

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C-0590/14 ATK/ORBITAL

I. ANTECEDENTES

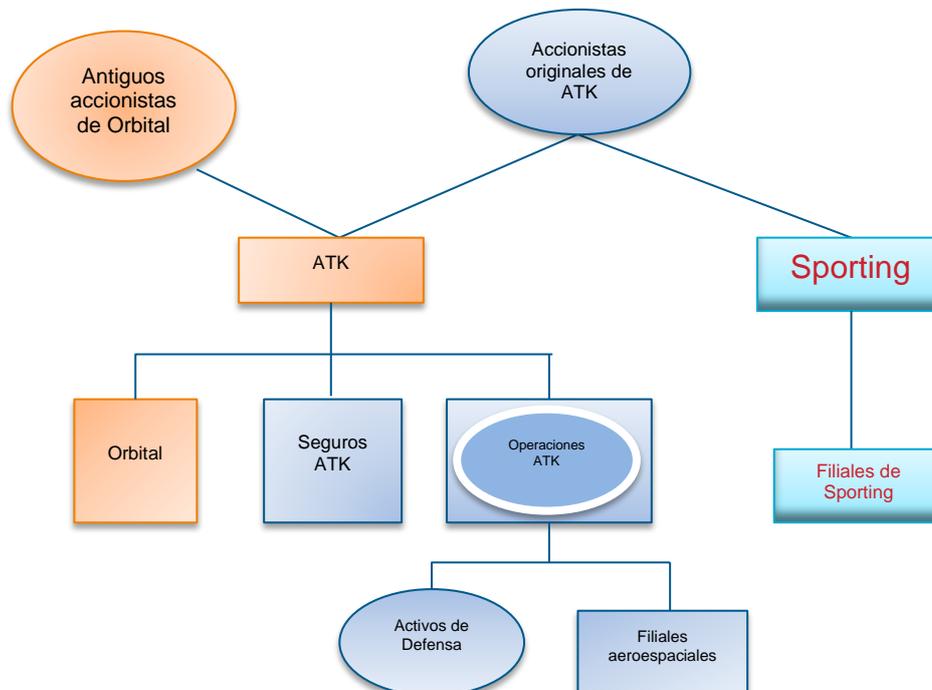
- (1) Con fecha 31 de julio de 2014 ha tenido entrada en esta Dirección de Competencia notificación relativa a la operación de concentración económica consistente en la por parte de ALLIANT TECHSYSTEMS INC. (ATK) de la totalidad del capital social de ORBITAL SCIENCES CORPORATION (ORBITAL).
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por ATK según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC), por superar el umbral establecido en las letra a) de su artículo 8.1. 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) El artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007 establece que el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia dictará resolución en primera fase en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional.
- (4) Asimismo, el artículo 38.2 de la Ley 15/2007 añade: "El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley".
- (5) La fecha límite para resolver en primera fase es el **1 de septiembre de 2014**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

- (6) La operación notificada es una concentración económica en el sentido del artículo 7.1 b) de la LDC.
- (7) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en el artículo 1 del Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (8) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

III. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (9) La operación consiste en la adquisición por parte de ALLIANT TECHSYSTEMS INC. (ATK) de la totalidad del capital social de ORBITAL SCIENCES CORPORATION (ORBITAL).
- (10) En virtud del contrato suscrito el pasado 28 de abril de 2014 entre las partes, una filial participada al 100% de ATK se fusionará con ORBITAL, cuya personalidad jurídica sobrevivirá tras la fusión y pasará a ser una filial íntegramente participada por ATK.
- (11) Tras el cierre de la operación, ATK cambiará su denominación social por la de Orbital ATK, Inc, (ORBITAL/ATK).
- (12) Como resultado de la fusión, habrá un canje de acciones por el cual los actuales accionistas de ORBITAL detentarán un [30-50]¹% de las acciones emitidas por ORBITAL/ATK y los actuales accionistas de ATK detentarán el restante [40-50]% del capital social de ORBITAL/ATK.
- (13) Antes de la fusión, [...]. ATK se escindirá entonces de dicha entidad, cuyas acciones serán transferidas a los accionistas existentes de ATK sobre una base prorrateada. Como consecuencia, ATK dejará de controlar Sporting y en consecuencia, sus actividades quedarán fuera del perímetro de la presente operación.
- (14) La estructura de propiedad y control tras la finalización de la operación propuesta es la siguiente:



(15)

¹ Se indican entre corchetes aquellos datos cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial

III. **EMPRESAS PARTÍCIPES**

III.1 **ALLIANT TECHSYSTEMS INC. (ATK)**

- (15) ATK es una compañía estadounidense constituida en el Estado de Delaware. Sus acciones cotizan en la bolsa de Nueva York.
- (16) ATK se encuentra activa en la fabricación y comercialización de productos aeronáuticos, de defensa y comerciales, predominantemente en EE.UU. para clientes gubernamentales como la NASA y el Departamento de Defensa de EE.UU.
- (17) Cuenta con tres líneas de negocio principales: aeroespacial, de defensa y deportivo². Como se ha mencionado, este último negocio no forma parte de la presente operación ya que se escindirá de ATK³.
- (18) ATK no tiene presencia permanente ni posee ninguna entidad legal en España. Su facturación en España se ha limitado en el ejercicio fiscal 2014 a actividades relacionadas con la venta de sistemas armamentísticos y munición deportiva y accesorios.
- (19) El volumen de negocios de ATK en el ejercicio económico de 2013, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ATK 2013 ⁴ (M. Euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[>2500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

III.2. **ORBITAL SCIENCES CORPORATION (ORBITAL)**

- (20) ORBITAL es una compañía norteamericana constituida en el año 1987, cuyas acciones cotizan en la bolsa de Nueva York.
- (21) ORBITAL diseña, desarrolla y fabrica productos aeroespaciales para clientes gubernamentales, tanto con fines militares como comerciales (NASA y Departamento de Defensa de EE.UU.), así como para otras agencias del Gobierno de EE.UU., y para los principales operadores de satélites comerciales nacionales e internacionales.
- (22) Los productos y servicios comercializados por ORBITAL pueden agruparse en a) lanzadores, b) satélites y sistemas espaciales y c) programas espaciales avanzados.
- (23) ORBITAL no tiene presencia permanente, ni posee entidad legal alguna en España. Sus únicas actividades en España durante el año 2013 se limitaron

² El Grupo deportivo de ATK desarrolla y produce municiones, accesorios y armas de fuego utilizados para la caza, tiro deportivo, fuerzas del orden y mercados deportivos.

³ No obstante, estas actividades no tienen relación alguna con las actividades ejercidas por ORBITAL.

⁴ Ejercicio marzo 2013/marzo 2014

a la venta de dos satélites de telecomunicaciones geosincrónicos (GEO), que fueron licitados en el año 2012 por el operador español de satélites de telecomunicaciones Hispasat.

- (24) El volumen de negocios de ORBITAL en el ejercicio económico de 2013, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ORBITAL 2013 (M. Euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

IV. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (25) El Acuerdo de Transacción contiene en sus artículos 8.23 y 8.24 las siguientes restricciones accesorias relacionadas ambas con Sporting, las actividades del sector deportivo de ATK que se escinden:

IV.1. Cláusula de no competencia

- (26) El Artículo 8.24 recoge un pacto de no competencia por el cual ATK se compromete y acuerda que por un periodo de [no superior a 3 años] tras la ejecución de la operación, ni ella ni sus filiales llevará a cabo, sin el consentimiento previo de Sporting, actividades relacionadas con aquellas actividades que realizaba Sporting.
- (27) Igualmente, Sporting se compromete y acuerda que por un periodo de [no superior a 3 años] tras la ejecución de la operación, ni ella ni sus filiales llevará a cabo, sin el consentimiento previo de ATK, actividades relacionadas con aquellas actividades que realizaba ATK.

IV.2. Pacto de no captación

- (28) El Artículo 8.23 recoge un pacto de no captación por el cual Sporting se compromete a que por un periodo de [no superior a 3 años] tras la escisión efectiva de Sporting del grupo ATK, no deberá contratar o captar cualquier empleado de ATK a nivel directivo o superior.
- (29) Igualmente, ATK se compromete a que por un periodo de [no superior a 3 años] tras la escisión efectiva de Sporting del grupo ATK, no deberá contratar o captar cualquier empleado de Sporting a nivel directivo o superior.

IV.3. Valoración

- (30) El artículo 10.3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, establece que *“en su caso, en la valoración de una concentración económica podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”*.

- (31) Teniendo en cuenta la legislación y los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), se considera que en este caso no se trataría de restricciones accesorias vinculadas a la operación en sentido estricto, dado que se trata de pactos entre sociedades participadas en último término por los mismos accionistas (accionistas de ATK) y no entre comprador y vendedor.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1 Mercado de producto

- (33) Tanto ATK como ORBITAL se encuentran activas en el sector aeroespacial y, más concretamente, en el diseño y fabricación de sistemas espaciales y otros subsistemas, equipos y servicios relacionados.
- (34) En varios precedentes, tanto la Comisión Europea y la extinta Comisión Nacional de la Competencia (CNC) han distinguido entre los dos siguientes segmentos principales de actividad⁵: Segmento Espacio y Segmento Tierra. Dentro de ambos segmentos, se ha distinguido a su vez entre (i) satélites, (ii) lanzadores y (iii), transporte espacial e infraestructura espacial.
- (35) Dado que las ventas de la adquirida ORBITAL sólo han sido de satélites⁶, 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 no excede del 25%⁷, no se consideran mercados relevantes a efectos de la presente concentración salvo el sector de los satélites.

Segmento espacio

- (36) 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.
- (37) 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).

⁵ A nivel nacional, la Resolución de 5 de septiembre de 2012 de la CNC en el Expte. C/0457/12 MDA/ SSLORAL. A nivel Europeo, las Decisiones de la Comisión Europea de 17 de septiembre de 2008 en el Asunto COMPT/M.5168 EADS/SSTL y de 10 de marzo de 2009 en el Asunto COMP/M.5426 DASSAULT AVIATION/ TSA/ THALES.

⁶ ORBITAL no ha prestado ningún servicio de lanzadores en España en los últimos 15 años.

⁷ salvo en transporte e infraestructura espacial donde la cuota de ORBITAL fue del 50% en los EE.UU.

- (38) 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.
- (39) Es por esto que la Comisión, en su práctica decisoria, ha distinguido entre dos niveles distintos de la cadena de comercialización de satélites⁸: (a) el nivel de contratación principal (mercado descendente), fabricantes de satélites como ORBITAL que concurren a las licitaciones que organizan los operadores de satélites para seleccionar un proveedor y (b) el nivel de los subsistemas y equipos (mercado ascendente) donde está presente ATK⁹.

1. Nivel de contratación principal de satélites:

- (40) En el mercado descendente donde está presente ORBITAL, tanto la CNC como la Comisión Europea han definido¹⁰ mercados de producto separados para la contratación de satélites (i) comerciales, (ii) militares, e (iii) institucionales. En Europa, ORBITAL sólo está presente en satélites comerciales.
- 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.

2. Nivel de subsistemas y equipos para satélites.

- (41) La Comisión Europea ha definido distintos mercados de producto dentro de los subsistemas y equipos para satélites de acuerdo con las funciones que desarrollan. Así, cada subsistema y equipo podría en principio constituir un

⁸ Por ejemplo, Comp. M.4403 THALES/FINMECCANICA/ALCATEL ALENIA SPACE & TELESPAZIO y Comp. M.1879/BOEING/HUGHES.

⁹ ATK tuvo en el pasado alguna actividad en el segmento de satélites militares e institucionales de tipo pequeño en EE.UU. pero ATK no suministra satélites de ningún tipo en Europa.

¹⁰ Por ejemplo, la Decisión de 4 de abril de 2007 de la Comisión Europea en el Asunto COMP/M.4403 – *Thales /Finmeccanica / Alcatel Alecia Space & Telespacio*, apartados 38 a 41.

mercado de producto distinto en la medida en que realicen funciones distintas, en base a la falta de sustituibilidad del lado de la demanda¹¹.

- (42) La adquirente ATK está presente en diversos mercados de subsistemas y equipos de satélites para satélites comerciales. En particular, en sistemas de control térmico, paneles solares, tanques de combustible, reflectores, estructuras de precisión, estructuras de plataforma (buses) y sustratos de SA.
- (43) No obstante, no es preciso en este caso determinar con mayor precisión el mercado de producto relevante para subsistemas y equipamiento de satélites, puesto que la valoración es la misma bajo cualquier posible definición.

Segmento Tierra

- (44) Dentro del segmento tierra se incluyen todos los productos y servicios que son necesarios para apoyar la actividad del segmento espacial. La Comisión¹² 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.
- (45) ATK no está activo en el este segmento, mientras que ORBITAL tiene limitadas actividades, relacionadas con el suministro de determinados productos de comando y control, así como servicios para satélites comerciales.
- (46) En todo caso, ORBITAL no ha comercializado los servicios de Tierra o productos a instituciones Europeas o a clientes militares durante los últimos 3 años. Por otra parte, ORBITAL no está activo en el Segmento Tierra en España.

Conclusión

- (47) En consecuencia, 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 ORBITAL y (ii) el mercado verticalmente relacionado de subsistemas y equipos para satélites comerciales, en el que opera la adquirente, si bien no en España.

V.2. Mercado geográfico

- (48) Los precedentes citados han definido el mercado geográfico para la contratación de satélites comerciales de ámbito mundial. Los operadores de satélites comerciales generalmente adquieren sus satélites mediante concursos competitivos convocados a nivel mundial, dado el altísimo valor

¹¹ Comp. M.4403 THALES/FINNMECCANICA/ALCATEL ALENIA SPACE & TELESPIAZIO (pº 44 y 46).

¹² Comp. M.4403 THALES/FINNMECCANICA/ALCATEL ALENIA SPACE & TELESPIAZIO.

de estos productos en comparación con los pequeños gastos de transporte en términos relativos.

- (49) Asimismo, de conformidad con los precedentes existentes tanto en la CNC como en la Comisión Europea, los subsistemas de satélite y equipamiento para los satélites comerciales, son generalmente contratados globalmente y, como resultado, el ámbito geográfico de tales mercados podría considerarse también como mundial.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Estructura de la oferta

1. Nivel de contratación principal de satélites:

España

- (50) Según las mejores estimaciones de la Notificante, Hispasat¹³ es el único cliente que adquiere satélites de telecomunicaciones comerciales en España. Hispasat tiene actualmente 9 satélites de telecomunicaciones en órbita, que han sido lanzados a lo largo de los últimos 14 años y, de ellos, ORBITAL únicamente le ha suministrado uno.
- (51) Desde 2011 hasta 2013, Hispasat sólo ha convocado un procedimiento de licitación (en el año 2012) para dos satélites de telecomunicaciones. La licitación fue adjudicada a ORBITAL bajo un único contrato, por lo que la cuota de mercado de ORBITAL en este periodo sería del 100%.
- (52) Sin embargo, como se indica en la Resolución de la CNC, en el Expte. C/0457/12 MDA / SSLORAL, el diseño y la fabricación de satélites supone aproximadamente entre 2 y 3 años de trabajo desde la fecha de licitación hasta su entrega efectiva. Además, el adquirente no realiza el pago del coste del satélite contratado en el momento de la adjudicación, sino durante un período variable, pero que se extiende durante varios años.
- (53) En consecuencia, con base en la facturación en **España** en 2013, la cuota de ORBITAL para el año 2013 sería aproximadamente del **[30-40]%**, mientras que su competidor en España SSLORAL tendría el **[60-70]%** (el último satélite puesto en órbita por Hispasat aunque su licitación se celebró y adjudicó en 2010).

Mercado mundial

- (54) La Notificante estima que el tamaño total del mercado mundial en volumen en los tres últimos años (2011 a 2013) es de aproximadamente 20 satélites comerciales licitados cada año.
- (55) En cuanto a su valor, la Notificante estima que el tamaño total del mercado mundial en los tres últimos años ha sido de aproximadamente USD 2,8 billones (en 2011 y 2012) y de USD 3,2 billones (en 2013).

¹³ Información obtenida de la página web de Hispasat: <http://www.hispasat.com/>

- (56) En consecuencia, de acuerdo con sus mejores estimaciones, la Notificante proporciona a continuación las cuotas de mercado aproximadas a nivel mundial de Orbital, y de sus principales competidores, para la contratación principal de satélites comerciales:

Satélites de comunicaciones GEO adjudicados en volumen (unidades)¹⁴			
Compañía	2011	2012	2013
Orbital	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
SSL	[30-40]%	[20-30]%	[20-30]%
Boeing	[0-10]%	[20-30]%	[30-40]%
Airbus	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%
Thales	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%
Otros*	[20-30]%	[20-30]%	[0-10]%
Total	100%	100%	100%

* Otros incluye 1 o 2 GEOs adjudicados en distintos años a ISS, Melco, Lockheed, IAI/MDA o CGWIC)

Satélites de comunicaciones GEO adjudicados en valor¹⁵			
Compañía	2011	2012	2013
Orbital	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
SSL	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
Boeing	[0-10]%	[20-30]%	[30-40]%
Airbus	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%
Thales	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Otros*	[20-30]%	[20-30]%	[0-10]%
Total	100%	100%	100%

¹⁴ Fuente: Estimaciones internas propias de Orbital.

¹⁵ Fuente: Estimaciones internas propias de Orbital. Debe señalarse, no obstante, que estas estimaciones no son muy precisas y están realizadas sobre la base de ofertas ganadoras. Orbital no se encuentra en posición de facilitar unas estimaciones más exactas debido a que la información sobre precios en el marco de semejante procedimientos de licitación es extremadamente confidencial.

* Otros incluye 1 o 2 GEOs adjudicados en distintos años a ISS, Melco, Lockheed, IAI/MDA o CGWIC).

2. Subsistemas y Equipos para satélites comerciales

(57) Dado que ATK no está presente en España, el notificante sólo conoce las cuotas a nivel mundial, mercado relevante para estos productos.

A continuación se recogen las cuotas de mercado mundiales estimadas (en valor) de ATK y de sus principales competidores en los mercados de subsistemas y equipos de satélites para satélites comerciales en los que está presente ATK¹⁶:

Sistemas de control térmico			
Compañía	2011	2012	2013
ATK	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
Iberspacio	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Melco	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
EuroHeatPipe	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
NEC	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

Paneles solares			
Compañía	2011	2012	2013
ATK	[20-30]%	[0-10]%	[0-10]%
Dutch Space	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Sierra Nevada	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Reflectores			
Compañía	2011	2012	2013
ATK	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Vanguard	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
AACS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Alliance	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

¹⁶ A tal respecto, cabe igualmente señalar que la cuota de mercado de ATK para estructuras desplegables sería inferior al 2% y para bisagras o antenas al 1 % a lo largo de estos últimos años.

Tanques de combustible			
Compañía	2011	2012	2013
ATK	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%
EADS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Arde	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Keystone	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

Estructuras de precisión			
Compañía	2011	2012	2013
ATK	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Exelis	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

Estructuras de plataforma (buses)			
Compañía	2011	2012	2013
ATK	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
AACS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Vanguard	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Alliance	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

Sustratos de SA			
Compañía	2011	2012	2013
ATK	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
AACS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Alliance	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

VI.2. Estructura de la demanda, distribución y precios

- (58) Los satélites comerciales se comercializan a operadores privados de satélites, que los utilizan principalmente en el ámbito de las telecomunicaciones (telefonía fija, móvil, Internet, etc.), así como para la radiodifusión televisiva.
- (59) El segmento de operadores privados de satélites se encuentra relativamente concentrado: los 5 principales actores obtienen aproximadamente el 70% de

los ingresos, mientras que el resto del segmento está muy fragmentado. Los principales operadores de satélites comerciales son Intelsat (EE.UU.), SES Global (Luxemburgo), Eutelsat (Francia), Telesat (Canadá) o JSAT (Japón). Como se ha señalado, el único cliente de Orbital en España es el operador Hispasat.

- (60) 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.
- (61) El operador de satélites recibe ofertas de varios contratistas principales. Esta primera fase dura entre 4 y 6 semanas.
- (62) 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.
- (63) 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.
- (64) 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.
- (65) 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.
- (66) 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.
- (67) 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.
- (68) 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.
- (69) 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, siendo también reducido el coste de pasar de un proveedor externo a autosuministrarse ellos mismos.

- (70) 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.

VI.3. Barreras de entrada y competencia potencial

- (71) La notificante considera que la principal barrera de entrada en la UE para los contratistas principales (como ORBITAL) es de carácter regulatorio. Esta barrera de entrada regulatoria resulta de menor entidad en relación con el segmento de subsistemas y equipos.
- (72) No obstante lo anterior, tal y como se ha indicado anteriormente, la Comisión Europea ha considerado en algún precedente que los mercados de (i) contratación principal de satélites y (ii) subsistemas y equipos para satélites comerciales tienen una dimensión mundial, por lo que no debe atribuirse demasiada relevancia a dichas barreras regulatorias.
- (73) 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.
- (74) 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.
- (75) En cualquier caso, tal y como se expuso por la extinta CNC en su Resolución en el Expte. C/0457/12 *MDA/SSLORAL*, cabe concluir que las barreras de entrada en estos segmentos de actividad no son especialmente altas. Prueba de ello es la entrada en el mercado de nuevos competidores procedentes de la UE, como la compañía alemana OHB (que fabrica satélites comerciales GEO) y, durante la última década, de otras regiones de Europa y EE.UU. tales como la compañía india ISRO, la china GWIC y la compañía rusa Reshetnev.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (76) La operación propuesta consiste en la adquisición por parte de ALLIANT TECHSYSTEMS INC. (ATK) de la totalidad del capital social de ORBITAL SCIENCES CORPORATION (ORBITAL).
- (77) Tanto ATK como ORBITAL se encuentran activas en el sector aeroespacial: ORBITAL fabrica satélites (en Europa, única mente satélites comerciales) y ATK está presente en diversos mercados de subsistemas y equipos de satélites para satélites comerciales.
- (78) La operación no produce por tanto solapamiento horizontal de actividades pero sí un solapamiento vertical a nivel mundial si bien esta relación vertical

entre las partes no se da en España. En todo caso, tampoco este solapamiento es importante ya que las cuotas de ORBITAL a nivel mundial son inferiores al 15% en el mercado descendente de contratación de satélites comerciales mientras que la cuota de ATK en el mercado de equipos y sistemas más elevada es del [20-30]%, concretamente en sistemas de control térmico.

- (79) Las cuotas de mercado tanto de satélites comerciales como de sus subsistemas y equipos son muy volátiles, especialmente a nivel nacional, donde las licitaciones para la adquisición de satélites son esporádicas y ocasionales. Por ello, si bien en 2012 ORBITAL consiguió la concesión para los dos últimos satélites licitados en España (y por ello tendría una cuota del 100% en adjudicaciones en 2012 en España), el resto de satélites que Hispasat, único demandante en España, ha lanzado en los últimos 14 años no le fueron adjudicados a ORBITAL. En todo caso, dado que el pago del coste del satélite contratado en el momento de la adjudicación se extiende durante un período variable de varios años, la cuota de ORBITAL por facturación para el año 2013 en España sería aproximadamente del **[30-40]%**.
- (80) Existen muchos competidores a nivel mundial de ORBITAL tales como Airbus; Thales Alenia Space, Boeing Space Systems, Space Systems/Loral (que ha sido recientemente adquirida por MacDonald¹⁷), Dettwiler and Associates Ltd., Lockheed Martin Commercial Space Systems y Mitsubishi Electric.
- (81) Además, los procedimientos de compra tanto de satélites comerciales como de sus subsistemas y equipos se realizan mediante licitaciones por parte de los operadores de satélites con fuerte poder de compra, con 5 principales tales como INTELSAT, EUTELSAT, TELESAT, etc. con el 70% de los ingresos a nivel mundial. En España, el único cliente de este tipo de satélites es Hispasat.
- (82) Por último, varios de los principales fabricantes de satélites comerciales disponen de capacidad suficiente para fabricar internamente sus propios equipos y subsistemas para sus satélites si bien subcontratan con terceros una parte de los mismos, por razones de coste, cumplimiento de calendario y capacidad. Este es el caso de SLORAL que subcontrata el 50% de los equipos. Por consiguiente, la integración vertical que supone la presente operación es fácilmente replicable por varios competidores.

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**.

¹⁷ Ver Expte. C/0457/12 MDA/ SSLORAL

VIII. 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.