discrecionalmente la institución propuesta de acuerdo con el punto 10 del presente anexo. Si la institución propuesta fuera rechazada, las Partes presentarán los nombres de al menos otras dos instituciones en el plazo de cinco (5) días hábiles tras haber sido informadas de la negativa. Si la Comisión aprobase más de un nombre, las Partes podrán escoger entre los nombres aprobados. Si todos los nombres suplementarios fueran rechazados por la Comisión, ésta indicará el nombre de un Administrador que deberán designar las Partes.
2. El Administrador será designado en el plazo de cinco (5) días hábiles tras la aprobación explícita o implícita de la Comisión, de acuerdo con los puntos 1, 8 y 10 del presente anexo.
3. Las Partes, conjuntamente con la solicitud de aprobación de un Administrador propuesto a la Comisión, presentarán una propuesta de proyecto de mandato que prevea, detalladamente, el ámbito del mandato (incluido un incentivo para que el Administrador realice el mayor esfuerzo para obtener una rápida transacción al mejor precio) y las responsabilidades que deberá desempeñar la institución conforme al mandato. Previa petición fundada de la Comisión, las Partes modificarán la propuesta de mandato, a fin de asegurar su conformidad con las disposiciones del presente compromiso. Una vez ejecutado el mandato, las Partes no podrán alterar el mismo sin la aprobación previa de la Comisión.
4. El mandato del Administrador incluirá las siguientes responsabilidades:
 - (i) Controlar el satisfactorio desempeño de las obligaciones de las Partes asumidas en el marco del presente compromiso (en la medida en que las mismas se encuadren en el ámbito del mandato del Administrador);
 - (ii) Presentar informes escritos a la Comisión sobre la ejecución de su mandato, identificando todos los aspectos en que no le haya sido posible cumplirlo. Esos informes deberán redactarse en inglés y presentarse en el plazo de diez (10) días hábiles a partir del final de cada período de dos (2) meses tras la designación del Administrador, o en cualesquiera otras ocasiones o períodos que especifique la Comisión, y deberán cubrir los acontecimientos ocurridos durante el anterior

período de dos meses. Las Partes recibirán, simultáneamente, una copia no confidencial de dichos informes del Administrador; y

- (iii) Proporcionar a la Comisión, en cualquier momento, a petición de ésta, un informe escrito u oral sobre las cuestiones que integran el ámbito del mandato. Las Partes recibirán, simultáneamente, una copia no confidencial de los informes escritos adicionales y serán informadas rápidamente del contenido no confidencial de los informes orales.
5. Si el compromiso exige que el mandato del Administrador incluya la responsabilidad de dirigir negociaciones y de proponer un beneficiario de la licencia, o, en su caso, un comprador, el Administrador deberá:
- (i) Notificar a la Comisión, con la mayor brevedad posible, la identidad de los beneficiarios de las licencias o compradores potenciales, tras la celebración de discusiones previas con las Partes, y dar su opinión a la Comisión sobre las razones que le llevan a considerar adecuados dichos beneficiarios de licencias o compradores, de acuerdo con los criterios anteriormente especificados;
 - (ii) Finalizar las negociaciones con cualquier comprador potencial, si la Comisión determina que se están realizando negociaciones con un comprador inadecuado; y
 - (iii) Realizar negociaciones con vistas a la celebración de un acuerdo vinculante (sujeto a la conclusión de la operación) que tenga en cuenta los intereses financieros de las Partes (*i.e.* con el fin de obtener los mejores precios y condiciones posibles en el contexto del mandato).
6. Las Partes prestarán al Administrador toda la asistencia y proporcionarán toda la información, incluidas copias de todos los documentos relevantes, que éste pueda necesitar para la ejecución del mandato; sin perjuicio de cualesquiera restricciones en materia de seguridad, el Administrador tendrá acceso integral a la información relativa al personal, contabilidad, registros, documentos, instalaciones y técnicas ligadas a la fabricación de los productos en cuestión, o, previa petición, a cualquier otra información pertinente, con sujeción siempre a las limitaciones relativas al ámbito de su mandato.
7. Tan pronto se hayan puesto en práctica las soluciones específicas que se asignaron al Administrador, el mandato, previa aprobación de la Comisión, se considerará terminado respecto a esas soluciones específicas. No obstante, la Comisión podrá requerir, en cualquier momento, que el Administrador vuelva a ser designado si, posteriormente, resulta que las soluciones en cuestión no fueron plena y adecuadamente puestas en práctica.
8. Si, en el plazo de quince (15) días útiles tras la recepción de una solicitud bien documentada y fundamentada, la Comisión no ha rechazado por escrito una propuesta que se le haya presentado para su aprobación en virtud del presente compromiso, la propuesta se considerará aprobada.
9. En caso de que surjan circunstancias excepcionales que hagan imposible o dificulten seriamente el cumplimiento del calendario establecido actualmente, y si las Partes proporcionan a la Comisión pruebas razonables del carácter excepcional de tales

circunstancias, los períodos de tiempo establecidos en los Anexos 1 y 3 para la ejecución del compromiso podrán ser prorrogados por mutuo acuerdo de las Partes y de la Comisión.

10. Cualquier solicitud o propuesta que requiera la aprobación de la Comisión deberá dirigirse al director de la Dirección B de la Dirección General de Competencia de la Comisión, Avenue de Cortenberg 150, 1000 Bruselas. Cualquier comunicación para las Partes deberá dirigirse a personas que se determinarán y comunicarse a la Comisión antes de la fecha de eficacia.