

## INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

### EXPEDIENTE C/0457/12 MDA/SSLORAL

---

#### I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 1 de agosto de 2012 tuvo entrada en la Comisión Nacional de la Competencia notificación de la concentración consistente en la adquisición por parte de MACDONALD DETTWILER AND ASSOCIATES LTD. (MDA) del 100% del capital social de SPACE SYSTEMS/LORAL, INC. (SSLORAL).
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por MDA según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, por superar el umbral establecido en la letra a del artículo 8.1 de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.
- (3) En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 55.5 de la LDC, la Dirección de Investigación requirió de la notificante con fecha 6 y 10 de agosto de 2012 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 9 y 20 de agosto de 2012.
- (4) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **11 de septiembre de 2012**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

#### II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (5) La operación de concentración consiste en la adquisición por MDA del 100% del capital social de SSLORAL.
- (6) La operación se instrumenta a través del contrato de compraventa suscrito entre MDA y LORAL SPACE & COMMUNICATIONS INC. con fecha 2 de junio de 2012, en virtud del cual la segunda transmite a la primera el 100% de las participaciones del capital de su filial SSLORAL<sup>1</sup>.
- (7) En consecuencia, la operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

#### III. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (8) El contrato de compraventa suscrito entre MDA y LORAL SPACE & COMMUNICATIONS SYSTEMS, INC, en virtud del cual la primera adquirirá 100% del capital social de SSLORAL, contiene una serie de restricciones de competencia adicionales al objeto principal de transferencia de control, consistentes en un

---

<sup>1</sup> En virtud del mismo contrato, antes del cierre de la compraventa de las acciones de SSLORAL, SSLORAL constituirá la sociedad Land LLC, a la que transferirá una determinada finca de su propiedad, y entregará al vendedor, LORAL S&C SYSTEMS, en concepto de dividendo, las acciones de Land LLC. A continuación, en la fecha de cierre, LORAL S&C SYSTEMS venderá a MDA todas las participaciones de Land LLC. Es por lo tanto una transacción accesoria al objeto principal (transmisión de las acciones de SSLORAL), que no afecta a la valoración de la operación de concentración.

acuerdo de licencia de explotación de marca comercial y un acuerdo de prestación de servicios transitorios.

- (9) Se consideran directamente vinculados a la operación y necesarios para la misma los acuerdos de licencia sobre la marca y el nombre comercial “Space Systems/Loral” que permiten a SSLORAL su utilización [...] <sup>2</sup> en el ámbito del negocio de fabricación de satélites y sus componentes, y [...] en el ámbito del negocio de comunicaciones por satélite <sup>3</sup>, en todo el mundo y sin limitación temporal alguna.
- (10) Asimismo se consideran directamente vinculadas a la operación y necesarias para la misma las restricciones contenidas en el acuerdo de servicios transitorios durante un plazo máximo de 5 años. Las restricciones que vayan más allá de lo señalado, y en particular, [...], no se consideran accesorios ni necesarios en lo que excedan el plazo de 5 años señalado, quedando sujetos a la normativa general aplicable entre empresas.

#### **IV. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

- (11) De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas, puesto que el volumen de negocios mundial agregado de las partes es inferior a 2.500 millones de euros, por lo que no se superan los umbrales del artículo 1 del citado Reglamento.
- (12) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1a) de la misma.
- (13) Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de Estados Unidos, Ucrania y España.

#### **V. EMPRESAS PARTICIPES**

##### **V.1. MACDONALD DETTWILER AND ASSOCIATES LTD. ("MDA ")**

- (14) MDA es una sociedad canadiense, matriz del grupo del mismo nombre, que cotiza en la Bolsa de Toronto. Su principal accionista, con un 10,8% del capital social, es Invesco Canada Ltd.
- (15) MDA suministra a su base de clientes desde más de 18 centros situados en Estados Unidos, Canadá y otros países. MDA no tiene presencia en España.

<sup>2</sup> Se indica entre corchetes aquella información cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

<sup>3</sup> La notificante señala que el negocio de SSLORAL está centrado en la fabricación y venta de satélites y de componentes para satélites, y que todos los negocios de “comunicaciones por satélites” a los que se refiere la licencia [...] son actividades accesorias (“incidentales”) a la fabricación y venta de satélites y componentes para satélites. En particular, la notificante señala que SSLORAL no vende servicios de comunicaciones por satélite, transmisiones de comunicaciones o servicios de transmisiones de comunicación vía satélite. Por lo tanto, el contrato de licencia únicamente permite que SSLORAL siga utilizando la marca licenciada en sus actividades ordinarias de fabricación y venta de satélites y componentes, no debiendo entenderse que la referencia a las “actividades de telecomunicaciones vía satélite” vaya más allá de estas actividades ordinarias que ya realiza SSLORAL.

- (16) MDA se dedica al desarrollo de soluciones para la recolección y tratamiento de información, fundamentalmente en el sector de la vigilancia y la inteligencia y en el sector de las comunicaciones. Desarrolla distintas soluciones para sus clientes, desde complejos sistemas operacionales, servicios a medida y productos electrónicos de información. MDA suministra productos relacionados con la información en la Tierra y en el espacio que apoyan las necesidades operativas, tanto civiles y militares, de los gobiernos y de los clientes empresariales a escala mundial.
- (17) La facturación de MDA en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ABC (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
<2.500	<250	<60 <sup>4</sup>

Fuente: Notificación

## V.2. SPACE SYSTEMS/LORAL, INC. (“SSLORAL”)

- (18) SPACE SYSTEMS/ LORAL, INC. (SSLORAL) es una filial al 100% de LORAL SPACE & COMMUNICATIONS, INC., empresa con sede en Nueva York que cotiza en el índice Nasdaq, dedicada a las comunicaciones vía satélite con dos áreas de negocio principales: (i) servicios de satélite y (ii) fabricación de satélites<sup>5</sup>.
- (19) SSLORAL tiene su sede en Palo Alto, California. Se dedica al diseño y fabricación de satélites y componentes para satélites para usuarios privados y gobiernos.
- (20) La facturación de SSLORAL en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE XYZ (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
<2.500	<250	>60

Fuente: Notificación

## VI. MERCADOS RELEVANTES

### VI.1 Mercados de producto

- (21) Según la notificación, ambas partes están activas en la fabricación de aparatos aéreos y espaciales y maquinaria relacionada (código NACE C.30.3.0) y actividades de telecomunicaciones vía satélite (código NACE J.61.3.0<sup>6</sup>).

<sup>4</sup> La notificante señala que [...].

<sup>5</sup> La vendedora está controlada conjuntamente por MHR Fund Management LLC y el Dr. Mark H. Rachesky.

<sup>6</sup> Según las notas explicativas publicadas por EUROSTAT, dentro de este grupo se incluyen (i) las actividades de explotación, mantenimiento o concesión de acceso a instalaciones para la transmisión de voz, datos, texto, sonido y vídeo utilizando una infraestructura de telecomunicaciones por satélite, (ii) la oferta de programación visual, oral o textual a los consumidores a través de sistemas de transmisión por satélite “directo a casa” y (iii) la provisión de acceso a Internet por parte del operador de la infraestructura de comunicación por satélite.

La notificante ha señalado que SSLORAL no vende servicios de telecomunicaciones vía satélite y que las “actividades de telecomunicaciones vía satélite” que realiza SSLORAL deben entenderse como accesorias a la fabricación y venta de satélites y de componentes para satélites. Asimismo señala que tampoco MDA realiza ninguna actividad en el negocio de comunicaciones por satélite, por lo que no hay solapamiento ni vertical ni horizontal entre las partes en ninguno de estos mercados.

- (22) La Comisión ha definido los mercados relevantes en el sector espacial en diversas ocasiones<sup>7</sup>, distinguiendo dos segmentos principales: (i) el segmento espacio y (ii) el segmento tierra. Dentro de ambos segmentos, ha distinguido a su vez entre (i) satélites, y (ii) lanzadores, transporte espacial e infraestructura espacial.
- (23) Dado que las actividades de las partes en el sector terrestre y espacial de lanzadores, transporte e infraestructura son muy limitadas, que no se produce ningún solapamiento horizontal en ningún mercado de producto de estos sectores y que la cuota individual mundial de las partes en todos estos mercados en ningún caso excede el 25%, no se consideran mercados relevantes a efectos de la presente concentración. Por ello el análisis se centrará exclusivamente en el sector de los satélites.

### Segmento espacio

- (24) Un satélite es una nave espacial compleja que orbita o gira alrededor de un cuerpo celeste y que puede utilizarse para distintas aplicaciones civiles y militares.
- (25) Un satélite estándar consta de (i) una plataforma (o bus), que es la estructura física del satélite que desarrolla el control, propulsión, energía eléctrica y funciones de control térmico, y (ii) la carga útil, que tiene los subsistemas y equipo diseñado para desarrollar las tareas precisas por las que el satélite fue puesto en órbita. Cada una de las partes del satélite –plataforma y carga útil- están a su vez integradas por distintos subsistemas (como las unidades de propulsión, o los sistemas de control de la posición y la órbita de la plataforma) que a su vez están compuestos de varios equipos (como sensores de tierra y estrellas, generadores solares y antenas).
- (26) Cada uno de estos subsistemas y equipos puede ser fabricado por los propios contratistas principales (aquellos fabricantes de satélites que concurren a las licitaciones que organizan los operadores de satélites para seleccionar un proveedor) o bien su fabricación puede ser subcontratada a proveedores externos especializados.
- (27) Es por esto que la Comisión, en su práctica decisoria, ha distinguido entre 2 niveles distintos de la cadena de comercialización de satélites<sup>8</sup>: (a) el nivel de contratación principal (mercado descendente) y (b) el nivel de los subsistemas y equipos (mercado ascendente). Seguidamente ha identificado diversos mercados en la contratación principal de satélites y en el nivel de subsistemas y equipos para satélites.

#### 1. Nivel de contratación principal de satélites:

- (28) La Comisión ha definido mercados separados para la contratación de satélites comerciales, militares e institucionales:

<sup>7</sup> Por ejemplo, Comp. M.4403 THALES/FINMECCANICA/ALCATEL ALENIA SPACE & TELESPIAZIO, Comp. M.5168 EADS/SSTL y Comp. M.5426 DASSAULT AVIATION/TSA/THALES.

<sup>8</sup> Por ejemplo, Comp. M.4403 THALES/FINMECCANICA/ALCATEL ALENIA SPACE & TELESPIAZIO y Comp. M.1879/BOEING/HUGHES.

- Satélites comerciales: se utilizan en el campo de las telecomunicaciones (telefonía fija y móvil, internet, etc.) y para emisiones de televisión, y son comprados a través de licitaciones por operadores privados de satélites.
  - Satélites militares: son esencialmente satélites de telecomunicaciones, radar y de observación óptica y alerta temprana, que se adquieren por los ministerios de defensa o por organizaciones multinacionales como, por ejemplo, la OTAN.
  - Satélites institucionales: esencialmente contienen carga útil para misiones específicas (observación terrestre, misiones científicas, navegación o telecomunicaciones) y son adquiridos por agencias espaciales civiles nacionales o supranacionales (por ejemplo, NASA, ESA, CNES, ASI) a través de procedimientos específicos de contratación.
- (29) Esta distinción obedece a que los operadores comerciales adquieren generalmente satélites basados en diseños probados y lo hacen a través de procedimientos de licitación mundiales, mientras que los clientes gubernamentales e institucionales suelen adquirir satélites específicos (a menudo a medida) y la competencia está generalmente restringida a los principales contratistas de satélites nacionales. Por ejemplo, la ESA sujeta la adquisición al principio de “*justa compensación geográfica*”, que exige un equilibrio entre la contribución financiera de los Estados miembros de la ESA y la cuota de negocio adjudicada a los fabricantes de los Estados miembros<sup>9</sup>.
- (30) MDA no está activo en este nivel de mercado y SSLORAL actúa como contratista principal de satélites comerciales de comunicaciones. Su cuota en el mercado mundial de contratación principal de satélites comerciales es del [20-30]%

## 2. Nivel de subsistemas y equipos para satélites.

- (31) En general, si bien los contratistas principales tienen capacidad para fabricar internamente los subsistemas y equipos incorporados en los satélites, subcontratan con terceros una parte de los mismos, por razones de coste, cumplimiento de calendario y capacidad.
- (32) La Comisión Europea ha definido distintos mercados de producto dentro de los subsistemas y equipos para satélites de acuerdo con las funciones que desarrollan<sup>10</sup>. Así, cada subsistema y equipo podría en principio constituir un mercado de producto distinto en la medida en que realicen funciones distintas, en base a la falta de sustituibilidad del lado de la demanda<sup>11</sup>.
- (33) Además, en decisiones anteriores, la Comisión ha considerado que la distinción en el mercado aguas abajo de contratación principal de satélites en función del cliente

<sup>9</sup> Asunto IV/M.1636-MMS/DASA/ASTRIUM, pº 18.

<sup>10</sup> Se han definido mercados para antenas (que pueden a su vez segmentarse en función de la frecuencia de banda), reflectores de antena, componentes para antenas para redireccionar la señal de energía, procesadores digitales de a bordo, subsistemas de seguimiento, telemetría y comando radares altímetros, transpondedores de telecomunicaciones, antenas de radares, condicionadores de alimentación electrónica (EPC), paneles, tubos de onda progresiva (TWT), amplificadores de tubos de onda progresiva (TWTA), receptores y convertidores de frecuencias, receptores de GPS, generadores solares, generadores solares con ensamblaje fotovoltaico (PVA), unidades de procesado de alimentación (PPU), baterías para satélites, paneles solares, columna vertebral mecánica, tubos centrales, ruedas mecánicas, ruedas magnéticas.

<sup>11</sup> Comp. M.4403 THALES/FINMECCANICA/ALCATEL ALENIA SPACE & TELESPIAZIO (pº 45).

final (comercial, militar o institucional) puede ser relevante también en el mercado aguas arriba de subsistemas y equipos para satélites, en función del equipo y subsistema en cuestión. En particular, señala que los equipos y subsistemas para satélites institucionales suelen ser soluciones a medida, totalmente diferentes de los empleados en los satélites militares y comerciales<sup>12</sup>.

- (34) MDA está presente en diversos mercados de subsistemas y equipos de satélites para satélites comerciales. En particular, MDA fabrica antenas<sup>13</sup>, reflectores de antenas, componentes para antenas para direccionar la señal de energía, procesadores digitales de a bordo, subsistemas de seguimiento, telemetría y comando, radares altímetros, transpondedores de telecomunicaciones, antenas de radares, condicionadores de alimentación electrónica (EPCs) y paneles de comunicación.
- (35) La cuota de MDA en los mercados mundiales de estos equipos y subsistemas no supera el [0-10]%, salvo si se considera el mercado de antenas de banda Ka para satélites comerciales GEO, donde estima que su cuota de mercado está en torno al [20-30]%. Señala la notificante que existen muchos proveedores alternativos que ofrecen estos productos en condiciones equivalentes.
- (36) También participa en otros mercados para subsistemas espaciales (exploración espacial, Estación Espacial, sistemas robóticos). SSLORAL no opera en ninguno de estos mercados y la cuota de MDA es en todos ellos muy inferior al 25%.
- (37) SSLORAL tiene capacidad para fabricar internamente casi cualquier subsistema y equipo necesario para un satélite comercial, aunque normalmente subcontrata el [...] de los mismos. Normalmente no fabrica subsistemas y equipos de satélites para terceros y, cuando lo ha hecho, ha sido para misiones institucionales<sup>14</sup>, y su cuota sería en cualquier caso considerablemente inferior al [0-10]% para cualquiera de estos componentes y subsistemas.

### Segmento Tierra

- (38) Dentro del segmento tierra se incluyen todos los productos y servicios que son necesarios para apoyar la actividad del segmento espacial. La Comisión<sup>15</sup> ha distinguido los siguientes mercados amplios en este segmento: (i) mercados de productos de tierra para satélites para comando y control; (ii) mercados de productos de tierra para satélites destinados a la explotación de misiones; (iii) mercados de servicios de tierra de comando y control; (iv) mercados de servicios de tierra para la explotación de misiones.

<sup>12</sup> Comp. M.4403 THALES/FINNMECCANICA/ALCATEL ALENIA SPACE & TELESPIAZIO (pº 44 y 46).

<sup>13</sup> Los satélites incorporan a bordo varios tipos de antenas dependiendo de la flexibilidad, tamaño, precisión y frecuencia de banda (S/L, C/Ku, Ka, etc.). El reflector, por su parte, es un elemento fundamental de la antena en términos de tecnología. Debido a las diversas especificaciones y características de cada tipo de antena, se pueden establecer definiciones más estrechas de antenas y reflectores. Sin embargo, existe un nivel de sustituibilidad tanto de la demanda –existen diferentes soluciones tecnológicas para cubrir una misma necesidad– como de la oferta, en la medida en que los suministradores de antenas para satélites son capaces de desarrollar una amplia gama de antenas. (Decisión Comp. M.3680 ALCATEL/FINNMECCANICA/ALCATEL ALENIA SPACE & TELESPIAZIO).

<sup>14</sup> [...].

<sup>15</sup> Comp. M.4403 THALES/FINNMECCANICA/ALCATEL ALENIA SPACE & TELESPIAZIO.

- (39) MDA está presente en el segmento tierra, aunque no ha suministrado productos de tierra para satélites de comunicaciones comerciales, sino sólo para satélites institucionales de observación terrestre. Los productos de tierra para satélites institucionales son distintos de los productos de tierra para satélites comerciales, y no se consideran mercados estrechamente relacionados con el mercado de satélites comerciales de comunicaciones, en el que está activa SSLORAL.
- (40) SSLORAL no opera en el segmento tierra, y cuando alguno de estos productos o servicios le han sido demandados específicamente por un cliente, ha subcontratado su producción a terceros.

### Conclusión

- (41) Teniendo en cuenta las actividades de las partes, se consideran como mercados relevantes (i) el mercado de contratación principal de satélites comerciales de comunicaciones, único mercado de satélites en el que está presente SSLORAL y en el que MDA no opera y (ii) el mercado verticalmente relacionado de subsistemas y equipos para satélites comerciales, en el que opera la adquirente.
- (42) Además, se tendrá en cuenta que SSLORAL está integrada verticalmente en cierta medida, de modo que se autosuministra parte de los equipos y subsistemas que utiliza en sus satélites.

### **VI.2 Mercados geográficos**

- (43) La Comisión ha considerado en repetidas ocasiones que los mercados de contratación principal de satélites comerciales y de subsistemas y equipos para satélites comerciales tienen dimensión geográfica mundial, pues el aprovisionamiento tiene lugar sobre una base mundial y los clientes comerciales compran estos productos sin tener en cuenta consideración geográfica alguna<sup>16</sup>. Por tanto, se analizarán los efectos de la operación en el mercado mundial así como en el mercado nacional de satélites comerciales y subsistemas y equipos para satélites comerciales.

## **VII. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **VII.1. Estructura de la oferta**

#### España

- (44) En el siguiente cuadro se recoge la estructura de oferta del mercado de contratación principal de satélites en España en el periodo 2007-2011.

MERCADO DE CONTRATACIÓN PRINCIPAL DE SATÉLITES COMERCIALES EN ESPAÑA 2007-2011			
Contratista principal	Satélite	Año de licitación	cuota volumen
SSLORAL	[...]	[...]	[40-50]%
ASTRIUM	[...]	[...]	[20-30]%
OHB SYSTEMS AG	[...]	[...]	[20-30]%

*Fuente: notificante*

<sup>16</sup> Comp. M.4403 THALES/FINMECCANICA/ALCATEL ALENIA SPACE & TELESPAZIO, M. 1879 BOEING/HUGHES y M.1636 MMS/DASA/ASTRIUM.

- (45) En el año 2012 se han sacado a licitación 2 nuevos satélites (Amazonas 4A y 4B) que se han adjudicado a Orbital Sciences Corporation.
- (46) MDA explica que para la estimación de las cuotas en valor hay que tener en cuenta que los pagos no se realizan en el momento de la adjudicación del contrato, sino que se realizan en distintos plazos a lo largo de varios años. MDA afirma desconocer los pagos recibidos por sus competidores en los distintos años, y ha estimado la cuota de mercado en valor de SSLORAL en 2011 en un [40-50]%, a partir de lo efectivamente facturado por esta empresa en dicho año y asumiendo que OHB, el único operador que se adjudicó un satélite en 2009, cobró la totalidad del precio en 2011.
- (47) En cualquier caso, dado que en España no se producen solapamientos en las actividades de las partes (porque MDA no está presente ni en el mercado ascendente de equipos y subsistemas en España ni en el descendente de contratación principal) y que todos los mercados afectados por la operación son de dimensión mundial, la valoración de la operación no se ve afectada por los posibles ajustes en las cuotas exactas de las partes en valor en el mercado español de contratación principal de satélites.

#### Mercados mundiales

- (48) El siguiente cuadro recoge las cuotas de las partes y de sus principales competidores en el mercado mundial de contratación principal de satélites comerciales.

<b>MERCADO MUNDIAL DE CONTRATACIÓN PRINCIPAL DE SATÉLITES COMERCIALES GEO (valor)</b>			
<b>Empresa</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
	<b>VAL</b>	<b>VAL</b>	<b>VAL</b>
<b>MDA</b>	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>SSLORAL</b>	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%
<b>MDA+SSLORAL</b>	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%
EADS ASTRIUM	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%
ORBITAL SCIENCES CORPORATION (OSC)	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
THALES ALENIA SPACE (TAS)	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%
BOEING	[10-20]%	[20-30]%	[0-10]%
ISS-RESHETNEV	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CHINA GREAT WALL INDUSTRY CORPORATION (GWIC)	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
LOCKHEED MARTIN COMMERCIAL SPACE SYSTEMS (LMCSS)	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
INDIAN SPACE RESEARCH ORGANISATION (ISRO)	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
MITSUBISHI ELECTRONIC CORPORATION (MEC)	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OHB SYSTEMS AG (OHB)	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
TURKISH AEROSPACE INDUSTRIES (TAI)	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

*Fuente: notificante, a partir de datos de Foutron*

- (49) El siguiente cuadro recoge la cuota de MDA en los distintos mercados mundiales de subsistemas y equipos para satélites comerciales definidos por la UE, así como

el porcentaje de esos subsistemas y equipos que SSLORAL proyecta fabricar para sí mismo y los que planea comprar a terceros.

MERCADOS DE EQUIPOS Y SUBSISTEMAS PARA SATÉLITES COMERCIALES			
Mercado	cuota MDA	SSLORAL*	
		autosuministro	compra a 3ºs
1. Antenas	<[0-10]%	[...]	[...]
- antenas de banda Ka	<[20-30]%	[...]	[...]
- resto	<[0-10]%	[...]	[...]
2. Reflectores de antena	<[0-10]%	[...]	[...]
3. Componentes de antena para redireccionar la señal de energía	<[0-10]%	[...]	[...]
4. Procesadores digitales a bordo	<[0-10]%	[...]	[...]
5. Subsistemas de seguimiento, telemetría y control	<[0-10]%	[...]	[...]
6. Radares altímetros	<[0-10]%	[...]	[...]
7. Transpondedores de telecomunicaciones	<[0-10]%	[...]	[...]
8. antenas de radares	<[0-10]%	[...]	[...]
9. EPCs	<[0-10]%	[...]	[...]
10. Paneles de comunicación	<[0-10]%	[...]	[...]
11. TWTs	-	[...]	[...]
12. TWTAs	-	[...]	[...]
13. Receptores de frecuencia	-	[...]	[...]
14. Convertidores de frecuencia	-	[...]	[...]
15. Generadores solares	-	[...]	[...]
16. PVAs	-	[...]	[...]
17. PCUs	-	[...]	[...]
18. PPU	-	[...]	[...]
19. Baterías para satélites	-	[...]	[...]
20. paneles solares	-	[...]	[...]
21. Tubos centrales	-	[...]	[...]
22. Ruedas mecánicas	-	[...]	[...]
23. Ruedas magnéticas	-	[...]	[...]

Fuente: notificante

\* sobre las necesidades de SSLORAL

## VII.2. Estructura de la demanda, canales de distribución, precios, barreras a la entrada, competencia potencial.

### Estructura de la demanda y canales de distribución

- (50) Los satélites comerciales se utilizan en el campo de las telecomunicaciones (telefonía fija, móvil, internet, etc.) y para la radiodifusión televisiva, y se venden a los operadores privados de satélites.
- (51) Los principales operadores de satélites comerciales son Intelsat (EEUU), SES Global (Luxemburgo), Eutelsat (Francia), PanAm Sat (Estados Unidos), JSat (Japón) y Telesat (Canadá).
- (52) Los operadores de satélite comerciales recurren a las licitaciones competitivas para seleccionar a un contratista principal de satélites, siendo los criterios fundamentales en su decisión la probada fiabilidad, el precio, la durabilidad y los plazos de entrega.

- (53) El operador de satélites recibe ofertas de varios contratistas principales. Esta primera fase dura entre 4 y 6 semanas.
- (54) Los contratistas principales, antes de presentar su oferta, solicitan a su vez ofertas de los equipos más importantes, para evaluar su capacidad de suministro. Como regla general, la elección de los proveedores de equipos es responsabilidad exclusiva del contratista principal y sólo en raras ocasiones el operador manifiesta preferencia por un determinado proveedor de equipo espacial.
- (55) Recibidas las ofertas se abre una segunda fase, que dura un mes, en la que el operador y los contratistas principales discuten los detalles, y el operador selecciona 2 contratistas con los que seguirá negociando en profundidad todos los términos y condiciones, incluyendo el precio y las condiciones técnicas en la Fase 3. Finalmente, adjudica el contrato a uno de ellos.
- (56) Una vez adjudicado el concurso, se celebran los acuerdos entre el contratista principal y los proveedores de equipos y subsistemas. En estos contratos se fijan las condiciones (precios finales, etcétera) sin que luego éstas puedan modificarse.
- (57) El ciclo desde el pedido de un satélite hasta la entrega es normalmente de unos dos años. Los principales fabricantes de satélites necesitan por lo tanto mantener una cartera mínima de pedidos de alrededor de dos satélites por año, para cubrir el gasto en I+D y otros costes hundidos.
- (58) En cuanto a los subsistemas y equipos, pueden ser específicos de una misión o más estandarizados. En general, los subsistemas y equipos de la plataforma son más estandarizados que los de la carga útil.
- (59) Los mercados de subsistemas y equipos para satélites son en general mercados muy competitivos de carácter global, con un número relativamente pequeño tanto de clientes como de proveedores de cada subsistema primario.
- (60) Los fabricantes de satélites se esfuerzan por mantener dos o tres fuentes de abastecimiento de equipos, y cambian entre ellos con relativa frecuencia. No obstante, en ocasiones pueden, para racionalizar costes, suministrarse de una única fuente.
- (61) En cualquier caso la notificante señala que los costes de cambio de proveedor son reducidos y que casi todos los contratistas conservan la capacidad de construir los elementos “importantes” para el rendimiento global del satélite, como las antenas, siendo también reducido el coste de pasar de un proveedor externo a autosuministrarse ellos mismos.
- (62) También los contratistas principales organizan licitaciones a nivel mundial para importantes subsistemas. Además, al tratarse de una industria altamente especializada y con un importante contenido tecnológico, la actividad comercial suele desarrollarse en cualquier caso directamente por las empresas, sin utilizar agentes u otros intermediarios.

#### *Barreras de entrada y competencia potencial*

- (63) En cuanto a las barreras de entrada, no existen barreras regulatorias relevantes. No obstante, sí es cierto que determinados operadores están en condiciones más ventajosas para competir en algunos mercados: así, por ejemplo, los proveedores

estadounidenses se benefician del acceso a la financiación privilegiada para satélites institucionales y militares en Estados Unidos, que les permite obtener economías de escala y de alcance en términos de I+D. En contrapartida, los operadores establecidos en países sujetos a restricciones ITAR no pueden seleccionar un contratista principal o proveedores de equipos estadounidenses. En cualquier caso la Comisión ha señalado reiteradamente la dimensión geográfica mundial de estos mercados, indicando que no hay que sobreponderar los efectos de esta regulación.

- (64) Por otro lado, el mercado de fabricación de satélites se caracteriza por un exceso de capacidad, que intensifica la competencia entre las incumbentes, pero que a su vez, puede dificultar el acceso a nuevos entrantes. La necesidad de realizar fuertes inversiones en I+D puede reforzar este efecto.
- (65) Asimismo, la importancia de la reputación de marca basada en la experiencia adquirida en el espacio y en el nivel técnico de los ingenieros puede favorecer en cierta medida a las empresas ya establecidas.
- (66) Los principales competidores de SSLORAL son EADS Astrium, OSC, TAS, Boeing y Lockheed Martin. No obstante cada vez cobran mayor peso nuevos competidores como la india ISRO, la china GWIC y la rusa ISS Reshetnev, lo que muestra que es posible entrar en estos mercados y consolidar una cuota significativa en los mismos.

### **VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

- (67) La operación notificada consiste en la adquisición por MDA del 100% del capital social de SSLORAL.
- (68) Como resultado de la operación se producirá un solapamiento entre los mercados verticalmente relacionados de (i) equipos y subsistemas para satélites comerciales, en los que está presente MDA a nivel mundial (aunque no en España) y (ii) contratación principal de satélites comerciales de comunicaciones, en los que está presente SSLORAL.
- (69) La operación notificada no plantea problemas de competencia, pues ni la cuota de SSLORAL en el mercado descendente ni la cuota de MDA en los mercados ascendentes son lo suficientemente grandes como para permitir el cierre de mercado a sus respectivos competidores.
- (70) En particular, en el mercado de contratación principal de satélites comerciales en el que está presente la adquirida con una cuota mundial del [20-30]%, tras la operación MDA no tendrá incentivos ni capacidad para restringir el acceso al mercado de equipos y subsistemas a sus competidores.
- (71) La cuota de MDA en los mercados de equipos y subsistemas es inferior al [0-10]%. Por lo tanto el solapamiento vertical es reducido. Existen proveedores alternativos para cada tipo de equipo y subsistema que pueden aprovisionar a los competidores de MDA/SSLORAL en el mercado de contratación principal de satélites sin que la operación suponga además un cierre a un cliente muy relevante ya que SSLORAL se autosuministraba la mayor parte de sus equipos y subsistemas para sus satélites.
- (72) Sólo si se considera el mercado estrecho de “antenas de banda Ka para satélites comerciales” la cuota de MDA es algo superior, estimándose ésta en un [20-30]% a

nivel mundial en todo caso. Además, sigue habiendo suficientes proveedores y clientes alternativos de este tipo de subsistema, y además la notificante señala que muchos de los contratistas principales tienen capacidad para construir sus propias antenas. Por lo tanto tampoco en este caso existiría riesgo de cierre del mercado.

- (73) Además, es habitual en la industria que los contratistas principales de satélites comerciales se abastezcan de diferentes proveedores de equipos y subsistemas, por lo que una hipotética negativa de suministro de MDA a los competidores de SSLORAL no tendría efectos relevantes.
- (74) Por otra parte, dado que los acuerdos entre los contratistas principales y los suministradores de equipos y subsistemas se producen una vez que los primeros han conseguido ganar el concurso para un satélite determinado, no tendría sentido que MDA negara el suministro a un contratista en aquellas licitaciones en las que SSLORAL no pudiera optar ya a ese contrato. Por lo tanto, además de no tener capacidad para interrumpir el suministro de equipos y subsistemas a sus competidores en el mercado de contratación de satélites, MDA/SSLORAL tampoco tendría interés a priori en negarles tal suministro en determinadas licitaciones en las que SSLORAL no resulte adjudicataria.
- (75) En cuanto al mercado de subsistemas y equipos para satélites comerciales, si bien cabe esperar que parte de la demanda actual de SSLORAL se desvíe hacia MDA, lo cierto es que el impacto que esto tendrá sobre los mercados será pequeño.
- (76) En primer lugar, este trasvase sólo afectaría a las condiciones competitivas en aquellos mercados en los que SSLORAL no se autoabastece y MDA está activa. De todos los mercados identificados sólo se dan estas condiciones en los mercados de (i) [...], (ii) [...], (iii) [...], (iv) [...] y (v) [...].
- (77) La desviación de la demanda de SSLORAL hacia MDA sería muy limitada en el caso de los tres primeros, puesto que sólo recurre al mercado de suministro en una proporción muy reducida. Además, en la actualidad MDA ya suministra a SSLORAL [...], por lo que, para valorar el impacto en este mercado en particular, habría que tener en cuenta que la “internalización” de la parte de la demanda de la adquirida que venía siendo cubierta por la adquirente no supondrá una modificación significativa de la estructura de oferta de este mercado.
- (78) Para aprovisionarse de [...] y de [...], sin embargo, SSLORAL recurre exclusivamente a proveedores externos. En la actualidad SSLORAL no compra [...] a MDA, si bien MDA tendría capacidad para suministrárselos, por lo que podría ser que tras la operación, en la medida en que los contratos suscritos con proveedores lo permitieran, MDA/SSLORAL cancelase el suministro de [...] con su actual proveedor, pasando a autoabastecerse. No obstante, el impacto sobre las condiciones competitivas en estos mercados tampoco generaría riesgos significativos para la competencia, pues la cuota de MDA en los mismos es muy pequeña y SSLORAL estima que su cuota de demanda es inferior al 30%.
- (79) En cuanto a los [...], tampoco MDA provee en la actualidad a SSLORAL este producto, si bien la notificante señala que tiene capacidad para hacerlo. Por lo tanto, toda o parte de la demanda actual de SSLORAL podría pasar a ser cubierta de forma interna por la entidad resultante MDA/SSLORAL, siempre que los contratos en

vigor con los proveedores lo permitieran. Ahora bien, a pesar de que MDA afirma que no es capaz de estimar la cuota de demanda de SSLORAL para este producto en particular<sup>17</sup>, en principio no cabe esperar que la concentración genere riesgos para la competencia en este mercado, habida cuenta de las cuotas de las partes en los mercados ascendentes y descendente, la existencia de proveedores alternativos y la posibilidad de “internalizar” la producción de estos componentes. En los demás mercados en los que SSLORAL recurre al aprovisionamiento a través de terceros, dado que MDA no está presente y no tiene capacidad para proveer a SSLORAL, las condiciones competitivas en los mismos no se verán alteradas como consecuencia de la operación.

- (80) Por lo tanto no cabe esperar que como resultado de la concentración la competencia se vea significativamente afectada ni en los mercados ascendentes de equipos y subsistemas ni en el mercado descendente de contratación principal de satélites. Como se ha señalado, el solapamiento vertical es reducido, por lo que la entidad resultante no tendrá capacidad para restringir el acceso al mercado a sus competidores en ambos mercados.
- (81) Además, la presencia en ambos niveles de múltiples operadores que luchan por la obtención de los mismos contratos a nivel mundial a través de licitaciones competitivas y la ausencia de barreras regulatorias significativas garantiza la existencia de una suficiente presión competitiva.
- (82) Teniendo en cuenta todo lo anterior, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia en el mercado analizado, por lo que es susceptible de ser **autorizada en primera fase sin compromisos**.

## **IX. PROPUESTA**

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia se propone **autorizar la concentración**, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

---

<sup>17</sup> [...].