

Decisão da Comissão

de 21.3.2000

que declara uma operação de concentração compatível com o mercado comum

e com o Acordo EEE

(Processo IV/M.1636 – MMS/DASA/ASTRIUM)

(O texto em língua inglesa é o único que faz fé)

(Texto pertinente para efeitos do EEE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Acordo sobre o Espaço Económico Europeu e, nomeadamente, o seu artigo 57º,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas¹, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 1310/97², e, nomeadamente, o n.º 2 do seu artigo 8º,

Tendo em conta a decisão da Comissão, de 3 de Dezembro de 1999, de dar início a um processo relativamente a este caso,

Tendo em conta o parecer do Comité Consultivo em matéria de concentrações,

CONSIDERANDO O SEGUINTE :

1. Em 29 de Outubro de 1999, a Comissão recebeu uma notificação nos termos do artigo 4º do Regulamento (CEE) nº 4064/89 (a seguir designado "Regulamento das concentrações") relativamente a um projecto de concentração no âmbito da qual a Matra Marconi Space N.V. (MMS) e a DaimlerChrysler Aerospace AG (DASA) adquirem, através da sua filial DASA Dornier Raumfahrt Holding GmbH (DDRH), o controlo conjunto da Astrium, uma nova empresa criada com actividades no sector espacial, para a qual serão transferidas todas as actividades da MMS e a maior parte das actividades da DASA relativas aos sistemas espaciais.

1 JO L 395 de 30.12.1989, p. 1; versão corrigida no JO L 257 de 21.9.1990, p. 13.

2 JO L 180 de 9.7.1997, p. 1.

2. Por decisão de 3 de Dezembro de 1999, a Comissão concluiu que a concentração projectada levantava sérias dúvidas quanto à sua compatibilidade com o mercado comum. Por conseguinte, a Comissão decidiu dar início a um processo em conformidade com o n.º 1, alínea c), do artigo 6º do Regulamento das concentrações.

I. AS PARTES E A OPERAÇÃO

3. A MMS é controlada conjuntamente pela Matra Hautes Technologies S.A.S. (MHT) e pela Marconi Electronic Systems Limited (Marconi). As principais actividades da MMS são o fabrico e o fornecimento de sistemas espaciais, incluindo satélites e respectivos equipamentos de capacidade, subsistemas para lançadores e veículos de voo espacial tripulados, estações terrestres e vários subsistemas e tecnologias.
4. A MHT faz parte da Aérospatiale-Matra, uma empresa francesa dedicada principalmente ao sector aeroespacial comercial e militar, às armas teleguiadas, à informação e às telecomunicações. No sector espacial, para além da sua participação na MMS, a Aérospatiale-Matra detém, nomeadamente, participações de controlo em empresas activas nos lançadores, nas infra-estruturas espaciais e no equipamento para naves espaciais. A Aérospatiale-Matra é controlada pelo Estado francês e pela Lagardère, um grupo francês que tem também actividades nos sectores automóvel e dos meios de comunicação.
5. A Marconi, que pertenceu à General Electric Company (“GEC”), foi incorporada na British Aerospace plc, presentemente denominada BAe Systems plc (“BAe Systems”). A BAe Systems é um grupo com sede no Reino Unido, que opera, principalmente, nos sectores da aviação comercial e militar, das armas teleguiadas, da engenharia marinha e arquitectura naval e da electrónica de defesa. No sector espacial, e para além da sua participação na MMS, a BAe Systems detém participações de controlo numa série de empresas activas no sector do equipamento para naves espaciais.
6. A DDRH é controlada exclusivamente pela DASA, uma empresa alemã que agrupa as actividades da Divisão de Sistemas da Aviação e Espaciais do grupo Daimler Chrysler. No sector espacial, e para além das actividades que serão transferidas para a Astrium, a DASA detém, nomeadamente, participações de controlo na Eurocot Launch Services GmbH, que tem actividades na área dos serviços de lançamento. A DASA pertence ao grupo Daimler Chrysler, também activo nos sectores automóvel e de serviços.
7. Em conformidade com o Acordo de Accionistas, a Astrium será uma empresa comum da MMS e da DDRH (co-participada em 50:50). A Astrium reunirá todas as actividades da MMS (fornecimento de sistemas e subsistemas espaciais) e todas as actividades da DASA actualmente desenvolvidas pela filial desta última, a Dornier Satellitensysteme GmbH (fornecimento de sistemas e subsistemas para satélites) e pela sua divisão Raumfahrt-Infrastruktur (fornecimento de infra-estruturas e lançadores espaciais). A Astrium será gerida como uma única entidade multinacional com divisões comerciais transfronteiras e actuará, sobretudo, através de três entidades jurídicas localizadas em França, Alemanha e Reino Unido.

II. CONCENTRAÇÃO

8. A Astrium será controlada conjuntamente pela MMS e pela DASA (a seguir designadas colectivamente "as partes"). Um conselho de direcção, composto de quatro membros, propondo cada uma das partes dois deles, será nomeado mediante aprovação por unanimidade dos accionistas. Todas as decisões mais importantes relativas à política comercial e à estratégia da Astrium, nomeadamente o plano de médio prazo (equivalente ao plano de actividades), o orçamento anual e a designação e destituição de representantes legais das empresas operacionais requerem a aprovação unânime da MMS e da DASA. Isto assegura às duas partes o controlo conjunto da Astrium, dado que devem alcançar um acordo em relação às principais decisões relativas ao comportamento comercial estratégico da Astrium.
9. Além disso, a Astrium desempenhará, numa base duradoura, todas as funções de uma entidade económica autónoma, visto que combinará a totalidade das actividades espaciais da MMS e a maior parte das da DASA, tendo, por conseguinte, acesso aos activos necessários, ao pessoal, às instalações de fabrico e às redes comerciais e de serviços, de modo a levar a cabo as suas actividades económicas de forma duradoura.
10. De acordo com o exposto, a operação proposta constitui, pois, uma concentração na acepção do n.º 1, alínea b), do artigo 3.º do Regulamento das concentrações.

III. DIMENSÃO COMUNITÁRIA

11. O volume de negócios agregado total das partes a nível mundial foi superior a 5000 milhões de euros³ em 1998 e cada uma das empresas em causa alcançou um volume de negócios total, a nível comunitário, superior a 250 milhões de euros. Nenhuma dessas empresas realizou mais de dois terços do seu total comunitário num mesmo Estado-Membro. Por conseguinte, a operação notificada tem uma dimensão comunitária na acepção do n.º 2 do artigo 1.º do Regulamento das concentrações. Não constitui um caso de cooperação ao abrigo do Acordo EEE.

IV. COMPATIBILIDADE COM O MERCADO COMUM

12. As actividades da Astrium serão o fabrico e o fornecimento de sistemas espaciais e respectivos subsistemas e equipamento. Conforme indicado em decisões anteriores da Comissão⁴, em geral, os sistemas espaciais compreendem duas componentes principais: uma componente espacial (satélites, plataformas orbitais, lançadores, etc.) e uma componente terrestre que, ou comanda e controla a componente espacial (órbita, parâmetros de missão, etc.), ou fornece uma interface (transmissão de sinais vocais e de dados) com a componente espacial. A componente espacial pode ainda ser subdividida em satélites, infra-estruturas espaciais e lançadores.

³ Volume de negócios calculado de acordo com o n.º 1 do artigo 5.º do Regulamento das concentrações e com a Comunicação da Comissão relativa ao cálculo do volume de negócios (JO C 66 de 2.3.1998, p. 25). Na medida em que os números se referem ao volume de negócios do período anterior a 1.1.1999, são calculados com base em taxas de câmbio médias do ecu e convertidas em euros na base de 1 para 1.

⁴ Ver, por exemplo, Processo IV/M.437-Matra Marconi Space/British Aerospace Space Systems (JO C 245 de 1.9.1994, p.9) ou Processo IV/M. 1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS (JO C 272 de 1.9.1998, p.5).

13. A concentração não suscita preocupações de concorrência nos mercados dos satélites de comunicações civis, da componente terrestre dos satélites e dos serviços de lançamento.
14. Ambas as partes têm actividades na área dos satélites de observação e científicos, sondas, infra-estruturas espaciais e equipamento de lançamento, tendo a Comissão, na sua decisão de 3.12.1999 ao abrigo do n.º 1, alínea c), do artigo 6.º do Regulamento das concentrações, exprimido sérias dúvidas em relação a estes mercados. Nessa decisão, a Comissão exprimiu igualmente sérias dúvidas em relação aos mercados dos sistemas e equipamento para lançadores. No entanto, pelas razões indicadas nas secções A a C infra, não há preocupações de concorrência relativamente a esses mercados.
15. Por último, as partes são activas na área de determinado equipamento para satélites e nos satélites militares, havendo fortes indícios de que a operação criaria ou reforçaria uma posição dominante :
 - no sector das rodas mecânicas para satélites, na Europa⁵ (Secção A);
 - no sector dos satélites de comunicações militares, em França (Secção C).

A. SATÉLITES

MERCADOS DO PRODUTO RELEVANTES

Nível do adjudicatário principal

16. Os satélites são naves espaciais complexas que orbitam ou giram à volta de um objecto celeste. Conforme indicado em anteriores decisões da Comissão⁶, podem distinguir-se quatro categorias principais de satélites: de comunicação, de navegação, de observação (teledetecção) e científicos. Os satélites podem ser utilizados, quer em aplicações civis, quer em aplicações militares.
17. De um modo geral, um satélite compõe-se de duas partes principais: a plataforma e o equipamento de capacidade (ou carga útil). A plataforma (ou ligação comum) é a estrutura física do satélite que assegura a sua estabilidade e controlo térmico, ao passo que o equipamento de capacidade gere os principais parâmetros da plataforma e é concebido para desempenhar as tarefas específicas para as quais o satélite foi posto em órbita.
18. O sector dos satélites é frequentemente classificado, ou como um segmento comercial, onde se incluem os satélites (essencialmente satélites de comunicações) vendidos a operadores comerciais, ou como um segmento institucional (que consiste essencialmente em satélites de observação e científicos) cujas vendas se destinam sobretudo a agências espaciais, como a NASA, o Centre National d'Etudes Spatiales

⁵ Para efeitos da presente decisão, "Europa" significa o EEE e a Suíça (compreendendo, pois, todos os países membros da Agência Espacial Europeia).

⁶ Ver Processo IV/M.1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS : nota 5.

("CNES") ou a Agência Espacial Europeia ("ESA"). Os operadores comerciais adquirem normalmente satélites que se baseiam em concepções comprovadas e adquirem-nos através de processos de concurso a nível global. Pelo contrário, os clientes institucionais adquirem frequentemente satélites específicos (geralmente sob medida), limitando-se a concorrência, normalmente, aos adjudicatários principais nacionais de satélites. Mais especificamente, no caso da ESA, a contratação está sujeita a um princípio de "justo retorno" geográfico que estabelece um equilíbrio entre a contribuição financeira dos Estados-Membros a favor da ESA e a quota-parte industrial das actividades adjudicadas aos fabricantes desses Estados-Membros.

19. As partes afirmam que devia ser feita uma distinção entre os satélites de comunicações e os satélites de observação e científicos, visto que não envolvem a mesma capacidade tecnológica e não se dirigem aos mesmos clientes. Este ponto de vista foi amplamente corroborado pelos resultados do inquérito da Comissão e é confirmado ainda pelo facto de, pelas razões acima expostas, as condições de concorrência serem diferentes entre os segmentos comercial e institucional. Por conseguinte, verifica-se que os satélites de comunicações, por um lado, e os satélites de observação e científicos, por outro, pertencem a mercados distintos.
20. Para efeitos do presente processo, não é necessário delinear os mercados relevantes para os satélites de navegação, dado que este segmento ainda se encontra num estágio de desenvolvimento precoce na Europa e porque nenhuma das partes fabrica esses satélites.
21. Os satélites de comunicações comerciais compreendem os de órbita geostacionária (GEO), os de órbita terrestre de média altitude (MEO) e os de órbita terrestre de baixa altitude (LEO). De acordo com as partes, a introdução de satélites de comunicações multimédia, em especial de constelações de satélites LEO (por exemplo, os Iridium e os Globalstar) financiados e operados por consórcios privados constituem um importante desenvolvimento no segmento das comunicações. Numa decisão anterior⁷, a Comissão estabeleceu uma distinção entre os satélites GEO e os satélites MEO/LEO com base no custo, função e outros factores. No entanto, para efeitos do presente processo, não é necessário delinear mais profundamente os mercados relevantes para os satélites de comunicações comerciais, visto que em todas as definições de mercado alternativas consideradas a concorrência efectiva não seria entravada de forma significativa no EEE ou numa parte substancial do mesmo.
22. Os clientes institucionais (principalmente as agências espaciais) adquirem essencialmente satélites de observação e científicos e sondas espaciais (veículos espaciais científicos para a exploração do sistema solar e extra solar). Trata-se, normalmente, de produtos encomendados sob medida, concebidos para desempenharem missões específicas, nomeadamente de natureza meteorológica, cartográfica, astronómica, estudo dos ventos solares, etc.
23. As partes afirmam que se pode considerar que os satélites de observação e científicos e as sondas espaciais (a seguir designados colectivamente "satélites institucionais") pertencem a um único mercado. Este ponto de vista é corroborado pelo facto de existir uma substituibilidade substancial do lado da oferta, entre estas categorias de

⁷ Ver Processo IV/35.518 – Iridium, JO L 16 de 18.1.1997, p. 87.

produtos, dado que os adjudicatários principais de satélites baseados na Europa são normalmente activos em todos os segmentos; e também porque as condições de concorrência nos mercados institucionais são essencialmente as mesmas, sendo todos os produtos comprados pelos mesmos clientes, através de procedimentos similares de aquisição. Em contrapartida, afigura-se estar a emergir um mercado comercial específico para os satélites de observação e, pelas razões acima referidas, parece não haver substituíbilidade do lado da procura entre as várias categorias de produtos. No entanto, para efeitos da presente decisão, não é necessário delinear profundamente os mercados relevantes para os satélites institucionais civis, visto que em todas as definições de mercado alternativas consideradas a concorrência efectiva não seria entravada de forma significativa no EEE ou numa parte substancial do mesmo.

24. Os satélites de comunicações e de observação podem ser utilizados em aplicações civis ou militares. Da investigação da Comissão pode concluir-se que os satélites militares utilizam normalmente as mesmas plataformas dos civis, embora requeiram adaptações específicas relacionadas com a integridade do satélite, a protecção de dados, etc. Há também indicações de que as condições de concorrência são diferentes, tal como acontece entre as aplicações militares e civis, dado que, em especial, os governos podem procurar limitar as despesas militares aos fornecedores nacionais. Por conseguinte, os resultados do inquérito da Comissão parecem indicar, no que respeita às aplicações militares, a existência de mercados distintos.

Nível do equipamento

25. Conforme indicado no ponto 17, um satélite normal consiste essencialmente numa plataforma e num equipamento de capacidade. A plataforma é a estrutura física do satélite e, normalmente, assegura a sua estabilidade e controlo térmico, mantém a sua órbita e fornece energia eléctrica. O equipamento de capacidade gere os principais parâmetros da plataforma e é concebido para desempenhar as tarefas específicas para as quais o satélite foi posto em órbita. Daí que a mesma plataforma possa ser utilizada em várias aplicações, ao passo que o equipamento de capacidade é normalmente utilizado para uma missão específica a realizar pelo satélite.
26. Tanto a plataforma como o equipamento de capacidade são compostos por uma série de subsistemas (as unidades de propulsão ou os sistemas correctores de atitude e de órbita para a plataforma, ou os principais instrumentos para o equipamento de capacidade) e equipamentos (sensores terrestres e estelares, geradores solares e antenas). Segundo os resultados do inquérito da Comissão, cada um destes produtos poderá pertencer a um mercado distinto.
27. Especificamente, existe um mercado distinto para as rodas mecânicas, que são utilizadas para a estabilização da atitude do satélite. Isto porque, apesar de poderem ser utilizados outros produtos de equipamento para o mesmo efeito (nomeadamente sistemas de propulsão e rodas magnéticas), nenhum deles parece poder substituir as rodas mecânicas.
28. Em primeiro lugar, apesar de os sistemas de propulsão poderem ser utilizados para corrigir a atitude do satélite, a sua utilização implica o consumo do combustível dos seus depósitos. Dada a quantidade limitada de combustível existente a bordo e o facto de as rodas mecânicas e magnéticas utilizarem antes electricidade produzida em quantidades suficientes pelos geradores solares, os sistemas de propulsão só se

adaptam, na prática, a sistemas de duração muito curta (inferior a um ano), pelo que são raramente utilizados. Os sistemas de propulsão baseiam-se também em tecnologias e num saber-fazer muito diferentes dos das rodas mecânicas e magnéticas e, normalmente, não são produzidos pelos mesmos fabricantes.

29. Em segundo lugar, apesar de o funcionamento das rodas magnéticas e mecânicas se basear nos mesmos princípios, verifica-se que as rodas magnéticas têm um melhor desempenho e custos mais elevados do que as rodas mecânicas, pelo que são essencialmente utilizadas em aplicações (por exemplo, satélites de observação) que exigem um controlo de atitude muito preciso. As rodas magnéticas e mecânicas recorrem também a diferentes tecnologias e saber-fazer e, na Europa, são normalmente produzidas por fabricantes diferentes.
30. Globalmente, os resultados da investigação da Comissão apontam para a existência de um mercado distinto para as rodas mecânicas.

MERCADOS GEOGRÁFICOS RELEVANTES

Satélites de comunicações comerciais

31. Em decisões anteriores da Comissão⁸, os mercados dos satélites de comunicações e do equipamento para satélites de comunicações foram considerados globais, dado que os clientes comerciais compram esses produtos sem estarem submetidos a considerações geográficas. As partes argumentam que as condições de concorrência no sector dos satélites de comunicações são suficientemente homogêneas para que o mercado geográfico seja considerado de dimensão mundial, pois os clientes solicitam preços e fazem encomendas a uma série de fornecedores na Europa e nos EUA.
32. Conforme afirmado na decisão relativa à *Aérospatiale/Matra*⁹, de 28 de Abril de 1999, os satélites e as componentes e subsistemas espaciais produzidos por empresas estabelecidas nos EUA estão sujeitos a um dispositivo de licenças de exportação gerido pelo Ministério da Defesa norte-americano. Uma recente alteração do regulamento internacional relativo ao tráfico de armamento (ITAR), dos EUA, modificou esse regime de licenças de exportação, transferindo novamente a jurisdição das exportações de satélites de comunicações comerciais e respectivo equipamento do Ministério do Comércio para o Ministério das Relações Externas. É necessário examinar se essa alteração pode afectar as condições de concorrência no segmento dos satélites comerciais.
33. Alguns terceiros que responderam ao inquérito da Comissão exprimiram a preocupação de que isso conduzisse a um regime de licenças de exportação mais estrito que pudesse causar atrasos no fornecimento de componentes de satélites pelos EUA e, por conseguinte, tornar mais arriscada e difícil a utilização dessas componentes pelos adjudicatários principais não-EUA. Outros indicaram que um regime de licenças de exportação mais estrito poderia também tornar mais difícil a oferta de determinados componentes aos clientes dos EUA pelos fornecedores europeus, visto que as especificações dos produtos a adquirir pelos adjudicatários

⁸ Ver Processo IV/M.437 – Matra Marconi Space/British Aerospace Space Systems : nota 5.

⁹ Ver Processo IV/M.1309 – Matra/Aérospatiale.

principais estabelecidos nos EUA poderiam não ser facilmente disponibilizadas aos fornecedores de equipamento não-EUA.

34. No entanto, após ponderação, afigura-se, nesta fase, que uma tal alteração não pode ser considerada uma barreira efectiva ao comércio entre a Europa e os EUA (excepto em relação a algumas tecnologias sensíveis) e que a maior parte dos terceiros que responderam ao inquérito da Comissão indicou que continuava a considerar de dimensão mundial os mercados dos satélites de comunicações e respectivos componentes. Por conseguinte, pode concluir-se que os mercados dos satélites de comunicações e respectivos componentes são de nível mundial.

Satélites institucionais civis

35. Conforme indicado no ponto 22, os satélites de observação e científicos e as sondas espaciais são comprados, sobretudo, por agências espaciais, limitando-se normalmente a concorrência aos adjudicatários principais nacionais no segmento de satélites.
36. Especificamente no caso da ESA, os procedimentos de aquisição de satélites e de equipamento estão sujeitos a um princípio de "justo retorno" geográfico, consignado na Convenção da ESA, que exige que esta (i) dê preferência, na medida possível, à indústria de todos os países membros da [ESA] e (ii) garanta que todos os países membros da [ESA] participem de forma equitativa, tendo em conta a sua contribuição financeira. Afigura-se assim existir um mercado europeu para os satélites de observação e científicos e sondas espaciais, bem como para os respectivos equipamentos (incluindo as rodas mecânicas).
37. Podem também existir mercados nacionais para os satélites de observação e científicos e sondas espaciais nos Estados-Membros em que as agências espaciais nacionais aplicam procedimentos de aquisição semelhantes ao nível do adjudicatário principal. E pode também existir um mercado mundial para os satélites de observação vendidos a operadores comerciais ou a clientes institucionais quando não existir um produtor nacional (como na Ásia), visto que estes clientes parecem obter esses sistemas através de procedimentos de aquisição que fazem apelo à concorrência global. No entanto, para efeitos da presente decisão, não se considera necessário delinear mais profundamente esses mercados geográficos, nem os relativos ao equipamento para satélites, visto que, no caso dos mercados nacionais ou mundiais, a concorrência efectiva não seria entravada de forma significativa no EEE ou numa parte substancial do mesmo.

Satélites militares

38. Por último, as partes afirmam que os mercados geográficos para os satélites militares têm, no mínimo, uma dimensão que corresponde ao EEE, devido, nomeadamente, a um desenvolvimento de programas europeus bilaterais e multilaterais (como o satélite de reconhecimento militar Helios 1, em que participam a França, a Itália e a Espanha). De forma semelhante, verifica-se que determinados Estados-Membros adquirem satélites militares através de processos de concurso abertos que envolvem adjudicatários principais da Europa e dos Estados Unidos: por exemplo, no que se refere aos satélites de comunicações, a Hughes parece ter participado em todos os concursos para os satélites espanhóis Hispasat I, ao passo que a Lockheed Martin participa em concursos para o fornecimento do satélite do RU Skynet 5B.

39. No entanto, por outro lado, alguns Estados-Membros parecem continuar a obter os satélites militares junto dos produtores nacionais. É o caso do Ministério da Defesa (MD) francês, que indicou ter adquirido satélites militares através de um concurso em que participaram a MMS e a Alcatel Space Industries (Alcatel Space). Dado que as condições do concurso continuarão a aplicar-se apenas aos adjudicatários principais nacionais, afigura-se existir um mercado geográfico nacional em França para fornecimento de satélites militares.
40. No que diz respeito ao equipamento para satélites militares, verifica-se que não existe uma regra estrita de "justo retorno" (excepto em relação a alguns produtos específicos e cruciais). Em particular, os satélites militares utilizam normalmente a mesma plataforma dos satélites civis, e os produtos das plataformas adquiridos pelo adjudicatário principal podem ser comprados junto dos mesmos fornecedores das aplicações civis. Por conseguinte, verifica-se que o mercado geográfico do equipamento para satélites militares é nacional ou mundial em função do equipamento em causa. No entanto, para efeitos da presente decisão, não é necessário delinear mais profundamente esses mercados geográficos, visto que, em todas as definições alternativas de mercado geográfico consideradas, a concorrência efectiva não seria entravada de forma significativa no EEE ou numa parte substancial do mesmo.

APRECIÇÃO EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA RELATIVAMENTE AOS SATÉLITES DE COMUNICAÇÕES COMERCIAIS

41. Não existem sobreposições entre as actividades das partes (e das suas empresas-mãe) no segmento dos satélites de comunicações, quer ao nível do adjudicatário principal (em que apenas a MMS é activa), quer ao nível do equipamento (em que são activas a Aérospatiale-Matra, MMS e a DASA, embora cada uma venda equipamento diferente). No entanto, a operação dará origem a uma integração vertical das actividades da MMS ao nível do adjudicatário principal e das actividades da DASA ao nível do equipamento.
42. Alguns fornecedores terceiros indicaram que as características verticais da operação poderiam conduzir a uma exclusão de fornecedores de equipamento concorrentes ou de adjudicatários principais concorrentes. No entanto, ao nível do adjudicatário principal, as quotas de mercado médias da MMS (em valor) não excederam [10-15%]* entre 1994 e 1998, e a Astrium continuará sujeita à concorrência de outros grandes fabricantes, em especial dos que têm sede nos EUA, como a Hughes, a Loral e a Lockheed Martin; ao nível do equipamento, as quotas de mercado médias da DASA não excederam [20-30%]* em nenhum mercado de equipamento para satélites ao nível mundial, no período de 1995 - 1997.
43. Assim, afigura-se que a operação notificada não cria nem reforça uma posição dominante na área do equipamento e satélites de comunicações, em consequência da qual a concorrência efectiva seria entravada de forma significativa no EEE ou numa parte substancial do mesmo.

* *Algumas partes do texto foram omitidas para assegurar a não divulgação de informações confidenciais; essas partes estão entre parêntesis rectos.*

APRECIACÃO EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA RELATIVAMENTE AOS SATÉLITES INSTITUCIONAIS

44. Tanto a MMS como a DASA actuam como adjudicatários principais no segmento dos satélites e sondas de observação e científicos vendidos às agências espaciais nacionais e à ESA na Europa. A Aérospatiale-Matra, a MMS e a DASA produzem também determinados equipamentos para esses sistemas, nomeadamente propulsores químicos (utilizados em sistemas de propulsão química), painéis solares (utilizados nos geradores solares), rodas mecânicas e sensores terrestres e solares.
45. Por conseguinte, a operação conduzirá a uma integração horizontal ao nível do adjudicatário principal e a uma integração vertical, ao nível do adjudicatário principal e ao nível de equipamento, das actividades das partes e da Aérospatiale-Matra.

Características do mercado

46. Os satélites e as sondas espaciais de observação e científicos são normalmente concebidos, desenvolvidos, produzidos e lançados no âmbito de projectos escalonados, em que a concorrência intervém em determinadas etapas. Por conseguinte, os satélites institucionais fazem parte de mercados de licitação, sendo a concorrência nestes mercados determinada pela presença de proponentes com capacidade de apresentar propostas alternativas credíveis aos produtos das partes.
47. Outra característica importante destes mercados é a de que, conforme indicado no ponto 36, o procedimento de aquisição da ESA está sujeito a um princípio de "justo retorno" geográfico. De modo geral, esse princípio requer que a ESA (i) dê preferência a empresas situadas nos seus países membros e (ii) consiga obter um equilíbrio entre as contribuições financeiras dos países membros da ESA e a quota-parte das actividades adjudicadas aos fabricantes desses países membros.
48. É permitida alguma flexibilidade em relação a cada programa. Por exemplo, no caso dos satélites e sondas científicos, o princípio de "justo retorno" é aplicado com base num período de três anos, o que significa que cada satélite ou missão não tem que ser completamente compensado geograficamente durante esse período, desde que se atinja um retorno mínimo no fim de cada período de três anos. De forma semelhante, no caso dos satélites de observação, embora sejam estabelecidos objectivos de "justo retorno" para cada missão, o retorno efectivo contido nas propostas industriais pode diferir até 20% dos objectivos iniciais.
49. No entanto, globalmente, essa flexibilidade é limitada, na medida em que quaisquer desequilíbrios terão que ser compensados e que, durante um determinado período de tempo, as quotas-partes industriais nacionais médias terão que corresponder às contribuições de "justo retorno" dos países membros envolvidos.

Participantes no mercado

50. É geralmente reconhecido que, na Europa, são apenas quatro as empresas que podem concorrer como adjudicatários principais para os satélites de maior dimensão ou complexidade: a MMS, a DASA, a Alcatel Space Industries (a Alcatel Space é uma empresa francesa cujo capital está repartido entre a Alcatel, grupo de equipamento de telecomunicações, e a Thomson-CSF, grupo de electrónica profissional e de defesa) e a Alenia Aerospazio (a Alenia é uma empresa italiana que pertence ao grupo

Finmeccanica). No que se refere a projectos de menor dimensão, os outros eventuais adjudicatários principais são, nomeadamente, a Kayser-Threde, a OHB Systems e a SSTL. Ao nível mundial, continua a haver uma série de concorrentes importantes, como as empresas estabelecidas nos EUA, a TRW, a Lockheed e a Ball Aerospace.

Impacto da operação nos possíveis mercados nacionais e mundiais

51. Se existissem mercados nacionais ao nível do adjudicatário principal e/ou do equipamento para os satélites de observação e científicos nos Estados-Membros em que as agências espaciais nacionais adquirem satélites institucionais numa base nacional, a operação não criaria sobreposições, dado que a DASA e a MMS não são activas nos mesmos Estados-Membros. Pelas mesmas razões, a integração vertical decorrente da operação também não levantaria preocupações de concorrência.
52. De forma semelhante, se existissem mercados mundiais para o fornecimento de satélites de observação a operadores comerciais ou a clientes institucionais quando não houvesse produtores nacionais, as quotas de mercado das partes (em termos de quantidades encomendadas) não excederiam [25-35%]*, permanecendo, pois, sujeitas à concorrência de outros grandes adjudicatários principais de satélites, nomeadamente a TRW [60-70%]*.
53. De acordo com o exposto, e no que diz respeito aos mercados nacionais ou mundiais dos satélites institucionais, a operação notificada não cria nem reforça uma posição dominante em consequência da qual a concorrência efectiva seria entravada de forma significativa no EEE ou numa parte substancial do mesmo.

Impacto da operação ao nível do adjudicatário principal na Europa

54. Dado o pequeno número de satélites e sondas de observação e científicos lançados anualmente na Europa, as quotas de mercado calculadas em relação a um curto período de tempo podem não reflectir adequadamente as posições efectivas de mercado dos adjudicatários principais concorrentes. Por essa razão, foram calculadas quotas de mercado médias (em termos de valor) relativamente ao período de 1994-1998.
55. Assim, a Astrium é sem dúvida o primeiro dos adjudicatários principais no que respeita aos satélites institucionais. Em termos de valor, os participantes na Astrium respondem por [45-55%]* das vendas de satélites institucionais entre 1994 e 1998 (MMS : [25-35%]*, e DASA : [15-25%]*); os concorrentes seguintes de maior dimensão foram a Alcatel Space, com [30-35%]*, e a Alenia Aerospazio, com [5-10%]*.

A Alenia será um concorrente efectivo, embora apenas em relação a um número limitado de projectos

56. De acordo com a investigação da Comissão, há um limite para o número de projectos da ESA em que a Alenia pode actuar como adjudicatário principal. Isso deve-se ao facto de a contribuição média italiana (12%) para os programas de satélites institucionais da ESA ser bastante inferior à quota-parte dos trabalhos (20-25%) normalmente atribuída a um adjudicatário principal e porque o princípio de "justo retorno" requer que o retorno industrial nacional corresponda à contribuição para o programa relevante. Apesar de os retornos efectivos (e, por conseguinte, a capacidade

de a Alenia competir como concorrente ao nível de adjudicatário principal) poderem flutuar de uma missão para outra e desviar-se dos objectivos de equilíbrio, a conclusão a reter é a de que a Alenia terá apenas uma capacidade limitada para competir, ao nível de adjudicatário principal, nas missões relativas aos satélites institucionais da ESA.

57. No entanto, afigura-se que a Alenia continuará a poder concorrer, com sucesso, relativamente a uma série de satélites institucionais europeus, porque continuará a poder realizar as duas tarefas mais importantes (nomeadamente, a integração do equipamento de capacidade ou das plataformas) nos programas de satélites institucionais da ESA e a actuar como adjudicatário principal para os programas italianos (criados sob a égide da agência espacial italiana). Estas actividades parecem suficientes para que a Alenia continue competitiva e se mantenha no mercado, o que é corroborado pelo facto de ter sido adjudicado à Alenia a título principal o satélite científico Integral da ESA (a lançar em 2001).

A Alcatel Space será um concorrente efectivo da Astrium na maioria dos projectos

58. Atendendo ao exposto, a concorrência verificar-se-á sobretudo entre a Alcatel e a Astrium, embora a Alenia continue a poder competir como adjudicatário principal em relação a determinados programas da ESA.
59. Afigura-se também que a Alcatel Space tem capacidade para ser um concorrente efectivo da Astrium: em primeiro lugar, a Alcatel Space tem actualmente as qualificações essenciais para actuar como adjudicatário principal de qualquer tipo de satélite; em segundo lugar, essa capacidade não será limitada pela aplicação do princípio de "justo retorno", dado que a contribuição francesa para os programas de satélites institucionais da ESA (cerca de 23%) se aproxima da quota média dos trabalhos realizados por um adjudicatário principal.

Impossibilidade de fazer aumentar os custos dos rivais através da regra de "justo retorno"

60. Argumentou-se que a Astrium poderia estar em posição de fazer aumentar substancialmente os custos dos seus rivais relativos aos programas institucionais da ESA. A lógica do argumento baseou-se em que (i) atendendo ao princípio de "justo retorno", uma certa proporção do valor de cada contrato teria que ser realizada na Alemanha e no RU (em conjunto, cerca de 29%); (ii) a posição da Astrium nesses Estados-Membros seria tal que tornaria os outros adjudicatários principais dependentes das contribuições da Astrium para os retornos alemães e ingleses; e (iii) a Astrium poderia aumentar os seus preços em relação a essas contribuições, tornando por conseguinte não competitivas as propostas dos seus concorrentes ou forçando as margens dos seus rivais a baixar de tal modo que tornaria essas propostas inviáveis.
61. Não há qualquer indicação de que Astrium estaria em posição de, efectivamente, fazer aumentar os custos da Alenia através de tal mecanismo. Em primeiro lugar, nos casos em que a Alenia concorresse como adjudicatário principal, a sua quota-parte (e por conseguinte o retorno italiano) corresponderia, ou até mesmo excederia, a quota de trabalhos atribuída a um adjudicatário principal (20-25%). Assim, nesses casos, a contribuição italiana excederia a quota média de 12% a atingir globalmente. Dado que as partes não são activas em Itália e dependeriam da Alenia em relação à maior

parte do retorno italiano, as partes dependeriam de uma contribuição da Alenia para a maior parte dos 20-25%. Por outro lado, a Alenia poderia recorrer à Alcatel Space para o retorno francês. Poderia também recorrer a determinados fornecedores terceiros do RU e da Alemanha para perfazer uma parte das contribuições destes Estados-Membros. Por conseguinte, globalmente, a Alenia não dependeria da Astrium em mais de 20% do valor total do contrato. Daí decorre que, em tais casos, a Astrium dependeria mais da Alenia do que o contrário. A Astrium não estaria, pois, em posição de fazer aumentar substancialmente os custos da Alenia.

62. A situação poderá ser diferente para a Alcatel Space. A Alcatel Space terá que perfazer uma certa parte dos retornos da Alemanha e do Reino Unido recorrendo à Astrium, enquanto esta última fica sujeita às mesmas limitações, embora em menor medida, dado que pode perfazer o retorno francês internamente (através da antiga MMS-France). No entanto, globalmente, o argumento de que a Astrium poderia fazer aumentar substancialmente os custos da Alcatel Space tem que ser rejeitado no presente caso.
63. Em primeiro lugar, deve referir-se que, atendendo ao princípio de "justo retorno" e à presença importante da Alcatel Space em certos países membros da ESA (tais como a Bélgica, Espanha, Dinamarca ou Noruega), a Astrium terá também que procurar uma participação da Alcatel Space. Isto também tornará a Astrium dependente da Alcatel Space em relação a uma determinada parte dos seus contratos, pelo que reduzirá as possibilidades de a Astrium fazer aumentar os custos dos seus rivais (tal como a Alcatel também poderia fazer aumentar os custos da Astrium, embora em menor medida).
64. Em segundo lugar, embora os satélites institucionais sejam frequentemente objecto de contratos sob medida, cujos preços globais podem ser difíceis de determinar, afigura-se que a ESA tem experiência e controlo suficientes sobre a repartição dos preços, assim como de modelos de avaliação de custos, de modo a poder detectar quaisquer aumentos de preços substanciais. Essa capacidade é ainda mais nítida atendendo a que, tal como indicado no ponto 46, as missões da ESA são efectuadas no contexto de projectos escalonados, cujas estimativas de preços são fornecidas em sucessivas fases do processo. Em tal caso, a ESA teria um poder de compra de compensação suficiente para forçar uma baixa dos preços. E isso restringiria ainda mais a capacidade da Astrium de aumentar os seus preços por conta das participações da Alemanha e do Reino Unido e, por conseguinte, fazer aumentar os custos da Alcatel Space.
65. Globalmente, com base nos dados fornecidos durante a investigação da Comissão, afigura-se que, se a Astrium pudesse fazer aumentar os custos da Alcatel, qualquer eventual aumento teria efeitos limitados (cerca de 2-3% do valor total do contrato). Isto, muito provavelmente, não prejudicaria substancialmente a competitividade da Alcatel Space e, dado que a margem de um adjudicatário principal atinge normalmente [...] do valor total do contrato, um aumento dos preços desse tipo poderia ser compensado pela Alcatel Space. Por conseguinte, a Astrium não estará em posição de fazer aumentar substancialmente os custos da Alcatel Space.

Impossibilidade de impedir o acesso de outros adjudicatários principais aos mercados

66. Argumentou-se também que a Astrium passaria a ser um fornecedor importante de determinados produtos de equipamento (por exemplo, sistemas de painéis solares, rodas mecânicas, propulsores químicos, sistemas criogénicos). Dado que os outros adjudicatários principais têm que procurar os bens de equipamento no mercado livre, é necessário examinar se, após a operação, a Astrium ficaria em posição de provocar a exclusão desses concorrentes.
67. Note-se que a Astrium não estará em posição de restringir os fornecimentos dos adjudicatários principais concorrentes: como a selecção dos fornecedores é, frequentemente, realizada depois da do adjudicatário principal, a Astrium não deveria ter que proceder desse modo, na medida em que nenhuma restrição dos fornecimentos teria repercussões na selecção do adjudicatário principal e, pelo contrário, reduziria as vendas da Astrium. De qualquer modo, a ESA provavelmente detectaria e remediaria quaisquer restrições de fornecimentos provocadas pela Astrium. Daí decorre que o principal efeito potencial da operação diria respeito à capacidade da Astrium de fazer aumentar os custos dos seus rivais através do aumento dos preços do equipamento.
68. Em primeiro lugar, todavia, a maioria dos produtos de equipamento em causa (nomeadamente os sistemas de painéis solares, os propulsores químicos, os sistemas criogénicos e as rodas mecânicas¹⁰) são apenas produzidos, no âmbito da Astrium, pela DASA, a MMS ou a Aérospatiale-Matra. Dado que a DASA e a MMS já são ambas activas como adjudicatários principais, a operação não afectaria materialmente as condições de concorrência relativas a esses produtos de equipamento.
69. Em segundo lugar, alguns dos produtos em causa (por exemplo, os sistemas criogénicos) não são, efectivamente, produtos de equipamento normalizados para utilização em todos os satélites, mas produtos muito específicos resultantes dos programas de IDT da ESA. Em relação a esses produtos, não parece que a Astrium esteja em posição de excluir os adjudicatários principais concorrentes, visto que a ESA poderá, ou requerer que os resultados desses programas de IDT sejam tornados públicos para todos os participantes nos concursos, ou decidir comprar directamente o produto em causa e fornecê-lo ao adjudicatário principal seleccionado.
70. Por último, não há indicações de que a Astrium poderia provocar a exclusão de outros adjudicatários principais através de um produto que não tivesse qualquer fornecedor concorrente alternativo na Europa. Com efeito, trata-se aqui de produtos de equipamento normalizados em que já prevalecem condições de preços habituais, e as partes não poderiam aumentar substancialmente esses preços sem que a ESA detectasse e desse solução a esse comportamento. De qualquer modo, esses produtos representam apenas uma pequena parte do valor de um satélite.
71. De acordo com o exposto, afigura-se que a operação notificada não cria nem reforça uma posição dominante no que respeita aos satélites institucionais ao nível do

¹⁰ Ver discussão nos pontos 78 a 83.

adjudicatário principal na Europa em consequência da qual a concorrência efectiva seria travada de forma significativa no EEE ou numa parte substancial do mesmo.

Impacto da operação ao nível do equipamento na Europa

72. Conforme indicado no ponto 44, a MMS, a DASA e a Aérospatiale-Matra fabricam alguns produtos de equipamento destinados aos satélites institucionais (nomeadamente, sistemas de painéis solares, rodas mecânicas, propulsores químicos ou sistemas criogénicos). A operação não criará sobreposições ao nível do equipamento, dado que as partes e a Aérospatiale-Matra não fornecem produtos semelhantes. Contudo, da operação resultará uma integração vertical das actividades das partes nos mercados a montante relativos aos equipamentos para satélite e das suas actividades nos mercados a jusante relativas aos satélites institucionais.
73. Por conseguinte, é necessário examinar o impacto da operação notificada ao nível dos equipamentos. Nomeadamente, alguns fornecedores terceiros revelaram preocupações de que a entidade resultante da concentração (simultaneamente seu cliente principal e concorrente) estaria em posição de enfraquecer a sua posição concorrencial, por exemplo, favorecendo os fornecedores nacionais nos contratos em que a Astrium poderia actuar como adjudicatário principal e/ou impondo condições contratuais mais estritas a esses fornecedores terceiros.

Equipamento com exclusão das rodas mecânicas

74. Essas preocupações podem referir-se, potencialmente, a todo o equipamento que uma das partes ou as suas empresas-mãe produzem correntemente e que a outra parte (ou ambas as partes) também adquire a fornecedores independentes. Nesse equipamento incluem-se as rodas mecânicas, geradores solares, sensores terrestres e solares, equipamento de propulsão química (motores de apogeu, depósitos, propulsores), etc. No entanto, excepto em relação às rodas mecânicas, não há indicações de que a operação poderia criar uma posição dominante das partes.
75. Em primeiro lugar, qualquer tentativa da Astrium de favorecer fornecedores nacionais seria fortemente limitada pelo facto de a selecção dos fornecedores, de acordo com as regras relativas aos procedimentos de aquisição da ESA, ser normalmente feita através de um concurso aberto sob o controlo da ESA. Qualquer preferência por fornecedores internos seria tanto mais difícil quanto, quisesse o adjudicatário principal apresentar propostas relativas a um equipamento, a selecção do fornecedor do equipamento em causa ser-lhe-ia normalmente retirada e, em seu lugar, seria colocada sob a responsabilidade de um painel de avaliação designado pela ESA.
76. Em segundo lugar, a maior parte dos produtos em causa também é fornecida por empresas estabelecidas fora de França, da Alemanha e do Reino Unido (em que a Astrium opera). Dada a aplicação do princípio de "justo retorno" no âmbito do procedimento de aquisição da ESA, que exige que uma determinada quota-parte do valor do contrato seja adjudicada a fornecedores de entre todos os países participantes, a capacidade da Astrium de favorecer fornecedores nacionais ou impor condições contratuais injustificadas ficaria seriamente limitada em relação ao equipamento em causa.

77. Por último, verifica-se que, para a maior parte dos produtos em questão, as principais vendas correntes de determinados fornecedores não são feitas à MMS e à DASA. Esses fornecedores continuariam, pois, a ser concorrenciais, mesmo que a Astrium procedesse de forma a favorecer os fornecedores nacionais. É mesmo provável que a posição concorrencial dos fornecedores saia reforçada depois da operação, dado que, provavelmente, os adjudicatários principais concorrentes (como a Alcatel Space e a Alenia) preferirão fazer as suas aquisições junto de fornecedores independentes.
78. De acordo com exposto, e tendo em conta o efeito combinado dos três elementos acima descritos, afigura-se que a operação notificada não cria nem reforça uma posição dominante nos mercados europeus do equipamento para satélites, com exclusão das rodas mecânicas, em consequência da qual a concorrência efectiva seria entravada de forma significativa no EEE ou numa parte substancial do mesmo.

Rodas mecânicas

79. Existem apenas dois produtores de rodas mecânicas na Europa: a MMS, que não as vende, reservando-as para utilização própria, e a Teldix, uma empresa alemã que as vende à maioria dos adjudicatários principais europeus (assim como a clientes fora da Europa).
80. A Teldix, que vende uma parte substancial da sua produção às partes, indicou que as economias de escala são importantes no sector. Por conseguinte, se a entidade resultante da concentração decidir limitar as compras à Teldix e passar a recorrer à MMS, a competitividade da Teldix deverá ser seriamente prejudicada.
81. Afigura-se também que a Teldix não ficaria suficientemente protegida pelas regras relativas ao procedimento de aquisição da ESA (dado que a maior parte das suas vendas se destina aos satélites de comunicações, segmento em que não se aplicam essas regras), nem pela aplicação do princípio de "justo retorno" (a Teldix é uma empresa alemã).
82. Por conseguinte, a Comissão identificou sérios riscos de que, após a operação, as partes poderiam afectar substancialmente a competitividade do seu único concorrente no âmbito das rodas mecânicas. Isto conduziria à criação de uma posição dominante nas vendas de rodas mecânicas na Europa, em consequência da qual a concorrência efectiva seria entravada de forma significativa no EEE.
83. Ao serem comunicadas essas preocupações às partes, estas propuseram uma solução que é pormenorizadamente exposta no Anexo. A solução consiste em alienar a participação da MMS no negócio das rodas mecânicas (incluindo os activos corpóreos, contratos de fornecimento e de venda, direitos de propriedade intelectual e o pessoal).
84. Tal solução porá termo às actividades da MMS no segmento das rodas mecânicas. Por conseguinte, o referido compromisso, se respeitado, eliminará as preocupações da Comissão de que a concentração proposta criasse uma posição dominante no mercado das rodas mecânicas na Europa.

APRECIACÃO EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA RELATIVAMENTE AOS SATÉLITES E EQUIPAMENTO MILITARES

85. Normalmente, os satélites militares desempenham missões semelhantes às dos satélites comerciais ou institucionais. Utilizam, regra geral, as mesmas plataformas dos satélites civis, embora exijam adaptações específicas relativas à integridade do satélite, protecção dos dados, etc. Dada esta proximidade técnica, os baixos volumes de vendas de satélites militares e a existência de economias de escala importantes no sector espacial, afigura-se que a competitividade de um adjudicatário principal de satélites militares exigirá uma actividade importante nas aplicações civis e equivalentes. Isso verifica-se, em especial, no que se refere aos satélites de comunicações militares, que se baseiam normalmente nas mesmas plataformas dos produtos civis e em que, devido à utilização de soluções "normalizadas", as economias de escala são especialmente importantes.
86. Pelas mesmas razões indicadas anteriormente, não há indicações de que a operação possa ter consequências adversas sobre a concorrência em matéria de satélites de observação e científicos militares ou no mercado livre dos satélites de comunicações militares. Não há também indicações de que a operação possa criar ou reforçar uma posição dominante ao nível do equipamento. Em primeiro lugar, como a MMS e a DASA não desenvolvem as suas actividades nos mesmos Estados-Membros, a operação não alterará materialmente as condições de concorrência relativas a esses produtos (essencialmente produtos de equipamento críticos) cujo mercado geográfico é nacional. Em segundo lugar, para os produtos de equipamento cujo mercado geográfico é mundial, as quotas de mercado das partes não excedem [20-30%]*.
87. No entanto, a Comissão identificou sérios riscos de que a operação possa criar ou reforçar uma posição dominante da MMS no mercado francês dos satélites de comunicações militares, em que os procedimentos de aquisição se baseiam em concursos abertos entre a MMS e a Alcatel Space ao nível do adjudicatário principal.
88. Nesse mercado, as actuais concepções da Alcatel Space baseiam-se numa plataforma normalizada designada Spacebus 3000. A DASA fornece uma série de subsistemas e produtos de equipamento para essa plataforma e, nomeadamente, parece ser o único fornecedor de sistemas de gestão de bordo¹¹, sistemas de propulsão unificados¹² e propulsores químicos¹³.
89. De acordo com a investigação da Comissão, pode afirmar-se que poderia ser difícil para a Alcatel Space encontrar fontes alternativas de abastecimento dos citados produtos (em especial dos sistemas de gestão de bordo, que normalmente não são vendidos no mercado livre, mas normalmente concebidos directamente pelo

¹¹ O sistema de gestão de bordo inclui *software* e *hardware* para o processamento de informações relativas ao sistema de correcção de atitude e de órbita. Constitui um elemento importante da plataforma e é normalmente considerado uma componente tecnológica essencial para que o adjudicatário principal se mantenha concorrencial.

¹² Os sistemas de propulsão unificados são o subsistema de propulsão de um satélite. Põem o satélite em órbita e são utilizados para corrigir a atitude e a órbita do satélite durante o seu período de vida. O subsistema de propulsão é por seu turno composto de uma série de produtos de equipamento, incluindo os motores, propulsores e depósitos.

¹³ Os propulsores químicos fazem parte do subsistema de propulsão.

adjudicatário principal como parte das suas actividades de sistema), e/ou envolveria custos e demoras adicionais significativos. A curto prazo, a Alcatel Space está, pois, dependente dos fornecimentos da DASA para a sua actividade no âmbito dos satélites de comunicações militares.

90. Após a operação, a entidade resultante da concentração tornar-se-ia, pois, simultaneamente, um fornecedor e um concorrente da Alcatel Space. Isso daria incentivos à DASA para restringir, aumentar os preços ou baixar a qualidade dos seus fornecimentos à Alcatel Space, enfraquecendo assim a posição concorrencial desta e, potencialmente, excluí-la de adjudicatário principal. Como a Alcatel Space é o único concorrente da MMS em França ao nível de adjudicatário principal, a Astrium ficaria sem qualquer alternativa após a operação. Há fortes indícios de que essa situação conduziria à criação de uma posição dominante no segmento dos satélites de comunicações militares em França, em consequência da qual a concorrência efectiva seria entravada de forma significativa nesse Estado-Membro.
91. Ao serem comunicadas essas preocupações às partes, estas ofereceram uma solução que consta pormenorizadamente do Anexo. Essa solução consiste na concessão, pela DASA, de licenças não exclusivas de fabrico e venda de sistemas de gestão de bordo, de sistemas de propulsão unificados e de propulsores químicos.
92. Tal solução permitirá a criação de uma fonte alternativa de fornecimento dos produtos em causa e evitará os eventuais efeitos adversos da operação. Por conseguinte, o compromisso, se cumprido, eliminará as preocupações da Comissão de que a concentração proposta venha a criar uma posição dominante no mercado francês dos satélites de comunicações militares.

B. INFRA-ESTRUTURAS ESPACIAIS

MERCADOS DO PRODUTO RELEVANTES

93. As infra-estruturas espaciais compreendem sistemas espaciais tripulados e não tripulados para serem utilizados várias vezes com objectivos de missão diferentes, principalmente no campo da investigação sob condições espaciais (microgravidade, vácuo, radiação), mas também da tecnologia aplicada em órbita e experiências. Ao contrário dos satélites, os sistemas de infra-estruturas espaciais não são concebidos para uma missão específica, mas para várias missões sucessivas com os mesmos sistemas de base, devendo, em alguns casos (por exemplo, as estações espaciais tripuladas) permitir a presença de um operador humano. Dado que as infra-estruturas espaciais são sobretudo utilizadas com objectivos científicos e raramente têm aplicações comerciais directas, os clientes das infra-estruturas espaciais são essencialmente as agências espaciais, como a NASA, a ESA ou as agências nacionais europeias.
94. As infra-estruturas espaciais podem ser divididas em cinco grandes categorias de produtos: (i) plataformas reutilizáveis/recuperáveis não tripuladas (como as cápsulas para I&D em microgravidade); (ii) laboratórios ou habitats tripulados ou operados pelo homem (como as estações espaciais); (iii) sistemas de serviço (como os sistemas utilizados para abastecer as estações de equipamentos ou bens de consumo); (iv) equipamento de capacidade (como as instalações experimentais para actividades de

investigação sob condições espaciais e utilizadas dentro de um sistema espacial); e (v) infra-estruturas exteriores aos postos (por exemplo, elementos de infra-estruturas para explorações planetárias e interplanetárias tripuladas, como habitats, veículos todo-o-terreno planetários, etc.).

95. As partes afirmam que os produtos de infra-estruturas espaciais pertencem a mercados diferentes dos satélites, visto que as infra-estruturas espaciais, ao contrário dos satélites, são concebidas para uma utilização repetida e, por conseguinte, no caso dos sistemas espaciais tripulados, implicam uma manutenção ou requisitos especiais de segurança. Este ponto de vista foi amplamente confirmado pelos resultados da investigação da Comissão.
96. As partes argumentam igualmente que é necessário fazer uma distinção entre as citadas categorias de produtos, dado que todos os participantes no mercado podem actuar como adjudicatários principais em todos esses segmentos.
97. No entanto, embora se afigure que os maiores adjudicatários principais (nomeadamente a MMS, a DASA e a Alenia) têm a capacidade de actuar em todas as categorias de produtos, os resultados da investigação da Comissão apontam para a necessidade de se fazer uma distinção entre as categorias de produtos de menor dimensão (plataformas reutilizáveis/recuperáveis não tripuladas e equipamento de capacidade, com um valor total por contrato normalmente inferior a 50 milhões de euros) e as categorias de produtos de maior dimensão (em especial os laboratórios ou habitats tripulados ou operados pelo homem, com um valor por contrato frequentemente superior a 500 milhões de euros). Com efeito, os adjudicatários principais activos nas categorias de produtos de menor dimensão (por exemplo, a Kayser-Threde, a Carlo Gavazzi ou a OHB System) podem não dispor das capacidades ou dos recursos financeiros para a produção dos sistemas de maior dimensão, o que os leva a concentrar, normalmente, a actividade de adjudicatário principal nas categorias de produtos de menor dimensão. Acresce que as condições de concorrência se afiguram diferentes consoante se trate de produtos de maior dimensão ou de menor dimensão: em especial, enquanto os adjudicatários para pequenos produtos de infra-estruturas parecem ser seleccionados através de procedimentos de concurso abertos, a selecção dos adjudicatários principais de elementos de maior dimensão parece basear-se, em certa medida, em considerações de política industrial nacional.
98. No entanto, para efeitos da presente decisão, não é necessário delinear mais pormenorizadamente os mercados relevantes para as infra-estruturas espaciais, dado que, em todas as definições de mercado alternativas consideradas, a concorrência efectiva não seria entravada de forma significativa no EEE ou numa parte substancial do mesmo.

MERCADOS GEOGRÁFICOS RELEVANTES

99. Conforme indicado no ponto 93, os clientes das infra-estruturas espaciais são as agências espaciais, em especial a ESA. O procedimento de aquisição de sistemas de infra-estruturas e equipamento espaciais está, pois, sujeito ao princípio de "justo retorno", e a concorrência entre os fornecedores de sistemas de infra-estruturas espaciais está organizada com base em programas de âmbito europeu.

100. Por conseguinte, os mercados das infra-estruturas espaciais são europeus. Todavia, para efeitos do presente caso, não é necessário delinear mais pormenorizadamente os mercados geográficos relevantes das infra-estruturas espaciais, visto que, mesmo que os mercados geográficos fossem nacionais, a concorrência efectiva não seria entravada de forma significativa no EEE ou numa parte substancial do mesmo.

APRECIACÃO EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA

101. Os sistemas de infra-estruturas espaciais compreendem, normalmente, produtos sob medida, desenvolvidos e fabricados com vista a aplicações altamente especializadas no âmbito de programas nacionais ou internacionais levados a cabo pelas agências espaciais. Na prática, todos os actuais e futuros programas de infra-estruturas espaciais aprovados pela ESA referem-se ao desenvolvimento da Estação Espacial Internacional (EEI) pelos EUA, Rússia, Europa, Japão, Canadá e Brasil. Especificamente, a ESA procederá à aquisição da instalação orbital Colombo (um laboratório operado pelo homem) destinada à EEI. As primeiras componentes da EEI foram lançadas e montadas em Dezembro de 1998, esperando-se que a estação seja concluída até 2005.
102. Os mercados das infra-estruturas espaciais têm uma série de características comuns aos dos satélites institucionais. Em primeiro lugar, são mercados de licitação, dado que os produtos das infra-estruturas espaciais são desenvolvidos e produzidos no âmbito de projectos escalonados adquiridos pelas agências espaciais, com a concorrência determinada pela presença de proponentes com uma capacidade de oferta de alternativas credíveis aos produtos fornecidos pelas partes. Em segundo lugar, tal como os satélites institucionais, os programas de infra-estruturas espaciais estão sujeitos ao princípio de "justo retorno" geográfico.
103. No entanto, os mercados das infra-estruturas espaciais podem também apresentar várias diferenças em relação aos dos satélites institucionais. Em primeiro lugar, a aplicação do princípio de "justo retorno" parece ser menos flexível do que no caso dos satélites institucionais e, também, as contribuições nacionais podem ser superiores (a contribuição dos Países Baixos para o braço robótico europeu ("European Robotic Arm") atinge 59%). Globalmente, isto significa que a possibilidade de os adjudicatários principais concorrerem em vários Estados-Membros é mais limitada do que no segmento dos satélites institucionais. Este facto é corroborado pelos resultados da investigação da Comissão, segundo os quais os procedimentos de aquisição concorrenciais no âmbito do programa de desenvolvimento da EEI se limitaram, na prática, aos estudos de viabilidade, aos elementos de infra-estrutura de menor dimensão e aos serviços.
104. Além disso, verifica-se também que os programas de infra-estruturas espaciais (em especial os produtos de maior dimensão, como os habitats tripulados) são em muito menor número e de maior dimensão (atingindo 700 milhões de euros) do que os programas de satélites institucionais. Os produtos de infra-estruturas espaciais a fabricar ou desenvolver no futuro previsível resultarão, pois, dos poucos programas da ESA existentes ou a apresentar, pelo que o impacto concorrencial da operação deve ser apreciado no contexto desses programas.

Sistemas de infra-estruturas espaciais de maior dimensão

105. A MMS, a Aérospatiale-Matra e a DASA fornecem a maior parte das componentes europeias mais importantes para a EEI (por exemplo, a DASA é o adjudicatário principal global para a instalação orbital Colombo). Assim, em conjunto, as partes e a Aérospatiale-Matra respondem por [60-70%]* do valor dos programas europeus de infra-estruturas espaciais durante o período de 1996 a 1998. Os outros adjudicatários principais foram a Alenia (com aproximadamente 30%), que tem também capacidade para oferecer produtos de todas as categorias e, em menor medida, a Kayser Threde, a OHB Systems, a Fokker Space e a Carlo Gavazzi para os produtos de menor dimensão (sobretudo equipamento de capacidade).
106. No entanto, verifica-se, em primeiro lugar, que os processos de celebração de contratos concorrenciais no âmbito do programa de desenvolvimento da EEI se limitaram, efectivamente, aos estudos de viabilidade, às componentes de menor dimensão das infra-estruturas e aos serviços. Especificamente em relação aos sistemas de maior dimensão, a selecção dos adjudicatários principais parece ter-se baseado em considerações de política nacional e na ligação dos novos trabalhos aos anteriores, em vez de numa concorrência aberta. Neste contexto, a quota conjunta das partes e da Aérospatiale-Matra nas vendas parece reflectir essencialmente o nível das contribuições francesa e alemã para o programa de desenvolvimento da EEI [65-75%]*, em vez de realçar o sucesso das suas competitividades passadas.
107. Em segundo lugar, a operação não parece ter quaisquer consequências adversas nos programas existentes relativos a produtos de infra-estruturas espaciais de maior dimensão, cujos adjudicatários principais e fornecedores já foram seleccionados e cujas condições contratuais já foram definidas. O impacto concorrencial da operação necessita, pois, de ser apreciado no contexto de produtos futuros, a desenvolver no âmbito dos actuais programas de desenvolvimento e dos que virão a ser apresentados no próximo futuro.
108. Em terceiro lugar, a operação não afectará as condições de concorrência ao nível do adjudicatário principal, relativamente aos programas europeus a apresentar, dado que, de acordo com a ESA, a distribuição das responsabilidades dos adjudicatários principais por esses programas é pré-determinada. Os programas de infra-estruturas espaciais de maior dimensão que serão provavelmente encomendados até 2005 dizem respeito à exploração da EEI e ao desenvolvimento de um veículo para o regresso das tripulações. Afigura-se que já foi formado um consórcio para o programa de exploração da EEI, entre os maiores adjudicatários principais para o desenvolvimento da EEI (Aérospatiale-Matra, DASA, MMS e Alenia). Outras partes destes programas são, efectivamente, uma continuação de programas anteriores.
109. Por último, a operação não deveria reduzir as possibilidades de selecção da ESA, no âmbito de outros eventuais programas. De acordo com a experiência passada, a selecção da nacionalidade dos adjudicatários principais basear-se-á, provavelmente, em considerações de política nacional (a Aérospatiale-Matra e a MMS por um lado, e a DASA por outro, não se encontram nos mesmos Estados-Membros) e de ligação dos novos trabalhos com anteriores.
110. De acordo com o exposto, afigura-se que a operação notificada não cria nem reforça uma posição dominante nos mercados dos sistemas de infra-estruturas espaciais de

maior dimensão, em consequência da qual a concorrência efectiva seria entravada de forma significativa no EEE ou numa parte substancial do mesmo.

Sistemas de infra-estruturas espaciais de menor dimensão

111. Conforme indicado no ponto 97, as condições de concorrência relativas aos sistemas de infra-estruturas espaciais de menor dimensão parecem ser diferentes das dos produtos de infra-estruturas espaciais de maior dimensão, e, nomeadamente, parecem basear-se, em grande medida, numa concorrência aberta. No âmbito destes sistemas, a operação criará sobreposições ao nível dos equipamentos de capacidade, em que, de acordo com os dados fornecidos pelas partes, estas mesmas partes e a Aérospatiale-Matra respondem, colectivamente, por [35-45%]* (em termos de volume) e por [55-65%]* (em termos de valor) dos contratos de desenvolvimento da ESA adjudicados desde 1996.
112. No entanto, em primeiro lugar, a operação não parece exercer um impacto adverso nos programas existentes, dado que a organização industrial e as condições contratuais desses programas já foram definidas.
113. Em segundo lugar, para os produtos futuros em que a aplicação do princípio de "justo retorno" possibilite alguma concorrência, as partes continuarão a estar sujeitas a propostas concorrenciais de outros adjudicatários principais, nomeadamente da Alenia ([20-25%]* do volume do contrato e [20-25%]* do valor do contrato) e da Carlo Gavazzi, OHB e Kayser-Threde. Todas estas empresas parecem dispor de saber-fazer e capacidade suficientes para apresentarem propostas como adjudicatários principais de equipamentos de capacidade, tendo todas elas sido recentemente contempladas por contratos principais nesta área.
114. De acordo com o exposto, afigura-se que a operação notificada não cria nem reforça uma posição dominante nos mercados dos sistemas de infra-estruturas espaciais de menor dimensão, em consequência da qual a concorrência efectiva seria entravada de forma significativa no EEE ou numa parte substancial do mesmo.

C. LANÇADORES E SERVIÇOS DE LANÇAMENTO

MERCADOS DO PRODUTO RELEVANTES

Serviços de lançamento

115. Os sistemas espaciais são colocados numa órbita estável através de lançadores de vários andares propulsionados por foguetes que utilizam sistemas de propulsão líquida ou sólida. Em geral, podem distinguir-se dois tipos de lançadores: veículos de lançamento não recuperáveis (ELV), que são consumidos durante o processo de lançamento, e lançadores parcial ou totalmente reutilizáveis (RLV). Os ELV também podem ser divididos em três grupos de produtos, consoante a massa do equipamento de capacidade que o lançador pode pôr em órbita: os lançadores pequenos podem colocar 2 000 kg de equipamento de capacidade em LEO; os lançadores médios podem colocar equipamento de capacidade com pesos compreendidos entre 2 000 kg e 6 000 kg em LEO e MEO; e os lançadores pesados podem colocar equipamento de capacidade com pesos superiores a 4 000 kg em GEO ou lançar vários satélites de menor dimensão em LEO.

116. Na decisão relativa à *Astriumlink*¹⁴ (de 25 de Junho de 1999), a Comissão concluiu que devia ser feita a distinção entre os lançamentos comerciais e os lançamentos militares cativos ou outros lançamentos governamentais que normalmente não se enquadram numa concorrência aberta, apesar de os veículos utilizados serem semelhantes. A Comissão referiu também que os mercados dos serviços de lançamento comerciais correspondem, naturalmente, a mercados mundiais, na medida em que a concessão dos lançamentos comerciais é efectuada através de processos de concursos globais.
117. Alguns terceiros que responderam ao inquérito da Comissão afirmaram que os serviços de lançamento realizados, respectivamente, pelos pequenos lançadores, médios lançadores e grandes lançadores faziam parte de mercados diferentes. Afirmaram, nomeadamente, que os serviços de lançamento de satélites GEO requeriam lançadores muito potentes, com pesos compreendidos entre 500 e 800 toneladas.
118. No entanto, no presente caso, não é necessário delinear com maior profundidade os mercados relevantes para os serviços de lançamento, dado que para todas as definições de mercado alternativas consideradas, a concorrência efectiva não seria entravada de forma significativa no EEE ou numa parte substancial do mesmo.

Sistemas, subsistemas e equipamento de lançamento

119. A Aérospatiale-Matra, a MMS e a DASA são activas no fornecimento de sistemas (por exemplo, de andares), de subsistemas (equipamento de propulsão, produtos de correcção de atitude, etc.) e de produtos de equipamento para os lançadores Ariane. As partes afirmam que não existe um mercado para estes sistemas ou subsistemas, visto que esses produtos são concebidos especificamente para o Ariane e que, por conseguinte, não existe um mercado livre para os mesmos.
120. Os lançadores Ariane são desenvolvidos no âmbito de programas internacionais (financiados pelos governos) de determinados Estados-Membros (os países membros do Ariane). Depois da I&D e estudos de viabilidade iniciais, esses programas consistem, essencialmente, numa fase de desenvolvimento e na produção e lançamento subsequentes, fases em que os foguetes Ariane são concebidos de acordo com determinadas condições para o fornecimento de serviços de lançamento. Foi decidido que a fase de desenvolvimento desses programas fosse colocada sob a responsabilidade da ESA, que, em programas anteriores, delegou o papel de autoridade de concepção no CNES. Foi também decidido que a fase de produção do Ariane e a comercialização e lançamento dos lançadores Ariane fossem confiadas à Arianespace S.A., uma empresa privada de responsabilidade limitada de direito francês.
121. Os fornecedores de sistemas e subsistemas para os lançadores Ariane são normalmente seleccionados durante a fase de desenvolvimento e, em geral, mantêm-se na fase de produção. Como a fase de desenvolvimento está sob a responsabilidade da ESA, o procedimento de aquisição está sujeito ao princípio de "justo retorno", sendo os fornecedores seleccionados ao nível europeu.

¹⁴ Ver Processo IV/M.1564 – *Astriumlink*.

122. De acordo com o inquérito da Comissão, dado o carácter específico e a importância do saber-fazer e dos investimentos em matéria de componentes críticos do lançador (por exemplo, os motores), os integradores de sistema e os fornecedores de determinados subsistemas não são seleccionados através de procedimentos de concurso, mas com base na sua especialização, saber-fazer e capacidades e segundo as contribuições financeiras dos países membros do Ariane. Tal sugere que pode não existir um mercado livre ao nível do sistema ou de determinados subsistemas críticos. No entanto, afigura-se que a concorrência poderá exercer-se ao nível do equipamento, assim como de determinados subsistemas. Daí decorre que todos os produtos adquiridos através de processos de concurso estarão integrados num mercado relevante.
123. Todavia, para efeitos da presente decisão, não é necessário delinear mais pormenorizadamente os mercados relevantes para os sistemas e subsistemas dos lançadores do Ariane, dado que, em todas as definições de mercado alternativas consideradas, a concorrência efectiva não seria entravada de forma significativa no EEE ou numa parte substancial do mesmo.

MERCADOS GEOGRÁFICOS RELEVANTES

Serviços de lançamento

124. As partes afirmam que os mercados dos serviços de lançamento comerciais são mundiais, dado que a concorrência para o fornecimento de serviços de lançamento se verifica à escala mundial e os clientes podem optar por lançadores operados por entidades institucionais (como o Ariane) ou por empresas privadas. Esta conclusão foi amplamente confirmada pelos resultados do inquérito da Comissão, segundo os quais o fornecimento de serviços de lançamento comerciais é realizado numa base global: por exemplo, afigura-se que mais de dois terços das vendas comerciais da Arianespace são efectuados a clientes fora do EEE. Por conseguinte, os mercados relativos aos serviços de lançamento comerciais são, aparentemente, mundiais.

Sistemas, subsistemas e equipamento de lançamento

125. Conforme referido no ponto 121, a selecção dos fornecedores de subsistemas e equipamento para os lançadores Ariane é normalmente efectuada durante a fase de desenvolvimento e está sujeita ao princípio de "justo retorno". Por conseguinte, afigura-se que, no que respeita a estes produtos, a concorrência é de âmbito europeu.

APRECIÇÃO EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA

Serviços de lançamento

126. A Aérospatiale-Matra, a MMS e a DASA são activas nos serviços de lançamento através das suas participações na Arianespace Participations SA (que controla a Arianespace SA., empresa responsável pela fase de produção do lançador Ariane e pela comercialização e lançamento da família de lançadores Ariane). Além disso, a DASA tem uma co-participação de controlo na Eurockot Launch Service GmbH, uma empresa criada em 1998 para adquirir serviços de lançamento de satélites LEO com os pequenos lançadores russos Rockot. Por último, também a Aérospatiale-Matra tem uma co-participação de controlo na Vega Spazio SpA, uma empresa destinada a desenvolver um pequeno lançador para completar a gama de produtos da

Arianespace, bem como uma participação na Starsem, empresa criada para a comercialização dos serviços prestados pelos lançadores médios russos Soyuz destinados aos satélites LEO e MEO.

127. Todavia, não há indicações de que as partes e suas empresas-mãe possam ter uma co-participação de controlo na Arianespace. [...]*
128. Nesse contexto, se os serviços de lançamento efectuados por cada um dos pequenos, médios e grandes lançadores pertencessem a mercados distintos, a operação apenas criaria sobreposições ao nível dos lançadores de pequena dimensão, onde são activas a Eurockot Launch Service GmbH e a Vega Spazio. Além disso, neste sector, a Eurockot Launch Service GmbH acaba de dar início às suas operações, ao passo que a Vega Spaziorega ainda não desenvolveu qualquer lançador, parecendo estar em risco desde que o CNES, um grande contribuinte, anunciou que cessava a sua participação no projecto.
129. De forma semelhante, se houvesse apenas um mercado para os serviços de lançamento, a operação não criaria uma posição dominante, dado que a quota de mercado da Eurockot (em termos de encomendas) seria de [$<10\%$]* e a quota da Starsem atingiria aproximadamente [$5-15\%$]*.
130. De acordo com o exposto, afigura-se que a operação notificada não cria nem reforça uma posição dominante nos mercados dos serviços de lançamento em consequência da qual a concorrência efectiva seria entravada de forma significativa no EEE ou numa parte substancial do mesmo.

Sistemas, subsistemas e equipamento de lançamento

131. Nos últimos 25 anos, foram desenvolvidos na Europa dois lançadores: a família dos Ariane 1 a 4 (com o primeiro lançamento em 1979) e o Ariane 5 (cujas operações comerciais começaram em Dezembro de 1999).
132. Para além da sua participação no capital do grupo Arianespace, as partes e suas empresas-mãe estão apostadas numa série de actividades dirigidas aos lançadores Ariane. Em primeiro lugar, ao nível do adjudicatário principal, a Aérospatiale-Matra é o "arquitecto industrial" dos lançadores Ariane, fornecendo alguma assistência técnica, em especial ao CNES (a autoridade de concepção para a fase de desenvolvimento dos lançadores Ariane) ou à Arianespace (responsável pela produção, comercialização e lançamento dos Ariane). Em segundo lugar, ao nível do sistema, a Aérospatiale-Matra, a MMS e a DASA são responsáveis pela integração da maior parte das fases dos actuais lançadores Ariane 4 e Ariane 5. Por último, ao nível de subsistema, a Aérospatiale-Matra, a MMS e a DASA fornecem, cada uma delas, determinados equipamentos para os Ariane 4 e Ariane 5.
133. Conforme explicado no ponto 120, os lançadores Ariane são desenvolvidos e produzidos no âmbito de programas internacionais (financiados pelos governos), sendo os fornecedores seleccionados na fase de desenvolvimento. Normalmente, esses fornecedores permanecem os mesmos durante as fases subsequentes de produção e lançamento. A operação não terá qualquer impacto adverso nos lançadores existentes, dado que os fornecedores já foram seleccionados durante a fase de desenvolvimento e os contratos de produção já foram estabelecidos. O impacto da operação em termos concorrenciais necessita, pois, de ser apreciado no contexto de

produtos futuros a desenvolver no âmbito dos actuais programas de desenvolvimento ou de programas de desenvolvimento a apresentar num futuro previsível.

134. No que diz respeito aos programas de desenvolvimento em vigor, afigura-se que a única actividade esperada para os próximos anos se refere ao recente programa "Ariane-plus", destinado a aumentar a capacidade do equipamento de capacidade do lançador Ariane 5, que deverá prolongar-se até 2006. Este programa envolve sobretudo o desenvolvimento de um andar superior criogénico (designado ESC) para o Ariane 5 e o desenvolvimento de um novo motor criogénico para esse andar (designado VINCI).
135. As principais responsabilidades no âmbito do referido programa (incluindo a selecção do integrador do ESC e do fornecedor do VINCI) já estão definidas. No entanto, atendendo a que alguns subsistemas e fornecedores de produtos de equipamento continuam por seleccionar, que a DASA é o integrador do ESC e que a Aérospatiale-Matra está envolvida em alguns dos concursos que ainda decorrem para a selecção dos fornecedores do subsistema e do equipamento (especialmente o depósito de oxigénio líquido para o novo andar superior e a estrutura interdepósitos), é necessário examinar se a operação pode conduzir à selecção da Aérospatiale-Matra pela DASA, em detrimento de outros fornecedores concorrentes e se essa selecção pode criar ou reforçar uma posição dominante.
136. No entanto, afigura-se que as oportunidades de a DASA favorecer a Aérospatiale-Matra são muito limitadas. E isso porque as principais possibilidades de a DASA proceder a uma tal distorção diriam respeito à definição de especificações de produtos e a critérios de avaliação beneficiando os fornecedores internos, o que deixou de ser possível visto que esses elementos já foram definidos. Além disso, parece difícil que a DASA possa, quer alterar esses critérios ou especificações, quer alterar os resultados da apreciação, dado que a selecção dos fornecedores do equipamento na fase de desenvolvimento está sujeita à aprovação do CNES, que, aparentemente, tem conhecimentos especializados suficientes para detectar tais possíveis distorções.
137. Por último, de qualquer modo, os fornecedores dependem (mesmo em relação a outros eventuais futuros programas de desenvolvimento de lançadores), de um número muito limitado de clientes sofisticados (actualmente, apenas o CNES e a Arianespace no que respeita aos lançadores Ariane) e afigura-se existir uma concorrência efectiva na área dos serviços de lançamento confirmada pelas fortes flutuações das quotas de mercado e pela aparente queda dos preços unitários de lançamento. Neste contexto, o CNES e a Arianespace parecem ter um poder de compra suficiente para exercer pressão no comportamento concorrencial dos seus fornecedores, assim como fortes incentivos para utilizarem o seu poder (corroborado pelos actuais esforços levados a cabo para aumentar o desempenho e reduzir os custos do lançador Ariane 5), pelo que se afigura não haver possibilidade de os fornecedores aumentarem os preços ou imporem condições contratuais inaceitáveis.
138. No futuro previsível, parece também haver algumas possibilidades de desenvolvimento de um novo lançador na Europa, complementar à família Ariane. Até ao presente, a oportunidade mais séria é constituída pelo pequeno lançador Vega Spazio. A Aérospatiale-Matra participa nesse programa através do controlo conjunto (com a FIAT Avio) da Vega Spazio SpA, a empresa destinada a desenvolver o

lançador. No entanto, conforme explicado no ponto 128, o programa Vega Spazio está seriamente comprometido, dado que o CNES, que é um contribuinte importante, anunciou recentemente que deixara de participar no projecto. Acrescenta-se que não há indicações de que a operação possa exercer quaisquer efeitos substanciais nesse programa, dado que o procedimento de aquisição e selecção dos fornecedores para um novo lançador seria, muito provavelmente, sujeito a considerações de "justo retorno" e nem a França nem a Alemanha continuam a participar no programa. Por último, de qualquer modo, as anteriores considerações respeitantes à existência de uma concorrência efectiva nos mercados de serviços de lançamento a jusante parecem aplicar-se também aos pequenos lançadores, pelo que haveria sérias limitações a qualquer exercício de poder de mercado por parte de um fornecedor de equipamento ou integrador de sistema.

139. De acordo com exposto, afigura-se que a operação notificada não cria nem reforça uma posição dominante em consequência da qual a concorrência efectiva seria entravada de forma significativa no EEE ou numa parte substancial do mesmo.

D. COMPONENTE TERRESTRE

MERCADOS DO PRODUTO RELEVANTES

140. Os sistemas terrestres incluem todas as instalações terrestres específicas para apoio às operações da componente espacial. No caso das infra-estruturas espaciais, essas funções incluem a logística, a manutenção e reparações, a integração do equipamento de capacidade e a operação e controlo da infra-estrutura espacial; no caso dos satélites, podem compreender, não só o comando e controlo da nave espacial, como, alternativamente, o fornecimento de uma interface (nomeadamente a transmissão de sinais vocais e de dados) com os veículos ou satélites em órbita.
141. Embora os sistemas terrestres possam ser adquiridos juntamente com a componente espacial, particularmente no âmbito de propostas chave-na-mão, os sistemas terrestres e os satélites também podem ser vendidos separadamente: por exemplo, os clientes que já forem operadores de vários satélites, muito provavelmente não adquirirão novos sistemas terrestres, mas simplesmente melhorarão as estações existentes ou substituirão o equipamento obsoleto. De forma semelhante, os clientes que adquirirem as componentes espacial e terrestre poderão seleccionar fornecedores diferentes para cada componente. Por conseguinte, afigura-se que a componente terrestre e a componente espacial pertencem a distintos mercados.
142. As partes afirmam que deve ser feita uma distinção entre os sistemas terrestres de infra-estruturas espaciais e os sistemas terrestres de satélites, dado que a componente terrestre das infra-estruturas espaciais deve satisfazer requisitos altamente especializados em termos de comunicações e segurança (em especial no caso de sistemas destinados a funcionar em ligação com um ambiente operado pelo homem), pelo que, em geral consistem em sistemas de maior dimensão, com funcionalidades específicas, *software* de aplicação, interfaces de utilizador e equipamento.

143. De acordo com decisões anteriores da Comissão¹⁵, as partes argumentam também que as estações terrestres se dividem em duas categorias: em primeiro lugar, as destinadas ao comando e controlo da nave espacial e, em segundo lugar, as que servem de interface (transmissão de sinais vocais e de dados) com a componente espacial.
144. Estas definições foram amplamente confirmadas pelos resultados da investigação da Comissão. Contudo, para efeitos da presente decisão, não é necessário delinear mais pormenorizadamente os mercados relevantes para a componente terrestre, dado que, para todas as definições de mercado alternativas consideradas, a concorrência efectiva não seria entravada de forma significativa no EEE ou numa parte substancial do mesmo.

MERCADOS DO PRODUTO RELEVANTES

145. As partes afirmam que os sistemas terrestres para os satélites de comunicações comerciais são fornecidos aos adjudicatários principais de satélites ou aos operadores de satélites por fornecedores europeus e dos EUA, pelo que argumentam que o mercado dos sistemas terrestres para os satélites de comunicações comerciais é mundial. As partes afirmam também que, atendendo ao princípio de "justo retorno" a que está submetido o fornecimento à ESA das infra-estruturas espaciais ou dos satélites de observação e científicos, os mercados dos sistemas terrestres para as infra-estruturas espaciais ou dos satélites de observação e científicos correspondem normalmente ao EEE. Por último, as partes argumentam que, no sector militar, os sistemas terrestres são normalmente adquiridos numa base geográfica restrita, que, para determinados programas, pode ser nacional ou multinacional.
146. Isto está de acordo com anteriores decisões da Comissão¹⁶, em que se verificou que as principais categorias de clientes dos sistemas terrestres civis são as agências espaciais nacionais ou internacionais, assim como os operadores privados, e os principais clientes das estações terrestres militares são os ministérios da defesa (MD). Enquanto as agências e organizações espaciais e os clientes militares adquirem, habitualmente, sistemas terrestres aos adjudicatários principais nacionais, os operadores comerciais tendem a adquiri-los a nível mundial.

APRECIÇÃO EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA

147. Os sistemas de controlo dos satélites consistem em dois grandes subsistemas : um centro de controlo dos satélites (que, em geral, se localiza nas instalações do operador do satélite e inclui o software, os computadores e o interface de comando) e uma ou mais estações de controlo (que fornecem a ligação ao satélite e que, em especial, incluem o equipamento de radiofrequência).
148. Neste sector, a MMS actua como adjudicatário principal, fornecendo sistemas de controlo integrados, e também ao nível dos subsistemas, oferecendo centros de controlo a incluir nos sistemas de controlo dos satélites de comunicações. A DASA actua também ao nível dos subsistemas, fabricando a parte relativa às

¹⁵ Ver, por exemplo, Processos IV/M.496-Marconi-Finmeccanica (JO C 253 de 10.9.1994, p.10) ou IV/M.1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS (JO C 272 de 1.9.1998, p.5).

¹⁶ Ver, por exemplo, Processo IV/M.1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS : nota 16.

radiofrequências para as estações de controlo dos satélites de comunicações através da sua participada Nortel DASA Network Systems, que é uma empresa comum com a Nortel Networks Corporation.

149. Por conseguinte, a operação conduz a uma integração vertical das actividades da MMS de fornecimento de sistemas de controlo para os satélites de comunicações com as actividades da DASA relativas à parte da radiofrequência do sistema de controlo. No entanto, a concorrência para o fornecimento de satélites de comunicações (e, portanto, de componentes terrestres de satélites de comunicações fornecidas no contexto de ofertas chave-na-mão) exerce-se ao nível mundial, mantendo-se, tanto a quota-parte da MMS (sistemas terrestres integrados), como a da DASA (radiofrequência), abaixo dos [5-15%]*.
150. A operação pode também conduzir ao agrupamento, ao nível de subsistemas, das actividades da MMS relativas aos centros de controlo com as actividades da DASA relativas à parte de radiofrequência dos sistemas de controlo. No entanto, em nenhum destes segmentos as quotas de mercado das partes excedem [5-15%]*, quer ao nível europeu, quer mundial.
151. No que diz respeito ao mercado dos utilizadores de sistemas de satélite, a operação criará algumas sobreposições entre a MMS e a Nortel DASA Network Systems na VSAT (que fornece a interface destinada à entidade final da encomenda) e os terminais móveis (que proporcionam o mesmo serviço da VSAT, mas que são concebidos para utilização móvel). No entanto, em nenhum desses mercados as quotas combinadas das vendas dessas empresas excedem [5-15%]*, quer ao nível mundial, quer europeu.
152. De acordo com exposto, afigura-se que a operação notificada não cria nem reforça uma posição dominante nos mercados, no que se refere à componente terrestre dos satélites, em consequência da qual a concorrência efectiva seria entravada de forma significativa no EEE ou numa parte substancial do mesmo.

V. COMPROMISSOS E APRECIACÃO

153. Em 24 de Janeiro de 2000, as partes dispuseram-se a assumir determinados compromissos tendo em vista dar resposta às preocupações identificadas pela Comissão em termos de concorrência. Em 25 de Fevereiro de 2000, as partes apresentaram alterações aos compromissos, tendo em conta determinados ajustamentos requeridos pela Comissão na sequência dos resultados da análise de mercado. O texto completo dos compromissos consta em anexo à presente decisão.
154. Conforme referido nos pontos 84 e 92, esses compromissos, se cumpridos, eliminarão as preocupações da Comissão de que a concentração proposta crie uma posição dominante no mercado francês no segmento dos satélites de comunicações militares e no mercado europeu das rodas mecânicas.

VI. RESTRIÇÕES ACESSÓRIAS

155. As partes e as suas empresas-mãe principais (Lagardère, Aérospatiale-Matra, Daimler Chrysler e BAe) celebraram um acordo de não concorrência, isto é, comprometeram-se a não participar em determinadas actividades (nomeadamente o fabrico de satélites, infra-estruturas espaciais e determinadas componentes de satélite

e subsistemas) realizadas pela Astrium. Esta condição aplica-se enquanto as empresas em causa detiverem uma participação no grupo Astrium ou em qualquer uma das suas empresas-mãe.

156. Esta restrição sublinha o carácter duradouro da retirada das partes e das suas empresas-mãe do âmbito da actividade concedida exclusivamente à Astrium. No entanto, o âmbito desse acordo parece não estar directamente relacionado e exceder o necessário à execução da concentração notificada, dado que o acordo de não concorrência manter-se-á válido mesmo quando as partes ou as suas empresas-mãe detiverem apenas participações que não de controlo na Astrium ou nas suas empresas-mãe e, por conseguinte, quando essas empresas não tiverem qualquer oportunidade de exercer uma influência decisiva sobre a Astrium.
157. O acordo de não concorrência está directamente relacionado e é necessário para a execução da concentração notificada, pelo que faz parte da presente decisão, embora apenas na medida em que as partes ou as suas empresas-mãe detenham participações de controlo na Astrium ou nas suas empresas-mãe.

VII. CONCLUSÃO

158. A Comissão conclui que os compromissos assumidos pelas partes são suficientes para eliminar as preocupações de concorrência identificadas pela Comissão durante a investigação da operação e descritas anteriormente.
159. Na condição de os compromissos descritos anteriormente e anexados à presente decisão serem cumpridos, a operação é declarada compatível com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE em conformidade com o n.º 2 do artigo 8.º do Regulamento das concentrações, dado que não cria nem reforça uma posição dominante em consequência da qual a concorrência efectiva seja entravada de forma significativa no EEE ou numa parte substancial do mesmo.

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO :

Artigo 1.º

A operação de concentração notificada em 29 de Outubro de 1999, que consiste na criação da Astrium, é compatível com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE, desde que sejam plenamente cumpridos os compromissos anteriormente referidos e que constam, pormenorizadamente, do Anexo.

Artigo 2.º

São destinatários da presente decisão:

Matra Marconi Space N.V
c/o Price Waterhouse Vooren
Konninginnegracht
NL-2514AA Haia
Países Baixos

DaimlerChrysler
D – 70546 Estugarda
Alemanha

Pela Comissão

Membro da Comissão

ANEXO
COMPROMISSOS

Nas condições a seguir referidas e sem prejuízo dos seus direitos no âmbito da legislação e regulamentação em vigor, a Dasa Dornier Raumfahrt Holding GmbH ("DDRH") e a Matra Marconi Space NV ("MMS") (colectivamente designadas as "Partes") assumem os seguintes compromissos (designados os "compromissos"), relativamente à transacção referente à Astrium, notificada à Comissão em 29 de Outubro de 1999 (a "operação").

Os presentes compromissos produzirão efeitos após a recepção da decisão da Comissão de aprovação da operação ("data de eficácia"). As Partes comprometem-se, pois, a proceder ao seguinte:

1. Sistemas de propulsão unificados ("UPS")

A Astrium N.V. ou qualquer uma das suas filiais ("Astrium") concederá a um fabricante especializado em subsistemas/equipamentos, [...]*, uma licença a longo prazo, não exclusiva, relativa a todos os direitos de propriedade intelectual da DASA pertinentes (nomeadamente relativos a tecnologia, saber-fazer, processos de fabrico, procedimentos e patentes pertinentes), de acordo com o procedimento estabelecido nos Anexos 1 a 4, com vista ao fabrico e venda de UPS actualmente fabricados pela DASA ou suas filiais, para utilização na plataforma Spacebus 3000. No âmbito da licença, as Partes procederão de forma a que a Astrium forneça, a pedido e a expensas do licenciado, durante um período de tempo suficiente a partir da data em que a licença é concedida, toda a assistência técnica necessária para que o licenciado possa fabricar o produto em causa independentemente da Astrium e/ou fornecer serviços de integração com o seu próprio pessoal.

2. Propulsores químicos

Em complemento da licença dos UPS, ou separadamente, a Astrium concederá a um fabricante especializado em subsistemas/equipamentos, [...]*, uma licença a longo prazo, não exclusiva, relativa a todos os direitos de propriedade intelectual da DASA relevantes (nomeadamente, relativos a tecnologia, saber-fazer, processos de fabrico, procedimentos e patentes pertinentes), de acordo com o procedimento estabelecido nos Anexos 1 a 4, com vista ao fabrico e venda de impulsores de bipropulsão para a utilização prevista no ponto 1. No âmbito da licença, as Partes procederão de forma a que a Astrium forneça, a pedido e a expensas do licenciado, durante um período de tempo suficiente a partir da data em que a licença é concedida, toda a assistência técnica necessária para que o licenciado possa fabricar o produto em causa independentemente da Astrium e com o seu próprio pessoal.

3. Rodas mecânicas

A Astrium alienará a um comprador adequado o segmento das rodas mecânicas da MMS no Reino Unido, conforme consta do Anexo 2. A alienação será efectuada de acordo com o procedimento estabelecido nos Anexos 3 e 4. Até lá, a Astrium

procederá de modo a que o segmento das rodas mecânicas da MMS seja gerido da forma habitual e normal, de acordo com as práticas comerciais passadas e sob a administração de um gestor prudente, e de modo a que sejam tomadas todas as medidas razoáveis para proteger e preservar o valor dos activos pertinentes.

Durante um período de [...] * após a alienação, a Astrium compromete-se, em relação ao segmento das rodas mecânicas, a não concorrer com o comprador dessa actividade económica e a não aliciar os empregados do comprador.

4. Sistemas de gestão de bordo

A Astrium concederá a um fabricante especializado em subsistemas/equipamentos, [...] *, de acordo com o procedimento estabelecido nos Anexos 1 a 4, uma licença a longo prazo, não exclusiva, relativa aos direitos de propriedade intelectual da DASA relevantes (nomeadamente, relativos a patentes), de fabrico (numa base “*build-to-print*”) e venda do sistema corrector de atitude e de órbita da DASA (AOCS) utilizado na plataforma Spacebus 3000, incluindo o sistema de computadores de bordo e o sistema de *software* de bordo utilizados na plataforma Spacebus 3000. No âmbito da licença, as Partes procederão de forma a que a Astrium forneça, a pedido e a expensas do licenciado, durante um período de tempo suficiente a partir da data em que a licença é concedida, toda a assistência técnica necessária para que o licenciado possa fabricar o produto em causa independentemente da Astrium e com o seu próprio pessoal.

Matra Marconi Space N.V.
GmbH

Dasa Dornier Raumfahrt Holding

Nome:

Nome:

Cargo:

Cargo:

ANEXO 1
LICENCAS

As Partes acordam em conceder as licenças referidas nos pontos 1, 2 e 4 do compromisso (as "licenças") de acordo com o seguinte procedimento:

As Partes diligenciarão no sentido de a Astrium concretizar a concessão da licença em causa, numa base de pagamento de direitos ("royalty-bearing"), a um licenciado adequado a aprovar pela Comissão (o "licenciado") num prazo de [...] a contar da data de eficácia.

1. O licenciado terá capacidade para fabricar de forma eficaz e independente o produto em causa e/ou fornecer os serviços de integração pertinentes. Em especial, o licenciado potencial disporá das qualificações e instalações de produção e de experimentação adequadas na área da actividade pertinente.
2. Para prestar assistência à Comissão na determinação da adequabilidade de um licenciado proposto, as Partes apresentarão uma proposta completamente documentada e fundamentada que permita à Comissão verificar se
(i) as Partes não detêm interesses materiais (directos ou indirectos) no licenciado; (ii) a licença permite ao licenciado actuar como um concorrente viável no mercado; e (iii) a licença é adequada e suficiente, em especial no que se refere à duração e fornecimento da assistência técnica, de forma a permitir ao licenciado fabricar de forma eficaz e independente o produto em causa e/ou fornecer os serviços de integração pertinentes.
3. As Partes obterão a aprovação prévia do projecto final da licença em causa pela Comissão, não devendo essa aprovação ser recusada injustificadamente. O pedido de aprovação deve ser efectuado simultaneamente ao pedido de aprovação do licenciado.
4. No prazo de dez (10) dias a partir da data de eficácia, as Partes designarão um Administrador independente e experimentado (o "Administrador interino") para supervisionar e controlar o cumprimento dos termos do presente compromisso pelas Partes.
5. Se a licença em causa não for concedida pelas Partes no prazo de [...] a contar da data de eficácia, as Partes atribuirão ao Administrador interino um mandato irrevogável, de acordo com o disposto no Anexo 4, para que este conceda a licença, nas melhores condições possíveis, num prazo de [...] a contar da data de eficácia.
6. Logo que possível, após a designação do Administrador interino, as Partes velarão por que este obtenha a aprovação prévia de uma lista de licenciados potenciais pela Comissão, depois de discussões preliminares com as Partes, com base nos critérios especificados nos pontos 1 e 2 supra. As Partes velarão por que o Administrador interino mantenha a Comissão regularmente informada de quaisquer debates em curso com potenciais licenciados.
7. A designação do Administrador interino será efectuada de acordo com o procedimento previsto no Anexo 4.

ANEXO 2

(SEGREDOS COMERCIAIS)

DESCRIÇÃO DO SEGMENTO DAS RODAS MECÂNICAS DA MMS

A actividade económica da MMS relativa às rodas mecânicas compreende :

1. O imobilizado corpóreo dedicado pela MMS à actividade das rodas mecânicas (o "segmento"), inclui:
 - [...]*
2. Todos os direitos relativos a contratos pertinentes ao referido segmento e os dados pormenorizados respeitantes aos contactos com clientes e fornecedores;
3. Todos os direitos de propriedade intelectual detidos pela MMS relativos à concepção das rodas mecânicas e às descrições das concepções de fabrico, bem como ficheiros e processos de fabrico destinados a este segmento.
4. [...]*

ANEXO 3

ALIENACÃO

As Partes concordam em executar os compromissos referidos no ponto 3 do Anexo "Compromissos" de acordo com o seguinte procedimento:

1. As Partes velarão por que a Astrium aliene a um adquirente adequado (o "comprador"), a aprovar pela Comissão, o segmento das rodas mecânicas da MMS (o "segmento") num prazo de [...] * a partir da data de eficácia (período 1).
2. O comprador deverá ter capacidade para fabricar o produto em causa de forma eficaz e independente. O comprador deverá, em especial, ter as qualificações e as instalações de produção e experimentação adequadas na área de actividade pertinente.
3. Para assistir a Comissão na determinação da adequabilidade do comprador proposto, as Partes apresentarão uma proposta cabalmente documentada e fundamentada que permita à Comissão verificar se:
(i) as Partes não detêm interesses materiais (directos ou indirectos) no comprador; (ii) a venda permite ao comprador fabricar de forma eficaz e independente o produto em causa; e (iii) no momento da conclusão do acordo de compra do segmento, o comprador tem, ou pode razoavelmente esperar-se que venha a obter, todas as aprovações necessárias para a compra, da parte das autoridades competentes na área da concorrência na Comunidade Europeia.
4. No prazo de dez (10) dias a partir da data de eficácia, as Partes designarão um Administrador independente e experimentado (o "Administrador interino") para supervisionar e controlar o cumprimento dos termos do presente compromisso pelas Partes, durante o período 1.
5. Se o comprador das actividades em causa não tiver sido aprovado pela Comissão no prazo de [...] * a contar da data de eficácia, as Partes atribuirão ao Administrador interino um mandato irrevogável, de acordo com o disposto no Anexo 4, para que este proceda à venda das actividades em causa. Esse mandato terá uma duração de [...] * a contar do fim do período 1 (período 2).
6. Logo que possível, após a sua designação, o Administrador interino obterá a aprovação de uma lista de compradores potenciais pela Comissão, depois de discussões preliminares com as Partes. O Administrador interino manterá a Comissão regularmente informada de quaisquer debates em curso com os compradores potenciais.
7. A designação do Administrador interino será efectuada de acordo com o procedimento previsto no Anexo 4.

ANEXO 4

DISPOSIÇÕES GERAIS

1. As Partes proporão à Comissão o nome de uma instituição independente e experimentada que considerem adequada para ser designada como Administrador. Essa proposta será apresentada no prazo de dez (10) dias úteis após a data de entrada em vigor da obrigação de designar um Administrador. Caberá à Comissão aprovar ou rejeitar a instituição proposta de acordo com o ponto 10 do presente anexo. Se a instituição proposta for rejeitada, as Partes apresentarão os nomes de pelo menos duas outras instituições no prazo de cinco (5) dias úteis após terem sido informadas da rejeição. Se for aprovado mais do que um nome pela Comissão, as Partes terão a liberdade de escolher o mandatário entre os nomes aprovados. Se todos esses nomes suplementares forem rejeitados pela Comissão, esta indicará o nome de um Administrador a designar pelas Partes.
2. O Administrador será designado no prazo de cinco (5) dias úteis após a aprovação explícita ou implícita da Comissão, de acordo com os pontos 1, 8 e 10 do presente anexo.
3. As Partes, juntamente com o pedido de aprovação de um Administrador proposto à Comissão, apresentarão uma proposta de projecto de mandato que preveja, em pormenor, o âmbito do mandato (incluindo um incentivo para que o Administrador realize os melhores esforços para obter uma rápida transacção ao melhor preço) e os encargos a desempenhar pela instituição mandatada. A pedido fundamentado da Comissão, as Partes alterarão a proposta de mandato, a fim de assegurarem a sua conformidade com as disposições do presente compromisso. Uma vez executado o mandato, as Partes não poderão alterar o mesmo sem a aprovação prévia da Comissão.
4. O mandato do Administrador incluirá as seguintes responsabilidades:
 - (i) Controlar o desempenho satisfatório das obrigações das Partes assumidas no quadro do presente compromisso (na medida em que as mesmas se enquadrem no âmbito do mandato do Administrador);
 - (ii) Apresentar relatórios escritos à Comissão sobre a execução do seu mandato, identificando todos os aspectos em que não lhe tenha sido possível cumpri-lo. Esses relatórios deverão ser redigidos em inglês e apresentados no prazo de dez (10) dias úteis a contar do termo de cada período de dois (2) meses que se segue à designação do Administrador, ou em quaisquer outras ocasiões ou períodos que venham a ser especificados pela Comissão, e deverão cobrir os acontecimentos ocorridos durante o anterior período de dois meses. As Partes receberão, simultaneamente, uma cópia não confidencial desses relatórios do Administrador; e
 - (iii) Fornecer à Comissão, em qualquer momento a pedido desta, um relatório escrito ou oral sobre as questões que integram o âmbito do mandato. As Partes receberão, simultaneamente, uma cópia não confidencial dos relatórios escritos

adicionais e serão informadas prontamente do conteúdo não confidencial de quaisquer relatórios orais.

5. Se o compromisso exigir que o mandato do Administrador compreenda a responsabilidade de conduzir negociações e de propor um licenciado, ou, se for caso disso, um comprador, o Administrador deverá:
 - (i) Notificar a Comissão, com a maior brevidade possível, da identidade dos licenciados ou compradores potenciais, após a realização de discussões prévias com as Partes, e dar o seu parecer à Comissão sobre as razões que o levam a considerar admissíveis esses licenciados ou compradores, de acordo com os critérios anteriormente especificados;
 - (ii) Pôr termo às negociações com qualquer comprador potencial se a Comissão determinar que estão a ser conduzidas negociações com um comprador inadequado; e
 - (iii) Realizar negociações com vista à conclusão de um acordo vinculativo (sujeito à conclusão da operação) que tome em consideração os interesses financeiros das Partes (i.e. de forma a obter os melhores preço e condições possíveis no contexto do mandato).
6. As Partes prestarão toda a assistência e fornecerão todas as informações ao Administrador, incluindo cópias de todos os documentos relevantes, de que este possa justificadamente necessitar para a execução do mandato; sem prejuízo de quaisquer restrições de segurança, o Administrador terá acesso integral às informações relativas ao pessoal, contabilidade, registos, documentos, instalações e técnicas ligadas ao fabrico dos produtos em causa a licenciar, ou, a seu pedido, a quaisquer outras informações pertinentes, embora sempre sujeitas às limitações relativas ao âmbito do seu mandato.
7. Logo que tenham sido postas em prática as soluções específicas para os quais o Administrador foi indigitado, o mandato, após aprovação prévia da Comissão, será considerado terminado no que diz respeito a essas soluções específicas. No entanto, a Comissão pode requerer, em qualquer momento, que o Administrador volte a ser designado se, posteriormente, se afigurar que as soluções relevantes não foram completa e adequadamente postas em prática.
8. Se, no prazo de quinze (15) dias úteis após a recepção de um pedido cabalmente documentado e fundamentado, que lhe tenha sido apresentado nos termos do presente compromisso, a Comissão o não rejeitar por escrito, a proposta será considerada aprovada.
9. No caso de ocorrerem circunstâncias excepcionais que tornem impossível ou dificultem seriamente o cumprimento do calendário estabelecido presentemente, e se as Partes fornecerem à Comissão provas razoáveis do carácter excepcional de tais circunstâncias, os períodos de tempo estabelecidos nos Anexos 1 e 3 para a execução do compromisso podem ser prorrogados por mútuo acordo das Partes e da Comissão.
10. Quaisquer pedidos ou propostas que requeiram a aprovação da Comissão devem ser dirigidos ao director da Direcção B da Direcção-Geral da Concorrência da Comissão, Avenue de Cortenberg 150, 1000 Bruxelas. Quaisquer comunicações endereçadas às

Partes devem ser dirigidas às pessoas a determinar e comunicadas à Comissão antes da data de eficácia.