II

(Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad)

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 12 de enero de 1990

relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratato CEE

(IV/32.006 — Alcatel Espace/ANT Nachrichtentechnik)

(Los textos en lengua francesa y alemana son los únicos auténticos)

(90/46/CEE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento nº 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado [1], cuya última modificación la constituye el Acta de adhesión de España y de Portugal, y, en particular, sus artículos 6 y 8,

Vistas la solicitud de declaración negativa y la notificación para obtener una exención, presentadas, con arreglo a los artículos 2 y 4 del Reglamento nº 17, el 28 de julio de 1986 por Alcatel Espace SA, Courbevoie, y ANT Nachrichtentechnik GmbH, Backnang, en relación con el acuerdo celebrado el 11 de febrero de 1986 por ambas sociedades,

Visto lo esencial del contenido de la solicitud y de la notificación publicado en virtud del apartado 3 del artículo 19 del Reglamento nº 17 [2],

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

Considerando lo que sigue :

I. HECHOS

A. Introducción

(1) El 28 de julio de 1986, Alcatel Espace, SA, Francia (en adelante ATES) y ANT Nachrichtentechnik GmbH, Alemania (en adelante ANT), notificaron un acuerdo a la Comisión.

(2) El propósito de dicho acuerdo era fomentar la investigación y desarrollo (I & D) de ciertos equipos electrónicos espaciales, en el ámbito de las comunicaciones radiofónicas civiles, los satélites emisores y la transmisión de datos a, desde y entre satélites y/o vehículos espaciales en todo el mundo, así como promover la explotación conjunta de los resultados y, en su caso, la comercialización conjunta.

(3) El objeto de la notificación era solicitar una declaración negativa o, si no, beneficiarse de una exención de conformidad con el apartado 3 del artículo 85 del Tratado, con arreglo a lo dispuesto en los artículos 2 y 4 del Reglamento nº 17.

B. Las partes

(4) ATES está directamente controlada por Alcatel CIT (Francia), filial de Alcatel NV, segundo fabricante del mundo de equipos y sistemas de comunicación. ATES es el único fabricante, dentro del grupo Alcatel, del equipo espacial electrónico a bordo de satélites y/o de vehículos espaciales. El volumen de negocios de ATES en 1986 fue de 813 millones de FF (120 millones de ecus). Durante el mismo período, el volumen de negocios de ATES en el ámbito a que se refiere el acuerdo fue de 481,5 millones de FF (71 millones de ecus).

(5) ANT es una de las compañías más importantes en el sector de la tecnología de comunicación. Los accionistas de ANT son Robert Bosch GmbH (83 %) y Allianz Versicherungs AG (17 %). En

[1] DO nº 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.
[2] DO nº C 179 de 15. 7. 1989, p. 9.

1986, ANT obtuvo un volumen de negocios global de 1 256 millones de DM (590 millones de ecus) y, durante el mismo período, el volumen de negocios en el ámbito a que se refiere el acuerdo fue de 124 millones de DM (58 millones de ecus).

C. El acuerdo

(6) Las principales disposiciones del acuerdo son las siguientes :

a) El ámbito a que se refiere el acuerdo es el segmento espacial de sistemas de comunicación que utilizan satélites y/o vehículos espaciales y/o subsistemas de comunicación que operan a bordo de satélites y/o vehículos espaciales para usos civiles, en el campo de,

— servicios civiles de radiocomunicación y televisión directa por satélite,

— transmisión de datos a, de y entre satélites y/o vehículos espaciales para fines de telemetría, seguimiento y control, observación u otros.

b) Las partes cooperarán en actividades de investigación y desarrollo en dicho ámbito, para evitar duplicaciones en el esfuerzo inversor en I & D, y unirán sus recursos para explotar los resultados obtenidos, mediante la racionalización de la fabricación, el mantenimiento y la comprobación de dichos sistemas, así como mediante la colaboración en las licitaciones y la negociación de contratos en dicho ámbito. Esto se logrará normalmente con la asignación a una u otra parte del desarrollo y producción de cada elemento de equipo. El acuerdo contiene directrices para la asignación de diversos elementos de equipo entre las partes. Sin embargo, dada la amplia variedad de equipos a bordo de cada satélite individual (o pequeña serie de satélites), dichas directrices son completadas mediante un procedimiento de asignación de trabajos en cualquier proyecto específico de satélites.

Ninguna disposición del acuerdo prohíbe a ninguna de las partes llevar a cabo una actividad fuera del ámbito del acuerdo, que no sea incompatible con las obligaciones de las partes.

c) *Procedimientos de cooperación*

i) Cada parte hará todo la posible para especificar la carga y los subsistemas de los satélites bajo su responsabilidad, de manera que el equipo desarrollado por la otra parte pueda utilizarse en las mejores condiciones posibles.

ii) Cada una de las partes informará regularmente a la otra del programa de I & D en relación con el equipo en la especialidad.

iii) Una vez que, por mutuo acuerdo, se haya asignado definitivamente un determinado equipo a una de las partes, el procedimiento será el siguiente :

— Antes de iniciar el desarrollo del mencionado equipo, cada una de las partes consultará a la otra acerca de los objetivos que deben alcanzarse, en términos de rendimiento, coste y calendario de entrega.

— La parte encargada del desarrollo será responsable de la financiación de la I & D.

— La parte encargada del desarrollo será responsable de las actividades de I & D y la producción del equipo asignado, pero deberá informar plenamente a la otra parte acerca de los resultados de su I & D.

— Si la parte encargada del desarrollo subcontrata una parte de la I & D o la producción de su equipo, otorgará prioridad a la otra parte.

— La otra parte no desarrollará independientemente el mismo equipo.

— La otra parte obtendrá el equipo de la parte encargada del desarrollo. Si la propuesta de la parte encargada del desarrollo no reúne los requisitos, en términos de rendimiento, precio y calendario de entrega, la otra parte podrá solicitar a otros proveedores que le hagan propuestas competitivas sujetas a previa consulta y estrecha cooperación con la parte encargada del desarrollo.

d) Las patentes pertinentes propiedad de una de las partes y las patentes con respecto a las cuales una parte pueda conceder una sublicencia se comunicarán a la otra parte, y esta última gozará de una licencia no exclusiva y libre de cánones para realizar actividades en el mencionado âmbito.

En caso de inventos concebidos conjuntamente por empleados de ambas partes, se registrarán las solicitudes de patentes sobre dichos inventos a nombre de ambas partes.

e) Cada parte acuerda guardar el más estricto secreto sobre la información confidencial que reciba de la otra parte, así como hacer uso de la misma y revelarla únicamente para los fines contemplados en el acuerdo. Al expirar el

acuerdo, cada parte devolverá los ejemplares de la información confidencial recibida de la otra parte. La obligación de confidencialidad concluirá a los cinco años de expirar el acuerdo.

f) Se celebrarán reuniones entre el personal competente de ambas partes para examinar los aspectos técnicos, de comercialización y venta.

Además, las partes se informarán mutuamente y de manera regular de los acontecimientos externos de índole técnica y comercial que hayan llamado su atención y que pudieran ser pertinentes para sus actividades de I & D en el mencionado ámbito o para la explotación de los resultados.

g) i) *Comité Ejecutivo*

Cada parte designará tres miembros de un Comité Ejecutivo. Las decisiones del Comité Ejecutivo se adoptarán por unanimidad y serán vinculantes para ambas partes. El Comité Ejecutivo será quien fije la política general y las directrices relacionadas con el cumplimiento del acuerdo y su evolución futura.

ii) *Comité Directivo*

El Comité Directivo estará también compuesto por tres miembros de cada parte. Sus decisiones se adoptarán por unanimidad y serán vinculantes. En caso de que no se pueda adoptar por unanimidad una decisión, se someterá el asunto al Comité Ejecutivo.

El Comité directivo tendrá por función adoptar, de acuerdo con las directrices del Comité ejecutivo, las principales decisiones en el campo de las políticas de comercialización, técnica e industrial. Dichas decisiones comprenderán la definición de proyectos y estrategias pertinentes, la cooperación en las actividades de comercialización, el desarrollo de la cooperación en actividades de I & D y de producción, y las decisiones acerca de la manera cómo debe compartirse el equipo.

h) *Explotación de los resultados*

La explotación de los resultados podrá efectuarse de tres maneras diferentes :

i) proyectos comercializados conjuntamente : actividades en las que ambas partes producen y suministran, como consecuencia de la aceptación por el cliente de una oferta realizada por ambas partes que actúan como contratistas ;

ii) proyectos comercializados individualmente : actividades en las que únicamente una parte actúa como contratista/proveedor ;

iii) proyectos comercializados independientemente : actividades en las que únicamente una parte produce y suministra el equipo de producción propia.

En todos los supuestos de proyectos comercializados conjunta o individualmente, incluidas las licitaciones, será el Comité directivo quien decida la estrategia y determine la parte que será el contratista principal.

La parte que actúe como contratista principal en cualquier proyecto comercializado individualmente velará, en la medida de lo posible, por que la otra parte sea el subcontratista/proveedor de todo el equipo que el contratista principal no produzca.

Cada una de las partes tendrá la facultad de llevar a cabo proyectos comercializados independientemente.

Cada una de las partes acuerda suministrar a la otra parte el equipo y las piezas del mismo que la otra parte puede necesitar.

i) La duración inicial del acuerdo es de cinco años, prorrogándose automáticamente por períodos de tres años, a menos que se denuncie por escrito por una de las partes, con un preaviso, como mínimo, de un año.

Una vez que se haya denunciado el acuerdo, todos los derechos de licencia de patentes podrán ser prorrogados a petición de la parte e la que se haya concedido la licencia, siempre que las partes se hayan puesto de acuerdo sobre las condiciones, que habrán de ser razonables y no discriminatorias.

j) En el caso de que las diferencias que pudieran surgir no llegaran a resolverse mediante negociación, las partes acuerdan que se solventarán definitivamente mediante arbitraje.

k) El anexo 1 del acuerdo enumera los equipos y recomienda un reparto de los mismos entre las partes :

— receptor (RCVR),

— multiplexor de entrada (IMUX),

— amplificador de canal (CAMP),

— amplificador de alta potencia (HPA),

— multiplexor de salida (OMUX),

— transmisor-repetidor TTC.

Estos equipos representan sólo una pequeña parte de los equipos a que se refiere el acuerdo y ninguno puede considerarse como un producto final que es un satélite completo. Los equipos que se enumeran se incorporan a subsistemas, tales como subsistemas de repetición, subsistemas de seguimiento, telemetría y control. Ninguno de los equipos arriba mencionados puede utilizarse en áreas fuera del espacio.

D. El producto y el mercado

Naturaleza de la demanda

(7) Los mercados de satélites y sus componentes son poco comunes puesto que cada satélite (o pequeña serie de satélites) es un proyecto único que requiere componentes de reciente evolución, o al menos altamente adaptados, montados según un diseño individual que depende de las exigencias particulares del cliente. Ello, combinado con la alta tecnología requerida, implica que cada nuevo proyecto de satélite exige una aplicación sustancial de I & D que está íntimamente integrada a la producción del satélite y sus componentes, siendo cada uno de ellos casi un prototipo. Además los satélites tienen que ser resistentes y fiables, pero lo más ligero posible. Estos factores, considerados en conjunto, determinan que los usuarios de satélites y sus contratistas principales insistan en una cooperación a muy alto nivel entre todas las partes involucradas en el desarrollo de un determinado satélite.

Parte de mercado y Posición competitiva

(8) Existe un buen número de competidores en la fabricación y venta de los equipos a que se refiere el acuerdo : alrededor de 18 en la Comunidad, 3 en Suecia, 6 en Estados Unidos, 2 en Canadá y 3 en Japón.

Los datos reproducidos a continuación dan una estimación del volumen total de negocios de los principales fabricantes de satélites especiales en Europa y en el resto del mundo.

(Millones de ecus)

No europeos	
Hughes	[...](1)
General Electric	[...]
Europeos	
British Aerospace	[...]
Matra	[...]
Aerospatiale	[...]
MBB	[...]
Selenia Spazio	[...]
Alcatel Espace	[...]
Marconi	[...]
Aeritalia	[...]
ANT	[...]

De estos datos se desprende que el volumen de negocios conjunto de Alcatel y ANT en este sector es inferior al de otros fabricantes europeos y mucho más bajo que el volumen de negocios de otros fabricantes no europeos.

(1) En el texto de la presente Decisión, destinada a la publicación, ciertas informaciones fueron omitidas, conforme a las disposiciones del artículo 21 del Reglamento nº 17 relativo a la no divulgación de asuntos secretos.

Incluso si el mercado pertinente se define con precisión como el de los componentes contemplados en el ámbito de cooperación y queda geográficamente limitado a clientes basados en la Comunidad, la parte de mercado combinada de ambas partes es inferior al 20 %. Si se tiene en cuenta al mercado mundial, o el mercado de satélites en su totalidad, su parte combinada de mercado es mucho menor.

Además, al parecer existe una sustancial « curva de aprendizaje » respecto de todos los aspectos de los producción de satélites, de modo que cuanto más participe una empresa en proyectos espaciales similares (tanto civiles como militares), más eficientemente podrá desarrollar y producir nuevos satélites o sus componentes. Este efecto favorece particularmente a la industria espacial de Estados Unidos, donde el número de proyectos especiales es superior al de Europa, habiendo sido asignados los siguientes presupuestos a las actividades especiales en EE UU y Europa en 1986.

(en miles de millones de dólares USA)

EEUU	
— Departamento de Defensa	14
— NASA	7
Total	21
Europa	
— Presupuestos nacionales	0,84
— Agencia Espacial Europea (AEE)	1,36
Total	2,20

(Fuente : Euroconsult.)

Determinadas industrias espaciales no europeas, aprovechándose de su fuerte posición en el mercado mundial y de la dimensión de su mercado interior, pueden permitirse presupuestos de I & D y/o recursos financieros y comerciales mucho más importantes que los de la industria competidora europea, y, por consiguiente, abarcar una gama mucho más amplia de actividades en materia de equipos, subsistemas y sistemas electrónicos espaciales.

Tal vez sea ello la explicación del porqué los fabricantes europeos sólo compiten a nivel de subsistemas y equipos, mientras que otros fabricantes compiten a nivel de producto totalmente acabado, lo que influye naturalmente en la estructura de la competencia.

La participación de las partes en el coste total de un satélite (lanzamiento excluido) puede variar significativamente desde un porcentaje muy bajo, cuando su suministro se limite a un solo aparato, a excepcionalmente casi la mitad, si son los responsables de toda la carga de un satélite de telecomunicaciones.

Por todas estas razones, resulta difícil a las empresas de la Comunidad con sólo una relativamente menor participación en la tecnología de satélites

competir con otros competidores no europeos más importantes.

Estos factores han permitido a los competidores no europeos obtener contratos para un número de proyectos recientes en la Comunidad, tales como los satélites de emisión directa Astra/SES de la Britigh Satellite Broadcasting.

El mercado geográfico

(9) Debido a los elevados precios de los productos finales, los costes de transporte a los lugares de lanzamiento carecen de importancia. Por ello, excepto cuando existen restricciones legales o preferencias nacionales de compra, los compradores de satélites de la Comunidad (y otros) no tienen razón especial para comprar a productores locales.

El volumen de negocios de las partes en el ámbito que cubre el acuerdo se realiza principalmente dentro del mercado común.

Restricciones legales

(10) Las principales restricciones legales en el mercado son las siguientes :

Las normas de control de las exportaciones del COCOM imponen severas restricciones a las actividades espaciales.

Otras restricciones proceden de la « Buy American Act » y regulaciones similares.

En Europa, el principio de la AEE del « reparto geográfico » se basa en el equilibrio entre la contribución financiera de cada país miembro a la Agencia y la cuota industrial asignada a los distintos fabricantes de dichos países en el marco de los programas espaciales.

Clientes principales

(11) Los principales clientes de los productos finales son los siguientes :

— Administraciones nacionales de telecomunicaciones del mundo entero ;
— Agencias especiales y organizaciones tales como :
  — Intelsat,
  — Inmarsat,
  — Eutelsat,
  — NASA,
  — DLR, DARA,
  — ESA,
  — CNES,
  — ISRO (India),
  — NASDA (Japón),
  — CAST (China),
  — Eumetsat ;
— Consorcios de emisión directa por satélite, tales como :
— Astra/SES,
— British Satellite Broadcasting.

E. Observaciones de terceros

La Comisión no recibió observación alguna de terceros a raíz de la publicación de la notificación prevista en el apartado 3 del artículo 19 del Reglamento nº 17.

II. VALORACIÓN JURÍDICA

A. Apartado 1 del artículo 85 del Tratado

(12) El acuerdo firmado el 11 de febrero de 1986 entre Alcatel Espace y ANT Nachrichtentechnik es un acuerdo entre empresas en los términos del apartado 1 del artículo 85 del Tratado.

El objeto del acuerdo es la cooperación en actividades de investigación y desarrollo, así como la utilización conjunta de los recursos de ambas partes para la explotación de estos resultados por medio de la racionalización de la fabricación, el mantenimiento y la comprobación de dicho equipo, así como por medio de la cooperación en las licitaciones y la negociación de contratos.

(13) Ambas partes cuentan con sus propias divisiones de investigación y desarrollo que llevan a cabo la investigación en el ámbito a que se refiere el acuerdo, siendo las partes competidoras, con excepción de los proyectos sometidos a restricciones legales.

(14) Las siguientes disposiciones del acuerdo tienen como objeto y/o efecto la restricción de la competencia dentro del mercado común :

1. El reparto de equipos entre las partes con fines de investigación y desarrollo y de producción introduce una especialización por la que aquellos equipos serán desarrollados por una parte solamente, estando obligada la otra parte a no desarrollar el suyo propio. Aunque el acuerdo prevé unas licencias recíprocas de patentes no exclusivas libres de cánones y unas patentes comunes en algunos casos, este acuerdo significa, sin embargo, una restricción de la competencia en I & D en la medida en que sólo una de ambas partes realizará un proyecto específico de I & D, mientras que en la situación anterior este proyecto podría haber sido emprendido por ambas. La restricción es bastante significativa en una industria en la que práticamente cada pedido nuevo exige nuevas inversiones importantes en I & D.

2. El procedimiento previsto en el acuerdo para la adquisición por una parte el equipo fabricado por la otra parte, aunque deja a la primera la posibilidad de acudir a otro proveedor, tiende a eliminar la competencia de los terceros proveedores.

3. Son asimismo restrictivas de la competencia aquellas disposiciones del acuerdo que se refieren al intercambio de información entre las partes sobre las distintas posibilidades de comercialización, así como aquellas otras disposiciones que atribuyen a comités conjuntos la facultad de tomar decisiones en lo relativo a la política tecnológica, industrial y de comercialización.

Aunque se contempla la posibilidad de programas comercializados independientemente, la simple existencia de un programa de I & D elaborado conjuntamente y de comités conjuntos, a los que corresponde adoptar las decisiones de comercialzación, conducirá, sin duda, siempre que sea posible, a la elección de uno de los dos métodos de comercialización en común, por lo que, en todos estos casos, se eliminará del mercado un proveedor.

Por consiguiente, el acuerdo altera la posición, que anteriormente era autónoma, de las partes en lo referente a la planificación, financiación, investigación y desarrollo, producción y comercialización de los equipos a que se refiere el acuerdo, al no poder ya las partes actuar de manera independiente.

(15) Puesto que las partes están establecidas en diferentes Estados miembros y se proponen, con arreglo al acuerdo, comercializar conjuntamente a nivel mundial y, por lo tanto, naturalmente también a nivel de la Comunidad, el acuerdo tiene necesariamente que afectar de forma considerable al comercio entre Estados miembros.

(16) El acuerdo, por consiguiente, entra en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85.

B. Reglamento (CEE) nº 418/85

(17) El Reglamento (CEE) nº 418/85 de la Comisión [1], establece que las categorías de acuerdos de investigación y desarrollo cuyo contenido reúna las condiciones que en él se fijan se beneficiarán de la exención por categorías de la prohibición del apartado 1 del artículo 85 del Tratado. Además, la exención puede extenderse a ciertos acuerdos que contienen otras restricciones por medio de su procedimiento de « oposición ».

El acuerdo establece un mecanismo de cooperación entre las partes que va más allá del objeto y alcance del Reglamento (CEE) nº 418/85 y las partes no han solicitado a la Comisión que aplique un procedimiento de « oposición ». De hecho, la cooperación entre las partes no se limita a la I & D y a la explotación de los resultados, sino que se extiende a la comercialización de los productos. Así, cuando han acordado licitar conjuntamente para un contrato de un satélite, deben obviamente haberse puesto de acuerdo sobre el precio de oferta, limitando de este modo su libertad de fijar los precios. Ello implica, en particular, que el acuerdo entra en el ámbito de aplicación de la letra d) del artículo 6 del Reglamento. Por lo tanto, aunque la parte de mercado de las partes en la Comunidad sea inferior al 20 %, el Reglamento (CEE) nº 418/85 no es aplicable en el caso presente, ni puede hacerse extensivo para abarcarlo por medio de un procedimiento de oposición.

[1] DO nº L 53 de 22. 2. 1985, p. 5.

C. Apartado 3 del artículo 85 del Tratado

(18) El programa de investigación y desarrollo elaborado conjuntamente por las partes contratantes tiene como finalidad fomentar el progreso técnico y económico.

Los equipos a los que se refiere el acuerdo son muy perfeccinados, desde el punto de vista técnico. Su desarrollo es extremadamente costoso y requiere un alto grado de especialización. En el caso de que las partes soportaran individualmente los esfuerzos y riesgos que son precisos, con toda certeza no se obtendrían unos resultados tan eficaces, económicos y rápidos como los previstos.

Se pretende que el nivel de inversión individual de I & D siga siendo el mismo para cada parte, lo que supondrá una utilización más eficaz de este gasto. El relativo grado de especialización que, respecto de determinados equipos, conseguirán ambas partes gracias a dicha utilización óptima de los gastos de I & D, permitirá a las partes producir una gama más amplia de dichos equipos y ofrecerlos a los clientes.

En los distintos programas espaciales, cada componente del equipo se desarrolla como un prototipo y la racionalización que se espera obtener proporcionará equipos de mayor calidad con costes más competitivos. Además, la repetición de trabajos de desarrollo en prototipos de equipos que pertenencen a la misma categoría puede dar lugar a que las partes consigan un nivel de producción comparable al nivel alcanzado por otros fabricantes de satélites. Dado el número y la importancia de otros competidores en este ámbito, es poco probable que la restricción de competencia entre estos dos competidores les permita elevar los precios de forma significativa.

Se espera que la cooperación que resulta del acuerdo no sólo conduzca a soluciones técnicas más perfeccionadas y más rápidas, sino también que evite la duplicación de esfuerzos de I & D, permitiendo, por consiguiente, un ahorro en los gastos.

El acuerdo, por lo tanto, contribuye a fomentar el progreso técnico y los clientes deberían poder beneficiarse de la mejora de los productos.

(19) El acuerdo sólo impone restricciones a las partes que no sean indispensables para la consecución de dichos objetivos.

Quedan claramente definidos el ámbito a que se refiere el acuerdo y los objetivos del programa de I & D. Ninguna cláusula del acuerdo prohíbe a ninguna de las partes realizar actividades fuera del limitado ámbito del acuerdo ni impone obligación alguna por lo que respecta al reparto final de los equipos a que se refiere el acuerdo.

La ligera preferencia dada a la otra parte en materia de subcontratación constituye un simple elemento del acuerdo, algo complejo, sobre especialización en I & D y producción.

El hecho de que cada quede obligada a no desarrollar determinados equipos confiados a la otra parte resulta de la racionalización misma que es la razón por la que se esperan resultados más satisfactorios y una mayor competitividad.

(20) La naturaleza de la demanda en este caso es tal que optar por una I & D y una fabricación en común, pero por una comercialización separada no es realista. Ello se debe a la estrecha cooperación necesaria entre el cliente, el contratista principal del satélite y los subcontratistas (como las partes). Los clientes y los contratistas principales insisten en saber en detalle quién es el fabricante de cada una de los elementos y en tener todas las informaciones técnicas necesarias, ya que normalmente no es posible reparar un satélite una vez que está en órbita. La competencia se genera normalmente cuando los clientes lanzan unas licitaciones a las que responden unos consorcios formados para cada caso. De intentarse la comercialización por separado para cualquier proyecto al que ambas partes deseasen concurrir, cada parte debería promover, al mismo tiempo, sus propios productos y asistir a la otra en la promoción de los productos de la parte rival al cliente final, dentro de un mismo consorcio o como parte de consorcios rivales. De este modo, los mismos técnicos se verían obligados a describir y promocionar dos veces un producto técnicamente idéntico ante un mismo cliente. En este contexto, un fracaso en el intento de cooperación comercial para hacer una oferta conjunta, podría generar dudas en los clientes sobre la capacidad de ambas partes para llevar a cabo una cooperación técnica, lo cual les podría inducir a comprar a otros proveedores. Ello implica, en este caso, que para poder obtener unos beneficios de I & D y de una fabricación en común es necesario un cierto grado de comercialización en común.

Además, el acuerdo permite acciones independientes (proyectos comercializados independientemente) y/o relaciones contractuales habituales, como, por ejemplo, cocontratación (proyectos comercializados conjuntamente), subcontratación y/o venta (proyectos comercializados individualmente). Se exigirán condiciones competitivas, en términos de resultados, precio y calendario de entrega, por lo que respecta al suministro por y entre las partes, que serán libres de tomar en consideración propuestas de terceros y, en último término, de comprar a éstos.

En el supuesto de proyectos comercializados independientemente, que ambas partes son libres de llevar a cabo, la parte que no desarrolle un elemento del equipo puede obtenerlo mediante compra directa a la parte que lo desarrolle, o bien puede procurárselo de terceros que le ofrezcan mejores condiciones en términos de resultados, precio y calendario de entrega.

Lo anterior implica que cuando, excepcionalmente, la comercialización por separado sea viable, las partes pueden elegirla.

(21) La parte de mercado de las partes, aunque definida, no es elevada, y existen otros fabricantes importantes, tanto dentro de la Comunidad como en otros lugares del mundo que son competidores activos o potenciales en el mercado común. Algunos de ellos cuentan con una amplia gama de productos y ventas mucho más amplias que las partes. Por consiguiente, no existe posibilidad alguna de que el acuerdo en sí pueda permitir a las partes eliminar la competencia respecto de dichos productos en el mercado común.

(22) Por consiguiente, se reúnen todas las condiciones establecidas en el apartado 3 del artículo 85 del Tratado.

D. Artículo 8 del Reglamento nº 17

(23) Con arreglo al apartado 1 del artículo 8 del Reglamento nº 17, la decisión de aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado se adoptará para un período de tiempo determinado, pudiendo fijarse en ella condiciones y obligaciones.

(24) El acuerdo puede autorizarse con arreglo a lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 85 del Tratado desde la fecha de notificación, es decir, el 28 de julio de 1986, y hasta la terminación del acuerdo, aunque en ningún caso después del 31 de diciembre del año 1996.

(25) Se cumplen las condiciones para la exención, durante el período establecido, y ello en virtud de las especiales circunstancias del caso.

(26) La exención se refiere únicamente al acuerdo notificado y no se refiere a ninguna ampliación del mismo. En este caso, la estructura necesaria para obtener los beneficios de la cooperación en I & D y la especialización en la fabricación requiere un grado de coordinación mucho más alto entre las partes que el que sería aceptable en acuerdos de especialización o cooperación en I & D más corrientes y, a este respecto, podría acercarse más al grado de coordinación logrado en una empresa conjunta.

Por ello es necesario que la Comisión vigile si el acuerdo, combinado con otras acciones conjuntas de las partes, puede llevar a una reducción considerable de la competencia, puesto que tal reducción podría implicar que las condiciones necesarias para una exención dejarían de ser válidas. Por consi-

guiente, esta decisión debe condicionarse a la pronta información por las partes a la Comisión de cualquier contrato o acuerdo que celebren que modifique, sustituya, o anule el acuerdo notificado; o de cualquier actividad conjunta importante de las partes en relación con los equipos electrónicos espaciales fuera de los términos del acuerdo notificado,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

De conformidad con el apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE, las disposiciones del apartado 1 del artículo 85 se declaran inaplicables al acuerdo firmado el 11 de febrero de 1986 entre Alcatel Espace SA y ANT Nachrichtentechnik GmbH y notificado el 28 de julio de 1986.

Artículo 2

La declaración prevista en el artículo 1 implicará la siguiente obligación:

Las partes estarán obligadas a informar sin demora a la Comisión acerca de contratos o acuerdos celebrados entre las partes mismas que modifiquen, sustituyan o anulen el acuerdo notificado.

Además, cada parte informará a la Comisión de cualquier otro contrato o acuerdo que celebren, sea con terceros o con la otra parte, relacionados con actividades conjuntas en el ámbito de equipos electrónicos espaciales, siempre y cuando dichos contratos o acuerdos se refieran a asuntos importantes (en cuanto a su volumen o a su estrategia) y que no puedan ser considerados como cooperación respecto de proyectos aislados.

Artículo 3

La presente Decisión se aplicará con efectos a partir del 28 de julio de 1986 hasta el 31 de diciembre de 1996.

Artículo 4

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

1. Alcatel Espace SA, 11 Avenue Dubonnet, F — 92107 Courbevoie, France.
2. ANT Nachrichtentechnik GmbH, Gerberstrasse 33, D — 7150 Backnang, Alemania.

Hecho en Bruselas, el 12 de enero de 1990.

Por la Comisión

Leon BRITTAN

Vicepresidente