II

(Actos cuja publicação não é uma condição da sua aplicabilidade)

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 12 de Janeiro de 1990

relativa a um processo de aplicação do artigo 85º do Tratado CEE

(IV/32.006 — Alcatel Espace/ANT Nachrichtentechnik)

(Apenas fazem fé os textos nas línguas francesa e alemã)

(90/46/CEE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Económica Europeia,

Tendo em conta o Regulamento nº 17 do Conselho, de 6 de Fevereiro de 1962, primeiro regulamento de execução dos artigos 85º e 86º do Tratado [1], com a última redacção que lhe foi dada pelo Acto de Adesão de Espanha e de Portugal, e, nomeadamente, os seus artigos 6º e 8º,

Tendo em conta o pedido de certificado negativo e a notificação para efeitos de isenção apresentados, nos termos dos artigos 2º e 4º do Regulamento nº 17, em 28 de Julho de 1986, pela Alcatel Espace, SA, Courbevoie, e pela ANT Nachrichtentechnik GmbH, Backnang, relativamente ao acordo por elas celebrado e assinado em 11 de Fevereiro de 1986,

Tendo em conta o essencial de pedido e da notificação publicados [2] nos termos do nº 3 do artigo 19º do Regulamento nº 17,

Após consultas realizadas no âmbito do comité consultivo em matéria de acordos, decisões e práticas concertadas e de posições dominantes,

Considerando o seguinte:

I. OS FACTOS

A. Introdução

(1) Em 28 de Julho de 1986, a Alcatel Espace, SA, França (a seguir denominada ATES) e a ANT Nachrichtentechnik GmbH, República Federal da Alemanha (a seguir denominada ANT), notificaram um acordo à Comissão.

(2) O objectivo do acordo é o de promover a investigação e desenvolvimento (I&D) de certos equipamentos electrónicos espaciais no domínio dos satélites de comunicações de rádio e de radiodifusão civis e da transmissão de dados para, de e entre satélites e/ou veículos espaciais em todo o mundo, bem como o de promover a exploração conjunta dos resultados e em certa medida a sua comercialização comum.

(3) O objecto da notificação era a obtenção de um certificado negativo ou, subsidiariamente, o benefício de uma isenção ao abrigo do nº 3 do artigo 85º do Tratado CEE, em conformidade com o disposto nos artigos 2º e 4º do Regulamento nº 17.

B. As partes

(4) A ATES é directamente controlada pela Alcatel-CIT (França), uma filial da Alcatel NV, o segundo maior fabricante mundial de equipamentos e sistemas de comunicações. A ATES é, dentro do grupo Alcatel, a principal fabricante de equipamentos electrónicos espaciais transportados a bordo de satélites e/ou veículos espaciais. Em 1986, o volume de negócios da ATES foi de 813 milhões de francos franceses (120 milhões de ecus). No mesmo período, o volume de negócios da ATES no domínio abrangido pelo acordo foi de 481,5 milhões de francos franceses (71 milhões de ecus).

(5) A ANT é uma das principais empresas alemãs no campo da tecnologia das telecomunicações. Os accionistas da ANT são a Robert Bosch GmbH (83 %) e a Allianz Versicherungs AG (17 %). Em 1986, a ANT atingiu um volume de negócios

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

global de 1 256 milhões de marcos alemães (590 milhões de ecus), sendo, no mesmo período, de 124 milhões de marcos alemães (58 milhões de ecus) o volume de negócios no domínio abrangido pelo acordo.

C. O acordo

(6) As disposições essenciais do acordo são as seguintes :

a) O *domínio* abrangido pelo acordo é o segmento-espaço de sistemas de comunicações que utilizam satélites e/ou veículos espaciais e/ou subsistemas de comunicações que funcionam a bordo de satélites e/ou veículos espaciais para utilização civil na área dos :

— serviços civis de radiocomunicações e de televisão directa por satélite,

— transmissão de dados para, de e entre satélites e/ou veículos espaciais destinados à telemetria, seguimento e comando, observação e outros ;

b) As partes cooperarão nas actividades de investigação e desenvolvimento no domínio abrangido pelo acordo, a fim de evitarem duplicações de esforços de I&D, coordenarão entre si os seus recursos para a exploração dos resultados através da racionalização do fabrico, manutenção e ensaio de tais sistemas, bem como através da cooperação no que respeita à apresentação de propostas e negociação de contratos no âmbito do domínio abrangido pelo acordo. Este objectivo será normalmente alcançado através da atribuição do desenvolvimento e fabrico de cada componente de equipamento a uma ou a outra das partes. Contudo, dada a grande variedade de equipamentos transportados em cada satélite (ou pequena série de satélites), estas linhas de orientação são completadas com um procedimento para a atribuição dos trabalhos em qualquer projecto de satélite.

Nada no acordo proíbe qualquer das partes de desenvolver qualquer actividade que se situe fora do âmbito do acordo e que não seja incompatível com as obrigações para as partes ;

c) *Procedimentos de cooperação :*

i) Cada uma das partes desenvolverá os melhores esforços para especificar as cargas úteis e os subsistemas dos satélites sob a sua responsabilidade, de tal modo que os equipamentos desenvolvidos pela outra parte possam ser utilizados nas melhores condições possíveis ;

ii) Cada uma das partes deve informar, periodicamente, a outra parte do seu programa de I&D no que respeita aos equipamentos que integram o domínio de aplicação do acordo ;

iii) Após a afectação final, por acordo mútuo, de certos equipamentos a uma das partes, o procedimento será o seguinte :

— antes de iniciar o desenvolvimento desses equipamentos, cada uma das partes consultará a outra no que respeita aos objectivos a alcançar, em especial, o nível de desempenho, custos e calendários de entrega,

— a parte encarregada do desenvolvimento é responsável pelo financiamento da I&D,

— a parte encarregada do desenvolvimento será responsável pelas actividades de I&D e pela produção dos equipamentos que lhe foram atribuídos, mas deverá informar de forma completa a outra parte dos resultados da sua I&D,

— se a parte encarregada do desenvolvimento subcontratar partes da I&D ou da produção dos equipamentos que lhe foram atribuídos dará prioridade à outra parte,

— a outra parte não desenvolverá de forma independente os mesmos equipamentos,

— a outra parte deve adquirir equipamentos à parte encarregada do desenvolvimento. Caso a proposta da parte encarregada do desenvolvimento não satisfaça os requisitos em termos de nível de desempenho, preço e calendário de entrega, a outra parte poderá solicitar propostas alternativas a outros fornecedores, sob consulta prévia e em estreita colaboração com a parte encarregada do desenvolvimento ;

d) As patentes relevantes de que são titulares qualquer uma das partes, bem como as patentes que uma das partes tem o direito de sublicenciar, serão comunicadas à outra parte, sendo concedida a esta última uma licença não exclusiva, isenta de pagamento de direitos, para desenvolver as suas actividades no domínio abrangido pelo acordo.

No caso de invenções concebidas conjuntamente pelos trabalhadores de ambas as partes, os pedidos de registo de patente relativos a tais invenções serão depositados em nome das duas partes ;

e) Cada uma das partes acorda em manter em segredo as informações confidenciais que receba da outra parte e em as utilizar e divulgar unicamente para os efeitos previstos nos termos de acordo. Após o termo de vigência do acordo, cada parte devolverá os seus exemplares de todas as informações confidenciais que recebam da

outra parte. A obrigação de confidencialidade termina cinco anos depois do termo de vigência do acordo;

f) Realizar-se-ão reuniões entre o pessoal competente de ambas as partes, para discussão de aspectos técnicos, de comercialização e de vendas.

Além disso, as partes informar-se-ão mutuamente, com carácter periódico, dos desenvolvimentos externos de natureza técnica ou comercial que lhes tenham despertado a atenção e que possam ser pertinentes para as suas actividades de I&D no domínio do acordo ou para exploração dos seus resultados;

g) i) *Comité executivo*

Cada uma das partes nomeará três membros de um comité executivo. As decisões do comité executivo são tomadas por unanimidade, sendo vinculativas para ambas as partes. O comité executivo é responsável pelo estabelecimento das políticas e orientações gerais relativas à execução do acordo e pela sua evolução futura;

ii) *Comité de direcção*

O comité de direcção será também constituído por três membros representantes de cada uma das partes. As decisões do comité de direcção são tomadas por unanimidade, sendo vinculativas. Caso não se obtenha unanimidade, o assunto será submetido à apreciação do comité executivo.

O comité de direcção toma as principais decisões no que respeita à política de comercialização e às políticas técnica e industrial em conformidade com as orientações do comité executivo. Tais decisões incluem a definição de projectos e de estratégias pertinentes, a cooperação nas actividades de comercialização, a execução da cooperação no âmbito das actividades de I&D e das actividades de produção, bem como a decisão relativa à utilização comum dos equipamentos;

h) *Exploração dos resultados*

A exploração dos resultados pode ser efectuada de três modos:

i) Projectos comercializados conjuntamente — trata-se de actividades em que ambas as partes fabricam e fornecem um cliente na sequência de uma proposta bem sucedida apresentada a esse cliente por ambas as partes na qualidade de co-contratantes;

ii) Projectos comercializados individualmente — trata-se de actividades em que somente uma das partes actua como principal contratante/fornecedor;

iii) Projectos comercializados independentemente — trata-se de actividades em que somente uma das partes fabrica e fornece equipamentos de fabrico próprio.

No caso dos projectos comercializados individualmente ou conjuntamente, incluindo os concursos, a estratégia e a definição de qual das partes será o contratante principal será objecto de decisão do comité de direcção.

A parte que actua como contratante principal num projecto comercializado individualmente assegurará, na medida do possível, que a outra parte seja o subcontratante/fornecedor de todos os equipamentos que a parte que actua como contratante principal não fabrica.

Qualquer das partes é livre de realizar projectos comercializados independentemente.

Cada uma das partes acorda em fornecer à outra parte quaisquer equipamentos e respectivas peças sobresselentes que possam ser solicitados pela outra parte;

i) O acordo terá uma duração inicial de cinco anos, sendo automaticamente prorrogado por períodos de três anos, a menos que seja denunciado por uma das partes, com um pré-aviso escrito de pelo menos um ano.

Após a notificação da denúncia do acordo, todos os direitos de licença no âmbito de patentes podem ser prorrogados para além daquela data, mediante pedido escrito apresentado pela parte licenciada, na condição de as partes acordarem em condições razoáveis e não discriminatórias;

j) Se um litígio susceptível de surgir não puder ser resolvido através de negociações, as partes acordam que o mesmo seja decidido a título definitivo por via de arbitragem;

k) O anexo I do acordo enumera e recomenda uma repartição dos seguintes equipamentos entre as partes:

— receptor (Rcvr),
— multiplexador de entrada (Imux),
— amplificador de canais (Camp),
— amplificador de alta potência (HPA),
— multiplexador de saída (Omux),
— respondedor *(transponder)* TTC.

Estes equipamentos representam apenas uma parte relativamente pequena dos equipamentos abrangidos pelo acordo, não podendo qualquer um deles ser considerado como um produto final, que é um satélite completo. Os equipamentos enumerados na lista são incorporados em subsistemas, como os subsistemas repetidores e os subsistemas de seguimento, telemetria e comando. Nenhum dos equipamentos supra enumerados pode ser utilizado em domínios que não sejam os do espaço.

D. Os produtos e o mercado

Natureza da procura

(7) Os mercados dos satélites e dos seus componentes são invulgares, dado que cada satélite (ou pequena série de satélites) é um projecto específico que exige componentes recém-desenvolvidos ou, no mínimo, altamente adaptados, montados segundo uma concepção individual que depende dos requisitos concretos do cliente. Tudo isto, quando combinado com a correspondente alta tecnologia, implica normalmente que cada novo projecto de satélite exige um contributo substancial em I&D que está estritamente integrado com a produção do satélite e dos seus componentes, estando cada um destes muito próximo da condição de protótipo. Além disso, os satélites têm que ser, evidentemente, robustos e fiáveis, mas tão leves quanto possível. Estes factores, tomados em conjunto, implicam que os clientes dos satélites e os seus contratantes principais insistam num grau muito elevado de cooperação entre todas as partes interessadas no desenvolvimento de todo e qualquer satélite.

Quotas de mercado e posição concorrencial

(8) Existe um grande número de concorrentes no que respeita ao fabrico e vendas dos equipamentos abrangidos pelo acordo : cerca de dezoito na CEE, três na Suécia, seis nos Estados Unidos da América, dois no Canadá e três no Japão.

As estimativas do volume de negócios anual ao nível mundial, no domínio espacial, dos principais produtores de satélites na Europa e no resto do mundo são as seguintes :

(em milhões de ecus)

Não-europeus	
Hughes	[...] (1)
General Electric	[...]
Europeus	
British Aerospace	[...]
Matra	[...]
Aerospatiale	[...]
MBB	[...]
Selenia Spazio	[...]
Alcatel Espace	[...]
Marconi	[...]
Aeritalia	[...]
ANT	[...]

A partir destes valores, pode concluir-se que o volume de negócios conjunto da Alcatel e da ANT nesta área é inferior ao de vários outros fabricantes europeus e é muitas vezes inferior ao de alguns fabricantes não-europeus.

(1) No texto da presente decisão destinado a publicação, foi omitida alguma informação de acordo com as disposições do artigo 21º do Regulamento nº 17 relativo à não divulgação dos segredos de negócios.

Mesmo que o mercado relevante seja estreitamente definido como abrangendo o domínio da cooperação e seja geograficamente restringido aos clientes situados na Comunidade Europeia, a quota de mercado conjunta das partes é inferior a 20 %. Se se tivesse em conta o mercado mundial, ou o mercado global dos satélites, a sua quota de mercado conjunta seria muito mais baixa.

Além disso, parece haver uma « curva de aprendizagem » substancial em todos os aspectos da produção de satélites, de tal modo que quanto mais uma empresa participa em projectos espaciais semelhantes (tanto no domínio civil como militar) mais eficientemente poderá desenvolver e produzir novos satélites ou seus componentes. Este efeito beneficia especialmente a indústria espacial dos Estados Unidos da América, onde o número de projectos espaciais é mais elevado do que na Europa. Os orçamentos globais, afectos às actividades espaciais nos Estados Unidos da América e na Europa, em 1986, foram os seguintes :

(en mil milhões de dolares dos Estados Unidos)

Estados Unidos da América	
— Departamento de Defesa	14
— NASA	7
Total	21
Europa	
— orçamentos nacionais	0,84
— Agência Espacial Europeia (ESA)	1,36
Total	2,20

Fonte : Euroconsult.

Tirando vantagem das suas fortes posições a nível mundial e da dimensão do seu mercado interno, alguns fabricantes não-europeus do sector espacial podem permitir-se orçamentos para actividades de I&D e/ou recursos financeiros e comerciais muito mais importantes que os dos fabricantes europeus. Consequentemente, os referidos concorrentes abrangem uma gama muito mais vasta de actividades no que respeita aos equipamentos, subsistemas e sistemas de electrónica espacial.

Isto pode explicar a razão pela qual os fabricantes europeus apenas competem ao nível dos subsistemas e dos equipamentos enquanto outros fabricantes competem ao nível do produto final, o que naturalmente influencia a estrutura da concorrência.

A participação das partes no custo total de um satélite (excluindo os lançadores) pode variar sensivelmente desde uma percentagem muito baixa, quando o seu fornecimento se limita a um único dispositivo, até, em casos excepcionais, cerca de metade, caso sejam responsáveis pela totalidade de carga útil de um satélite de telecomunicações.

Por todas estas razões, as empresas da Comunidade que têm apenas um envolvimento relativamente

pequeno na tecnologia de satélites consideram difícil competir com concorrentes de maior dimensão.

Estes factores permitiram que concorrentes não-europeus ganhassem contratos para um número recente de projectos da Comunidade Europeia, tais como para os satélites de transmissão directa Astra/SES e British Satellite Broadcasting.

O mercado geográfico

(9) Dados os preços elevados dos produtos finais, os custos do transporte para o local do lançamento são pouco importantes. Deste modo, excepto quando existem restrições ou preferencias de compra nacionais, os clientes de satélites da Comunidade (e outros) não têm razões particulares para comprarem a fabricantes locais.

O volume de vendas das partes no domínio abrangido pelo acordo é realizado principalmente no mercado comum.

Restrições legais

(10) As principais restrições legais existentes no mercado são as seguintes:

As regras de controlo das exportações COCOM aplicáveis às actividades espaciais e que impõem pesadas restrições.

Outras restrições impostas pelo « Buy American Act » e regulamentos similares.

Na Europa, o princípio da « compensação geográfica » exige um equilíbrio entre a contribuição financeira de cada Estado-membro para a agência e as participações industriais atribuídas no âmbito dos programas espaciais aos fabricantes destes países.

Principais clientes

(11) Os principais clientes dos produtos finais são:

— as administrações nacionais das telecomunicações em todo o mundo (PTT),
— as agências e organizações espaciais, tais como:
  — Intelsat,
  — Inmarsat,
  — Eutelsat,
  — NASA,
  — DLR, DARA,
  — ESA,
  — CNES,
  — ISRO (Índia),
  — NASDA (Japão),
  — CAST (China),
  — Eumetsat,
— consórcios de satélites de comunicação, tais como:
  — ASTRA/SES,
  — British Satellite Broadcasting.

E. Observações de terceiros

A Comissão não recebeu quaisquer observações de terceiros no seguimento da publicação da comunicação ao abrigo do nº 3 do artigo 19º do Regulamento nº 17.

II. APRECIAÇÃO JURÍDICA

A. Nº 1 do artigo 85º do Tratado

(12) O acordo, assinado em 11 de Fevereiro de 1986, entre a Alcatel Espace e a ANT Nachrichtentechnik é um acordo entre empresas na acepção do nº 1 do artigo 85º do Tratado.

O objecto do acordo é a cooperação em actividades de investigação e desenvolvimento e a combinação dos recursos das partes para a exploração destes resultados mediante a racionalização do fabrico, manutenção e ensaio de tais equipamentos, bem como através da cooperação na adjudicação e negociação de contratos.

(13) As duas partes têm as suas próprias divisões de investigação e desenvolvimento que realizam investigação no domínio abrangido pelo acordo e, à excepção dos projectos sujeitos a restrições legais especiais, são concorrentes.

(14) As seguintes disposições do acordo têm por objecto e/ou efeito restringirem a concorrência no mercado comum.

1. A afectação de equipamentos entre as partes para efeitos de investigação e desenvolvimento e produção introduz uma medida de especialização, dado que esses equipamentos serão desenvolvidos apenas por uma das partes, comprometendo-se a outra a não desenvolver os seus próprios. Embora o acordo preveja isenção de « royalties » e uma licença de direitos de patente recíproca e não exclusiva e ainda patentes conjuntas nalguns casos, a consequência, porém, é uma restrição de concorrência em I&D, dado que agora uma das duas partes não levará a cabo nenhum projecto específico de I&D, quando anteriormente ambas podiam fazê-lo. Este facto tem algum significado numa indústria em que praticamente cada nova encomenda exige um investimento importante em I&D.

2. O procedimento existente no âmbito do acordo para a aquisição por uma parte dos equipamentos fabricados pela outra parte, embora deixe à primeira vista a possibilidade de recorrer a um outro fornecedor, tende a eliminar a concorrência de terceiros como fornecedores das partes.

3. As disposições do acordo relativas ao intercâmbio de informações entre as partes no que respeita a todas as possibilidades de comercialização, bem com as que atribuem a comités comuns o processo de tomada de decisão relativo à política de comercialização e às políticas técnicas e industriais, são igualmente restritivas da concorrência.

Embora esteja prevista a possibilidade de projectos comercializados independentemente, a simples existência de um programa de I&D acordado conjuntamente e de comités comuns responsáveis pelas decisões de comercialização, influenciará, seguramente, as partes no sentido dos dois outros tipos de projectos de comercialização, eliminando, por conseguinte, do mercado um fornecedor em todos estes casos.

Consequentemente, o acordo tem por efeito alterar a posição anteriormente autónoma das partes no que respeita ao planeamento, financiamento, investigação e desenvolvimento, produção e comercialização dos equipamentos abrangidos pelo acordo, deixando as partes de poderem actuar com autonomia.

(15) Devido ao facto de as partes estarem estabelecidas em diferentes Estados-membros e tencionarem, no âmbito do acordo, desenvolver actividades de comercialização a nível e mundial e, por conseguinte, também a nível da CEE, o acordo terá necessariamente um efeito apreciável no comércio entre Estados-membros.

(16) O acordo é pois abrangido pelo disposto no nº 1 do artigo 85º do Tratado.

B. Regulamento (CEE) nº 418/85

(17) O Regulamento (CEE) nº 418/85 da Comissão (1) prevê que as categorias de acordos de investigação e desenvolvimento, cujo conteúdo seja conforme com as condições por ele previstas, beneficiem de uma isenção por categoria da proibição do nº 1 do artigo 85º do Tratado. Além disso, a isenção pode, através de um procedimento de oposição, tornar-se extensiva a determinados acordos que contenham outras restrições.

O acordo estabelece uma estrutura de cooperação entre as partes que ultrapassa o objecto e o âmbito do Regulamento (CEE) nº 418/85 e as partes não pediram para ser aplicado o procedimento de « oposição ». Efectivamente, a cooperação entre as partes não se limita a actividades de I&D e à exploração dos resultados, abrangendo a comercialização dos produtos. Por isso, quando as partes acordaram associar-se para se apresentarem a concursos relativos a contratos para satélites, obviamente acordaram o preço e, como tal, restringiram a sua liberdade de determinação de preços. Isto implica, *inter alia*, que o acordo cai no âmbito de aplicação do artigo 6º [particularmente da alínea d) do artigo 6º] do referido regulamento. Consequentemente, ainda que a quota de mercado das partes na Comunidade seja inferior a 20 %, o Regulamento (CEE) nº 418/85 não é aplicável ao presente caso, nem poderia ser extensivo a este caso por meio do procedimento de oposição.

C. Nº 3 do artigo 85º do Tratado

(18) O programa de investigação e desenvolvimento acordado conjuntamente pelas partes contratantes destina-se a promover o progresso técnico e económico.

Os equipamentos abrangidos pelo acordo são tecnicamente muito sofisticados. O seu desenvolvimento é extremamente dispendioso, exigindo um trabalho altamente especializado. Os esforços e riscos envolvidos, caso fossem suportados independentemente pelas partes, não permitiriam a obtenção de resultados tão eficientes, económicos e rápidos como os esperados.

Pretende-se que o nível de investimento individual em I&D continue a ser o mesmo para cada uma das partes, o que conduzirá a uma utilização mais eficiente destas despesas. O grau de especialização conseguido pelas partes relativamente a certos equipamentos, através desta optimização das despesas de I&D, permitirá às partes desenvolverem uma gama de produtos mais vasta de tais equipamentos a oferecer aos clientes.

No âmbito dos programas espaciais, cada peça dos equipamentos é desenvolvida como protótipo, levando a racionalização esperada à aquisição de equipamentos de melhor qualidade a custos mais baixos. Além disso, repetidas experiências de desenvolvimento em protótipos de equipamentos pertencendo à mesma classe poderiam permitir que as partes atingissem um nível de produção comparável ao já experimentado por outros fabricantes de satélites. Dado o número e a importância de outros concorrentes neste domínio, é mais improvável que a diminuição da concorrência entre estes dois concorrentes lhes dê a possibilidade de aumentar os seus preços de modo significativo.

Espera-se que a cooperação decorrente do acordo possibilite não só soluções técnicas melhoradas e mais rápidas mas também que evite duplicações de esforços de I&D, permitindo, pois, a realização de economias.

O acordo contribui, pois, para promover o progresso técnico. É de esperar que este benefício se reflicta nos clientes em termos de produtos mais aperfeiçoados.

(19) O acordo impõe às empresas apenas restrições que são indispensáveis à consecução desses objectivos.

O domínio abrangido pelo acordo e os objectivos do programa de I&D estão bem definidos. Nada, nos termos do acordo, proíbe qualquer das partes de iniciar qualquer actividade fora do âmbito limitado pelo acordo, nem obriga a uma repartição definitiva dos equipamentos por ele abrangidos.

(1) JO nº L 53 de 22. 2. 1985, p. 5.

A pequena preferência dada à outra parte a respeito da subcontratação é um simples elemento do acordo, um tanto complexo, para a especialização de I&D e a produção.

O facto de cada uma das partes não poder desenvolver certos equipamentos confiados à outra parte decorre dessa mesma racionalização que constitui o fundamento para os esperados resultados satisfatórios e para uma maior competitividade.

(20) A natureza da procura, neste caso, implica que a opção de I&D e fabrico em comum mas com comercialização separada não é praticável. Tal resulta da necessidade de estreita cooperação entre o cliente e o contratante principal do satélite e subcontratantes (como sejam as partes). Os clientes e os seus contratantes principais insistem em conhecer, com grande pormenor, quem fabricou, que itens e todos os pormenores técnicos relevantes, dado que, uma vez em órbita, não existe normalmente possibilidade de reparar um satélite. A concorrência normalmente ocorre através de clientes que anunciam concursos a que se apresentam consórcios que são formados caso a caso. Para qualquer projecto em que as duas partes desejam concorrer, cada uma delas deveria, em caso de tentativa de comercialização separada, simultaneamente promover a sua própia oferta e assistir a outra parte na promoção da sua oferta rival junto do cliente final, quer no âmbito de um consórcio ou como parte de consórcios rivais. Para isso, os mesmos técnicos deveriam, por duas vezes, descrever e promover um pacote técnico idêntico ao mesmo cliente. Neste contexto, o cliente podia ter dúvidas sobre o sucesso da cooperação técnica entre as partes uma vez que a cooperação no domínio comercial, de forma a apresentarem-se conjuntamente a concurso, tinha falhado. Tal facto podia levá-los a comprar noutra fonte. Isto implica que, neste caso específico, os benefícios de I&D e fabrico em comum só podem ser alcançados quando combinados com um determinado grau de comercialização em comum.

Para além disso, o acordo permite acções independentes (projectos comercializados independentemente) e/ou esquemas contratuais normais de relações, por exemplo, co-contratação (projectos comercializados conjuntamente), subcontratação e/ou aquisição (projectos comercializados individualmente). Serão necessárias condições concorrenciais, em termos de funcionamento, preço e calendário de entrega, para as aquisições por e entre as partes que poderão tomar em consideração propostas alternativas de terceiros e finalmente adquirir a um ou a outro fornecedor.

No caso de projectos comercializados independentemente, que qualquer das partes é livre de prosseguir, a parte que não está encarregada de desenvolver um determinado equipamento pode obtê-lo, quer por compra directa à parte encarregada do seu desenvolvimento quer adquirindo-o a terceiros que ofereçam melhores condições em termos de funcionamento, preço e calendário de entrega.

Isto implica que quando, excepcionalmente, a comercialização separada é uma opção viável as partes podem escolhê-la.

(21) As quotas de mercado das partes, embora definidas, não são altas e há muitos outros produtores, quer no interior da Comunidade quer noutras áreas do mundo que são concorrentes activos ou potenciais no mercado comum. Alguns destes têm uma maior gama de produtos e vendas em maior escala do que as partes. Assim não há possibilidade de que o acordo só por si permita às partes eliminar a concorrência para estes produtos no mercado comum.

(22) Encontram-se, pois, preenchidas todas as condições do nº 3 do artigo 85º do Tratado CEE.

D. Artigo 8º do Regulamento nº 17

(23) Em conformidade com o nº 1 do artigo 8º do Regulamento nº 17, uma decisão de aplicação do nº 3 do artigo 85º será concedida por um período determinado e pode incluir condições e obrigações.

(24) O acordo pode ser autorizado, nos termos do nº 3 do artigo 85º, a partir da data da notificação, isto é, 28 de Julho de 1986, até ao final do acordo e o mais tardar até 31 de Dezembro de 1996.

(25) As condições de isenção estão preenchidas relativamente ao período acima mencionado unicamente à luz das circunstâncias especiais do presente caso.

(26) A isenção diz unicamente respeito ao acordo notificado não abrangendo quaisquer renovações do acordo. Neste caso, a estrutura necessária para obter os benefícios da cooperação em I&D e da especialização da produção requer um grau de coordenação muito maior entre as partes do que seria aceitável num acordo de especialização mais vulgar ou de cooperação em I&D e neste caso pode estar mais perto do grau de coordenação alcançado numa empresa comum.

A Comissão considera, portanto, necessário verificar se este acordo, em combinação com outras acções conjuntas das partes, pode levar a uma redução substancial da concorrência de modo que tal redução possa implicar que as condições necessárias para uma isenção já não se verifiquem. Assim, esta decisão condiciona as partes a informarem a

Comissão da celebração de qualquer contrato ou acordo que altere, substitua ou anule o acordo notificado, bem como de qualquer actividade conjunta envolvendo as partes e que se relacione com equipamentos electrónicos espaciais que não sejam abrangidos pelas condições do acordo notificado,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1º

Nos termos do nº 3 do artigo 85º do Tratado CEE, as disposições do nº 1 do artigo 85º são declaradas inaplicáveis ao acordo concluído, assinado em 11 de Fevereiro de 1986, entre a Alcatel Espace, SA, e a ANT Nachrichtentechnik GmbH e notificado em 28 de Julho de 1986.

Artigo 2º

A declaração do artigo 1º é acompanhada da seguinte obrigação:

— as partes informarão imediatamente a Comissão de quaisquer contratos ou acordos que concluam entre si através dos quais o acordo notificado é alterado, substituído ou anulado,

— cada uma das partes informará ainda a Comissão de quaisquer outros contratos ou acordos que venham a celebrar quer com terceiros ou com a outra parte, relacionados com actividades conjuntas no domínio dos equipamentos electrónicos espaciais, desde que tais contratos ou acordos digam respeito a importantes questões de negócios (quer em volume quer em importância estratégica) e não possam ser considerados como cooperação relativamente a projectos individuais.

Artigo 3º

A presente decisão é aplicável com efeitos desde 28 de Julho de 1986 e é aplicável até 31 de Dezembro de 1996.

Artigo 4º

São destinatárias da presente decisão:

1. Alcatel Espace, SA, 11 avenue Dubonnet, 92107 Courbevoie, França.
2. ANT Nachrichtentechnik GmbH, Gerberstraße 33, 7150 Backnang, República Federal da Alemanha.

Feito em Bruxelas, em 12 de Janeiro de 1990.

Pela Comissão

Leon BRITTAN

Vice-Presidente