Resumen de la Decisión de la Comisión

de 20 de julio de 2016

por la que una operación de concentración se declara compatible con el mercado interior y el funcionamiento del Acuerdo EEE

(Asunto M.7724 — ASL/Arianespace)

[notificada con el número C(2016) 4621 final]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(2017/C 438/09)

El 20 de julio de 2016, la Comisión adoptó una Decisión sobre un asunto de concentración entre empresas, de conformidad con el Reglamento (CE) n.º 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas [1]*, y en particular, con su artículo 8, apartado 1. Una versión no confidencial de la Decisión completa en la lengua auténtica del asunto figura en el sitio* web *de la Dirección General de Competencia, en la siguiente dirección: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html*

I. LAS PARTES Y LA OPERACIÓN

(1) El 8 de enero de 2016, la Comisión Europea recibió la notificación de un proyecto de concentración con arreglo al artículo 4 del Reglamento de concentraciones, por el que ASL, una empresa en participación controlada conjuntamente por Airbus Group S.E. («Airbus», Países Bajos) y Safran SA («Safran», Francia), adquiere el control exclusivo en el sentido del artículo 3, apartado 1, letra b), del Reglamento de concentraciones, de Arianespace Participation SA y Arianespace SA (en lo sucesivo, conjuntamente, «Arianespace», Francia), mediante la adquisición de la totalidad de las participaciones que posee actualmente el Centre National d'Etudes Spatiales («CNES») en Arianespace («la operación»). Airbus y Safran conjuntamente, así como ASL, serán designadas en lo sucesivo como «las Partes».

(2) Arianespace es una empresa fundada en 1980 por el CNES, en su calidad de accionista principal, y por la industria de los satélites que participan en el programa Ariane, es decir Airbus, Safran y otras once empresas europeas que representan a los diez países europeos que financian, mediante su participación en la Agencia Espacial Europea («AEE»), los planes de desarrollo del lanzador Ariane. Esta estructura accionarial inicial se ha mantenido hasta ahora prácticamente sin cambios. Arianespace realiza lanzamientos de satélites y otros vehículos espaciales para clientes comerciales e institucionales desde el Centro Espacial de Guayana (en lo sucesivo, «CSG») situado en Kourou (Francia). Para ello, la AEE le ha conferido el derecho exclusivo para comercializar los lanzadores Ariane y Vega, financiados por la AEE. En virtud de acuerdos firmados entre Rusia, la AEE y Francia, Arianespace también tiene el derecho exclusivo de prestar servicios de lanzamiento desde la CSG para misiones comerciales utilizando el lanzador ruso Soyuz.

(3) ASL es una sociedad de Derecho francés controlada conjuntamente por Airbus y Safran (50/50), que combina las actividades de sus matrices en el sector de lanzadores civiles y militares y subsistemas y equipos para satélites. La creación del grupo ASL se notificó a la Comisión el 8 de octubre de 2014 con el número de asunto M.7353 y fue autorizada, con condiciones, el 26 de noviembre de 2014.

(4) Airbus es una sociedad de Derecho neerlandés dedicada a la aeronáutica, el sector espacial y la defensa. En la actualidad cotiza en las bolsas de Fráncfort, Madrid y París. Airbus consta de tres divisiones principales: i) Airbus Division, que se centra en la fabricación de aeronaves comerciales (68,4 % del total de los ingresos del grupo en 2014), ii) Airbus Helicopters (9,8 % del total de los ingresos del grupo); y iii) Airbus Defence and Space («Airbus DS») que reúne una amplia cartera de productos en el ámbito de la defensa, la seguridad y las aplicaciones basadas en el espacio seguras (20,9 % del total de los ingresos del grupo), incluidos los subsistemas de lanzadores (a través de su filial española Airbus Defence and Space SAU, «Airbus DS SAU») y los satélites. Airbus DS también es un operador de satélites de telecomunicaciones y satélites de observación terrestre.

(5) Safran es una empresa francesa que cotiza en la bolsa de París y se centra en tres ámbitos principales: i) la propulsión aeroespacial (53 % del total de los ingresos del grupo); ii) equipamiento de aeronaves (29 % del total de los ingresos del grupo), y iii) defensa y seguridad (18 % del total de los ingresos del grupo).

[1] DO L 24 de 29.1.2004, p. 1.

II. **RESUMEN**

(6) La operación se notificó a la Comisión el 8 de enero de 2016.

(7) Mediante Decisión de 26 de febrero de 2016, la Comisión consideró que la operación planteaba serias dudas en cuanto a su compatibilidad con el mercado interior y adoptó una decisión para incoar un procedimiento a tenor del artículo 6, apartado 1, letra c), del Reglamento de concentraciones («Decisión del artículo 6, apartado 1, letra c),»

(8) La investigación pormenorizada confirmó las dudas en materia de competencia detectadas de forma preliminar en cuanto al intercambio de datos sensibles entre Arianespace y Airbus.

(9) La parte notificante presentó los compromisos definitivos («compromisos definitivos») el 20 de mayo de 2016, que hicieron que la operación fuese compatible con el mercado interior.

(10) Por consiguiente, se propone para su adopción una decisión de compatibilidad con arreglo al artículo 8, apartado 2, del Reglamento de concentraciones.

III. **EXPOSICIÓN DE MOTIVOS**

A. MERCADOS DE PRODUCTOS DE REFERENCIA

1. **Mercado de lanzadores explotados por Arianespace**

(11) Arianespace adquiere los lanzadores a los principales contratistas (ASL en el caso de Ariane, VLE en el caso de Vega y TsSKB en el caso de Soyuz). ASL actúa como contratista principal de los lanzadores Ariane.

(12) En este contexto, la Comisión considera que la existencia de un mercado de lanzadores explotados por Arianespace sería de dimensión europea.

2. **Mercado de servicios de lanzamiento**

(13) Arianespace realiza lanzamientos de satélites y otros vehículos espaciales para clientes institucionales y comerciales. Realiza lanzamientos tanto a órbitas de transferencia geoestacionaria (en lo sucesivo, «GTO») como no GTO. ASL está presente también marginalmente en el mercado de servicios de lanzamiento, a través de su empresa en participación Eurockot, que comercializa el lanzador Rockot. El lanzador se utiliza para lanzamientos no GTO tanto de clientes comerciales como institucionales.

(14) A este respecto, la Comisión considera que i) las misiones GTO y ii) las misiones no GTO constituyen mercados diferentes. Cada una de estas se puede segmentar en i) lanzamientos abiertos y ii) lanzamientos cautivos (civiles o militares). Esto corresponde a los siguientes mercados de referencia distintos: i) mercado abierto de servicios de lanzamiento GTO, ii) mercado abierto de servicios de lanzamiento no GTO, iii) mercado cautivo de servicios de lanzamiento GTO y iv) mercado cautivo de servicios de lanzamiento no GTO. A efectos de la presente Decisión, no es preciso pronunciarse sobre si los mercados de servicios de lanzamiento no GTO pueden segmentarse en lanzamientos LEO y MEO.

(15) En cuanto al alcance geográfico, la Comisión considera que i) los mercados abiertos de servicios de lanzamiento (tanto en lo que se refiere a lanzamientos GTO como no GTO) son de ámbito mundial; y ii) los mercados cautivos de servicios de lanzamiento (tanto en lo que se refiere a lanzamientos GTO como no GTO) son de ámbito nacional o regional.

3. **Mercado de satélites**

(16) Airbus se dedica a la fabricación de satélites tanto militares, comerciales e institucionales como para constelaciones.

(17) A este respecto, la Comisión considera los siguientes mercados de referencia: i) mercado de satélites institucionales europeos; ii) mercados de satélites institucionales nacionales dentro de la UE; iii) mercado de exportación de satélites institucionales; iv) mercado de satélites comerciales y v) mercado de satélites militares. A efectos de la presente Decisión, no es preciso pronunciarse sobre si el mercado de satélites debería segmentarse en función del tipo de órbita (GTO/no GTO) y si los satélites de la constelación constituyen un mercado distinto.

(18) La Comisión considera que i) el mercado de satélites comerciales es de ámbito mundial; ii) el mercado de satélites institucionales europeos es europeo o nacional dependiendo de la autoridad adquirente; iii) el mercado de exportación de satélites institucionales es de ámbito mundial; y iv) el mercado de satélites militares es de ámbito nacional.

4. **Mercado de adaptadores de carga útil y de dispensadores de carga útil**

(19) ASL ha participado activamente como proveedor de dispensadores de carga útil en Ariane 5 (para la constelación Galileo) y en Soyuz (para la constelación Globalstar). Airbus DS SAU ha sido proveedor de adaptadores de carga útil en Ariane 5.

(20) A este respecto, la Comisión considera que: i) el mercado de adaptadores de carga útil y ii) el mercado de dispensadores de carga útil constituyen mercados de producto separados. El alcance geográfico exacto de estos mercados se deja abierto entre ámbito del EEE o mundial.

5. **Mercado de servicios de seguros espaciales**

(21) Arianespace proporciona servicios de seguros a sus clientes a través de la filial de su propiedad «S3R».

(22) La Comisión considera que no es preciso pronunciarse sobre el alcance exacto del mercado de servicios de seguros espaciales. Del mismo modo, la dimensión geográfica exacta de este mercado se dejó abierta.

6. **Mercado de explotación de satélites**

(23) Airbus es un operador de satélites para i) satélites de observación terrestre (en su propio nombre y en nombre de agencias espaciales europeas) a través de su división Airbus DS Geo-Information Services (antes Spot Image e Infoterra) y ii) telecomunicaciones militares (fundamentalmente, en nombre del Ministerio de defensa del Reino Unido) a través de su filial británica Paradigm.

(24) La Comisión considera que no es preciso pronunciarse sobre el alcance exacto del mercado de explotación de satélites. En cuanto al alcance geográfico, la Comisión considera que estos mercados son de ámbito mundial.

B. EVALUACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA COMPETENCIA

(25) Airbus y ASL operan en mercados relacionados verticalmente o que guardan alguna otra relación con las actividades de Arianespace. En particular, existen vínculos entre las actividades de Arianespace como prestador de servicios de lanzamiento y las de: i) ASL, como proveedor de la familia de lanzadores Ariane a Arianespace; ii) Airbus DS SAU, como proveedor de adaptadores de carga útil; iii) Airbus DS SAU y ASL, como proveedores de dispensadores de carga útil; iv) Airbus, como fabricante de satélites; y v) Airbus como operador de satélites. Hay una relación adicional creada por la operación, a saber, entre las actividades de Arianespace como prestador de servicios de seguros y las actividades de Airbus como i) fabricante de satélites y ii), operador de satélites.

1. **Evaluación desde el punto de vista de la competencia: relación entre i) Arianespace como prestador de servicios de lanzamiento y ii) Airbus como fabricante de satélites**

Intercambio de información sensible

(26) En la Decisión del artículo 6, apartado 1, letra c), se planteaban serias dudas sobre el riesgo de que los intercambios de información sensible entre Arianespace y Airbus pudiera perjudicar a otros fabricantes de satélites y otros prestadores de servicios de lanzamiento.

(27) Durante la investigación pormenorizada, la Comisión concluyó que la operación no obstaculiza de manera significativa la competencia efectiva por lo que se refiere a los intercambios de información sensible de i) Arianespace a Airbus en relación con otros fabricantes de satélites y ii) Airbus a Arianespace en relación con otros prestadores de servicios de lanzamiento.

(28) Según los resultados de la investigación de la Comisión, Arianespace tiene acceso a información sensible sobre los fabricantes de satélites, a saber, información técnica sobre la masa y el calendario, la naturaleza de la misión, el centro de gravedad y requisitos de la órbita, arquitecturas de los satélites, etc., así como información comercial. Las actuales cláusulas de confidencialidad (por ejemplo disposiciones de no exhibición) de los contratos entre los fabricantes de satélites y Arianespace no son suficientes para impedir que Arianespace transmita a Airbus información comercial sensible. Por lo tanto, la Comisión ha llegado a la conclusión de que Arianespace probablemente tendría la capacidad de compartir con Airbus información sensible acerca de otros fabricantes de satélites.

(29) Por otra parte, la información facilitada por los fabricantes de satélites a Arianespace es de tal naturaleza que Airbus podría obtener una ventaja frente a sus competidores al tener acceso a dicha información. Por consiguiente, la Comisión ha llegado a la conclusión de que Arianespace probablemente tendría incentivos para compartir con Airbus información sensible acerca de otros fabricantes de satélites.

(30) Además, el intercambio de información sensible entre Arianespace y Airbus sobre otros fabricantes de satélites probablemente perjudique de manera significativa la competencia en los mercados de satélites. En efecto, este intercambio produciría i) ofertas menos competitivas, puesto que Airbus ajustaría su estrategia sobre la base de la información acerca de sus rivales a la que ha tenido acceso, y ii) menos innovación en el mercado, ya que sus competidores estarían menos dispuestos a innovar si Airbus pudiera copiar fácilmente sus innovaciones y las ventajas derivadas de ellas.

(31) La Comisión concluyó además que Airbus tiene acceso a información sensible sobre los prestadores de servicios de lanzamiento, entre otras cosas, sobre la disponibilidad de franjas horarias de lanzamiento y fijación de precios, así como de los nuevos avances. Como en el caso del intercambio de información entre Arianespace y Airbus, las cláusulas de confidencialidad no excluyen el intercambio de información con una empresa matriz o afiliada. Por consiguiente, la Comisión ha llegado a la conclusión de que Airbus probablemente tendría la capacidad de compartir con Arianespace información sensible acerca de otros prestadores de servicios de lanzamiento.

(32) La Comisión también concluyó que, aunque Airbus ya participa en Arianespace, el Airbus posterior a la operación tendrá más tendencia a transmitir a Arianespace información sobre otros proveedores de servicios de lanzamiento.

(33) Por último, la Comisión ha llegado a la conclusión de que los intercambios de información sensible entre Airbus y Arianespace sobre otros proveedores de servicios de lanzamiento probablemente perjudique de manera significativa la competencia en los mercados de servicios de lanzamiento. Esto se debe a que el acceso de Arianespace a información técnica y comercial en relación con otros proveedores de servicios de lanzamiento podría ser utilizado para neutralizar cualquier ventaja técnica y, como resultado, reducir los incentivos de los competidores para innovar y competir.

Exclusión de los competidores de Airbus de los mercados de satélites

(34) En la Decisión del artículo 6, apartado 1, letra c), también se planteaban serias dudas sobre la posibilidad de que el Airbus posterior a la operación pudiera utilizar su posición en los mercados de servicios de lanzamiento para favorecer las ventas de satélites de Airbus y, como resultado, excluir a sus competidores de los mercados de satélites al discriminarlos.

(35) Por ejemplo, las Partes podrían hipotéticamente ofrecer un descuento a los clientes que compren satélites Airbus y servicios de lanzamiento de Arianespace conjuntamente y, al mismo tiempo, aumentar los precios de estos dos componentes cuando no se compren juntos. Por otra parte, Arianespace hipotéticamente podría conceder un trato preferente a Airbus a la hora de asignar las franjas horarias (es decir, si los clientes se comprometieran a comprar el satélite de Airbus) y ofrecer franjas horarias menos favorables a los satélites que no sean de Airbus.

(36) A raíz de la investigación en profundidad, la Comisión llegó a la conclusión de que la operación no obstaculiza de manera significativa la competencia efectiva debido a la relación entre las actividades de las Partes en el mercado abierto mundial de servicios de lanzamiento GTO y el mercado mundial de satélites comerciales, por lo que se refiere a estrategias de exclusión.

(37) En primer lugar, la Comisión concluyó que, después de la operación, las Partes no tendrían probablemente la capacidad para excluir a sus competidores de Airbus en satélites. Esto se debe a que: i) aunque actualmente Arianespace es el líder del mercado, existen alternativas creíbles, como SpaceX y ILS; ii) el mercado de servicios de lanzamiento es un entorno competitivo dinámico, en el que se producen entradas y la posición de las empresas cambia rápidamente con el tiempo; iii) los operadores de satélites pueden ser capaces de contrarrestar parcialmente la capacidad de las Partes de excluir a fabricantes competidores de satélites; iv) las características de los mercados de satélites probablemente evitarían la exclusión de los competidores de los satélites comerciales de Airbus al menos a corto plazo; y v) la exclusión efectiva de los fabricantes de satélites comerciales a largo plazo sería sumamente especulativa.

(38) En segundo lugar, y por lo que se refiere al incentivo para excluir a los competidores en satélites, el análisis realizado por la Comisión puso de manifiesto que, aunque hay elementos que apuntan a la existencia de algunos incentivos, también existen factores compensatorios que pueden neutralizar estos posibles incentivos. Por consiguiente, habida cuenta de la probable falta de capacidad para excluir a los competidores del mercado, la Comisión llegó a la conclusión de que no es preciso pronunciarse sobre si las Partes tendrían incentivos para excluir a los competidores de Airbus del mercado mundial de satélites comerciales.

(39) En tercer lugar, la Comisión analizó el efecto sobre la competencia de la adopción de una estrategia con efectos de exclusión en el escenario menos favorable de una hipotética exclusión de uno de los competidores de Airbus. En ese escenario, que no es el más probable, la Comisión concluyó en cualquier caso que la adopción de tal estrategia probablemente no perjudicaría forma significativa la competencia. Esto se debe a que: i) existen también otros agentes activos en ese segmento comercial; ii) teniendo en cuenta la capacidad excedentaria existente, los fabricantes por satélite puede expandirse fácilmente y iii) los operadores de satélites tienen cierto grado de poder de negociación.

(40) Además, la Comisión también llegó a la conclusión de que la operación no obstaculiza de manera significativa la competencia efectiva debido a la relación entre las actividades de las Partes en i) el mercado abierto mundial de servicios de lanzamiento no GTO y ii) el mercado de exportación de satélites institucionales y el hipotético mercado mundial de satélites de constelaciones, por lo que se refiere a la exclusión. La Comisión también llegó a la conclusión de que la operación no obstaculiza de manera significativa la competencia efectiva debido a la relación entre las actividades de las Partes en i) los mercados cautivos europeos y nacionales (dentro de la UE) de servicios de lanzamiento GTO y no GTO y ii) el mercado europeo de satélites institucionales y los mercados nacionales de satélites institucionales/militares por lo que se refiere a estrategias de exclusión.

2. **Evaluación desde el punto de vista de la competencia: relaciones verticales entre i) Arianespace como prestador de servicios de lanzamiento y ii) ASL como proveedor de la familia de lanzadores Ariane**

(41) En la Decisión del artículo 6, apartado 1, letra c), se planteaban serias dudas sobre una posible estrategia de exclusión de los clientes por la que las Partes darían prioridad a los lanzamientos con lanzadores Ariane en detrimento de los lanzadores Vega fabricados por ELV y comercializados por Arianespace.

(42) A raíz de la investigación pormenorizada, la Comisión concluyó que las Partes no tendrían la capacidad ni el incentivo para aplicar una estrategia de exclusión de los clientes contra ELV y que, aun en el hipotético caso de la adopción de una estrategia de este tipo, no perjudicaría de manera significativa a la competencia. En particular, las conclusiones de la Comisión indicaban que la plataforma Ariane rara vez se utilizará para el mismo tipo de misiones que la plataforma Vega, y que incluso la hipotética adopción de una estrategia de exclusión de los clientes contra VLE no tendría ningún efecto sobre los competidores de Arianespace en los mercados de servicios de lanzamiento. Ello se debe a que ELV está obligada a vender su lanzador en exclusiva a Arianespace y todos los competidores de Arianespace explotan sus propios lanzadores.

3. **Evaluación desde el punto de vista de la competencia: relaciones verticales entre i) Arianespace como prestador de servicios de lanzamiento y ii) Airbus DS SAU y ASL como proveedores de dispensadores y adaptadores de carga útil**

(43) En la Decisión del artículo 6, apartado 1, letra c), se planteaban serias dudas sobre una posible estrategia de exclusión de los clientes en la que las Partes podrían optar por abastecerse de dispensadores y adaptadores de carga útil solo en ASL o en Airbus DS SAU, aun cuando no se trata de la mejor solución disponible, en detrimento de los proveedores de adaptadores y dispensadores de carga útil alternativos existentes de Arianespace.

(44) A raíz de la investigación pormenorizada, la Comisión concluyó que no es probable que las Partes estén en condiciones de cerrar el acceso a los mercados descendentes en lo que se refiere a dispensadores de carga útil. En particular, la Comisión ha llegado a la conclusión de que las Partes solo podrían adoptar una estrategia de exclusión de los clientes en lo que respecta a los dispensadores no financiados por la AEE, y tendrían una capacidad limitada para excluir a sus competidores en el mercado de los dispensadores de carga útil. Además, incluso en la hipótesis de la adopción de una estrategia de exclusión de los clientes en lo que respecta a los dispensadores de carga útil, sería poco probable que perjudicara de manera significativa a la competencia en los mercados de servicios de lanzamiento debido al peso relativamente pequeño del precio de los dispensadores de carga útil en el coste global de los servicios de lanzamiento.

(45) La Comisión concluyó asimismo que no es probable que las Partes estén en condiciones de cerrar el acceso a los mercados descendentes en lo que se refiere a los adaptadores de carga útil. En particular, la Comisión ha llegado a la conclusión de que no es probable que las Partes tengan la capacidad de cerrar el acceso a los mercados descendentes mediante una estrategia de exclusión de los clientes por lo que se refiere a los adaptadores de carga útil dadas las restricciones que suponen las normas de contratación de la AEE y los costes relativamente elevados de desarrollar nuevos adaptadores de carga útil. Además, incluso en la hipótesis de la adopción de una estrategia de exclusión de los clientes en lo que respecta a los adaptadores de carga útil, sería poco probable que perjudicara de manera significativa a la competencia en los mercados de servicios de lanzamiento debido al peso relativamente pequeño del precio de los adaptadores de carga útil en el coste global de los servicios de lanzamiento.

4. **Evaluación desde el punto de vista de la competencia: relación entre i) Arianespace como prestador de servicios de seguros y ii-a) Airbus como operador de satélites y ii-b) Airbus como fabricante de satélites**

(46) La Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación no obstaculiza de manera significativa la competencia efectiva debido a la relación vertical entre las actividades de las Partes en el mercado de servicios de seguros espaciales y i) los mercados de explotación de satélites y ii) los mercados de satélites, ni en lo que se refiere a la exclusión de los clientes ni al bloqueo de insumos.

5. **Evaluación desde el punto de vista de la competencia: relación vertical entre i) Arianespace como prestador de servicios de lanzamiento y ii) Airbus como operador de satélites**

(47) La Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación no obstaculiza de manera significativa la competencia efectiva debido a la relación vertical entre las actividades de las Partes en el mercado de servicios de lanzamiento y los mercados de operación de satélites, ni en lo que se refiere a la exclusión de los clientes ni al bloqueo de insumos.

6. **Conclusión**

(48) Por lo tanto, la Decisión concluye que la operación supone un obstáculo significativo para la competencia efectiva en los mercados de satélites y en los servicios de lanzamiento por lo que se refiere al intercambio de información sensible entre Airbus y Arianespace.

C. COMPROMISOS

(49) Con el fin de abordar los problemas de competencia relacionados con el posible intercambio de información sensible entre Arianespace y Airbus, el 20 de mayo de 2016 las Partes presentaron los compromisos definitivos descritos a continuación.

(50) Dichos compromisos incluyen disposiciones sobre i) cortafuegos y ii) restricciones de empleo tanto a nivel de Airbus, ASL y Arianespace, como en el arbitraje en todos los acuerdos de no exhibición por lo que se refiere a la ejecución de los compromisos.

(51) Las medidas de cortafuegos son entre ASL/Arianespace, por una parte, y Airbus, por otra, para evitar intercambios de: a) información sensible en materia de competencia referente a fabricantes de satélites que compiten con el grupo Airbus; b) información sensible en materia de competencia por lo que se refiere a la compatibilidad de lanzadores y satélites; y c) información sensible en materia de competencia en relación con los servicios de lanzamiento de proveedores de estos servicios distintos de Arianespace.

(52) Con el fin de reforzar las disposiciones sobre «cortafuegos» descritas anteriormente, las Partes también han presentado una contrapartida consistente en la prohibición de que los miembros del personal de Airbus sean nombrados Director General o miembros del Comité de Arianespace. Además, i) el personal de ASL/Arianespace que tenga acceso a información sensible referente a fabricantes de satélites que compitan con el grupo Airbus e información sensible desde el punto de vista de la competencia referente a la compatibilidad de lanzadores y satélites estaría sujeto a un período de carencia de [1-5] años antes de que pueda ser transferido a Airbus DS Satellites y ii) el personal de Airbus DS Satellites que tenga acceso a información sensible desde el punto de vista comercial referente a los servicios de lanzamiento de proveedores de estos servicios distintos de Arianespace estaría sujeto a un período de carencia de [1-5] años antes de que pueda ser transferido a ASL/Arianespace.

(53) En su Decisión, la Comisión concluye que los compromisos definitivos son adecuados y suficientes para eliminar el obstáculo significativo detectado para la competencia efectiva en los mercados de satélites y en los servicios de lanzamiento, con respecto al intercambio de información entre Airbus y Arianespace.

IV. **CONCLUSIÓN**

(54) Por todo lo expuesto, la Decisión concluye que la concentración propuesta, modificada por los compromisos presentados el 20 de mayo de 2016, no obstaculizará de forma significativa la competencia efectiva en el mercado interior o en una parte importante del mismo.

(55) Por consiguiente, la concentración debe declararse compatible con el mercado interior y el funcionamiento del Acuerdo EEE, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, y el artículo 8, apartado 2, del Reglamento de concentraciones y con el artículo 57 del Acuerdo EEE.