



**RESOLUCIÓN** (Expte. C-0064/08, B3 ESPAÑA/NEXANS IBERIA)

CONSEJO

D. Emilio Conde Fernández Oliva, Consejero y en funciones de Presidente  
D. Miguel Cuerdo Mir, Consejero  
D<sup>a</sup> Pilar Sánchez Núñez, Consejera  
D. Julio Costas Comesaña, Consejero  
D<sup>a</sup> M<sup>a</sup> Jesús González López, Consejera  
D<sup>a</sup> Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera

En Madrid, a 29 de abril de 2008.

Visto el expediente tramitado de acuerdo a la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, relativo a la adquisición por parte de B3 CABLE SOLUTIONS SPAIN S.L. de la parte de los activos de NEXANS IBERIA S.L. que conforman “la división” dedicada a la fabricación y distribución de cables de telecomunicación de cobre (Expte. C/0064/08) y estando de acuerdo con el informe y la propuesta remitidos por la Dirección de Investigación, el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia ha resuelto, en aplicación del artículo 57.2.a) de la mencionada Ley, autorizar la citada operación de concentración en primera fase. Esta autorización no alcanza a los acuerdos de distribución, por lo que quedan sujetos, en su caso, a la normativa aplicable a los acuerdos entre empresas. Tampoco alcanza al pacto de confidencialidad en cuanto exceda de tres años, por lo que, transcurridos los cuales, queda sujeto, en su caso, a la normativa aplicable a los acuerdos entre empresas.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber que la misma pone fin a la vía administrativa y que se puede interponer contra ella recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde su notificación.



## INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

### EXPEDIENTE C/0064/08 B3 ESPAÑA / NEXANS IBERIA (Activos)

---

Con fecha 17 de abril de 2008 ha tenido entrada en esta Dirección de Investigación la notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición por parte de B3 Cable Solutions Spain S.L. (en adelante B3 ESPAÑA) de la parte de los activos de Nexans Iberia S.L. (en adelante NEXANS IBERIA) que conforman "la división" dedicada a la fabricación y distribución de cables de telecomunicación de cobre.

Dicha notificación ha sido realizada por B3 ESPAÑA según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia por superar los umbrales establecidos en el artículo 8.1.a) de la citada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se desarrolla la Ley 15/2007, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

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.

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".

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 9.6 de la Ley 15/2007, la notificante ha solicitado que se levante la suspensión de la ejecución de la concentración.

Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **17 de mayo de 2008** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

#### **I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

La operación de concentración consiste en la adquisición por parte de B3 ESPAÑA del control exclusivo sobre el negocio de fabricación y distribución de cables de telecomunicaciones de cobre de NEXANS IBERIA, actividad concentrada en la Planta de Maliaño en Cantabria.

La transacción sólo afecta a una parte de los activos de NEXANS IBERIA que, por tanto, permanecerá activa en la distribución de los siguientes productos: componentes relacionados con los cables de telecomunicaciones; cables de fibra óptica; y cables de energía y accesorios.



La transacción se instrumenta mediante un acuerdo de compra venta de activos firmado el [...]¹.

La ejecución de la operación está condicionada a la aprobación por parte de la autoridad de competencia de España.

## II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

El acuerdo de compra venta de activos incluye cláusulas de **no competencia y no captación**, por las que el vendedor se compromete a no competir directa o indirectamente con B3 España en España, [...] y a no captar personal de dicha sociedad.

En el acuerdo figura también una **obligación de suministro** [...], por parte de dos empresas del Grupo Nexans.

Las partes han pactado asimismo **acuerdos de licencia** que permiten a B3 España utilizar las marcas y nombres comerciales del vendedor y **acuerdos de distribución**. [...]

La duración de estos compromisos es [inferior a tres años].

El apartado 3 del artículo 10 de la Ley 15/2007 establece que “podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”.

Teniendo en cuenta 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 el presente caso, en lo que afecta a España, el contenido y la duración de las cláusulas de no competencia, no captación y obligación de suministro, no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada.

En lo que respecta a los acuerdos de distribución, éstos no se consideran restricciones accesorias a la operación, en la medida en que no afectan a España, y estarían sujetos, en su caso, a la normativa aplicable a los acuerdos entre empresas.

El acuerdo de compraventa de activos incluye además una cláusula de **confidencialidad** por un periodo indefinido [...].

Por lo que respecta al pacto de confidencialidad se considera, que el plazo razonable para considerar dicho acuerdo como directamente vinculado y necesario para la realización de la operación notificada es de tres años, transcurridos los cuales se considera como parte no integrante de la operación, estando sujeto, en su caso, a la normativa aplicable a los acuerdos entre empresas.

---

¹ Se inserta entre corchetes la información declarada confidencial por la Dirección de Investigación.

### III. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

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, al no superar los umbrales del artículo 1.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse los umbrales establecidos en el artículo 8.1.a) de la misma.

### IV. EMPRESAS PARTICIPES

#### IV.1. **B3 Cable Solutions España S.L.**

B3 España es una compañía de reciente creación, filial de la compañía británica Manchester Cables Limited que actúa en el mercado bajo el nombre de "B3 Cables". B3 Cables se halla controlada por una sociedad holding de inversión "Aston Ventures" y según indica la notificante, dicha sociedad no ostenta participaciones de control en ninguna otra sociedad presente en el mercado relevante definido, a excepción de B3 Cables Solutions (Irlanda)<sup>2</sup>.

B3 Cables fabrica cables metálicos (principalmente cobre, aluminio y acero) para telecomunicaciones, energía y transporte. La empresa también distribuye fibra óptica. El [...] % de sus ventas se concentran en Reino Unido e Irlanda y hasta la fecha no ha registrado actividad en España.

De acuerdo con la información de la notificante, la facturación de Aston Ventures en su último ejercicio fiscal conforme al artículo 5 del Real Decreto 261/2008, es, según la notificante, la siguiente:

Volumen de ventas Aston Ventures (Millones de euros)	
	Marzo 2006-Marzo 2007
Mundial	[<2.500]
UE	[<250]
España	[<60] <sup>3</sup>

Fuente: Notificación

#### IV.2 . **División de Nexans Iberia S.L.**

Nexans Iberia forma parte del Grupo Internacional Nexans, activo a nivel mundial en diferentes mercados relacionados con los cables para energía, telecomunicaciones y otros cables especiales.

El negocio adquirido es la división de Nexans Iberia dedicada a la fabricación y distribución, a nivel mundial, de cables de telecomunicación de cobre para los sectores de telecomunicaciones y ferroviario.

<sup>2</sup> B3 Cables Solutions Irlanda no registra actividad en España.

<sup>3</sup> [...] euros generados por parte de Coates Group, compañía activa en el ámbito de la ingeniería.



De acuerdo con la información de la notificante, la facturación del negocio adquirido durante el ejercicio 2007 conforme al artículo 5 del Real Decreto 261/2008, es, según la notificante, la siguiente:

<b>Volumen de ventas de División Adquirida de Nexans Iberia</b>	
<b>(Millones de euros)</b>	
	<b>2007</b>
Mundial	[<2.500]
UE	[<250]
España	[<60]

Fuente: Notificación

## **V. MERCADOS RELEVANTES**

### **V.1. Mercados de producto**

El sector de actividad en el que se enmarca la operación es el de fabricación y suministro de cables de telecomunicaciones.

Los cables de telecomunicaciones se utilizan para la transmisión de información y datos e incluyen la fibra óptica y los medios basados en cobre. Los cables de cobre se pueden a su vez segmentar en “par trenzado de cobre” y “cable coaxial”.

La principal limitación del cable de cobre (par trenzado) para la transmisión de datos es la pérdida de señal, que se produce sobre todo en las altas frecuencias a medida que el cable se aleja de la central de emisión de datos. En cambio, el cable coaxial permite llevar frecuencias altas sin pérdidas de señal significativas, admitiendo mayores distancias pero a una velocidad de transmisión inferior. Frente a estos dos medios, la transmisión sobre fibra óptica utiliza frecuencias muy superiores y permite además magnitudes de velocidad de transmisión mucho más elevadas.

Los precedentes nacionales y comunitarios<sup>4</sup> han diferenciado como dos mercados separados la fibra óptica del cable de cobre. No obstante, alguno de dichos precedentes también indicaba que habría razones para pensar que en un futuro podrían formar parte del mismo mercado dada la tendencia a ir sustituyendo cobre por fibra óptica.

Las infraestructuras de telecomunicaciones normalmente constan de redes de larga distancia, redes de acceso metropolitano y líneas de abonados o de bucle local. Hoy las redes de larga distancia y metropolitanas utilizan predominantemente cable de fibra debido a los requisitos de ancho de banda y velocidad de transmisión. En cambio, el “último kilómetro” que constituye el bucle local sigue siendo predominantemente de cobre, aunque los desarrollos modernos llevan la fibra cada vez más cerca del usuario.

El negocio adquirido no está presente en el mercado de cable de fibra óptica.

<sup>4</sup> Anivel nacional N-04039 Draka-Alcatel y N-05094 General Cables Sistemas/SILEC Cables. A nivel comunitario M 4819Commscope/Andrew; M 4050 Goldman Sachs/Cinven/Ahlsell; M 2774 Pirelli;

Teniendo en cuenta los distintos usos que se dan a los diferentes tipos de cables de cobre cabría diferenciar dos categorías:

- **Cable de telecomunicaciones de cobre** que a su vez se puede segmentar según su destino en:
  - Cable de telecomunicaciones de cobre para los operadores de telecomunicación que corresponde a conexiones de larga distancia; redes metropolitanas; y bucle local.
  - Cable de telecomunicaciones de cobre para el sector ferroviario para redes de señalización, gestión de tráfico, etc.
- **Cable de cobre para transmisión de datos** a través de Internet.

La división de "Nexans Iberia" comprada por "B3 España" únicamente fabrica y distribuye cable de telecomunicaciones de cobre (par trenzado) para operadores de telecomunicación y proveedores de infraestructuras ferroviarias. Esta división no está activa en el mercado de cable coaxial para transmisión de datos o imágenes.

Según indica la notificante, la mayoría de los operadores de cable de cobre de telecomunicaciones están presentes en ambos segmentos del mercado (operadores de telecomunicación y sector ferroviario) y los cables destinados a proveedores de infraestructuras de ferrocarril son más sencillos que los utilizados por los operadores de telecomunicaciones. A juicio de la notificante, se trata del mismo mercado de producto por el elevado grado de sustituibilidad que presenta desde la perspectiva de la oferta.

A la luz de las consideraciones expuestas, se considerará como mercado de producto relevante a los efectos del análisis de la operación notificada **el mercado de cables de telecomunicaciones de cobre (par trenzado)**, aunque a los efectos de la presente operación no es necesario cerrar la delimitación exacta de este mercado, en la medida en que con cualquiera de las segmentaciones que se consideren, las conclusiones del análisis no se ven alteradas.

## V.2 Mercado geográfico

En el precedente *Draka/Alcatel* se estimó que el mercado geográfico relevante de cables de telecomunicaciones, tanto de fibra óptica como de cobre, es de ámbito superior al nacional, alcanzando su dimensión como mínimo el nivel de la UE.

La delimitación geográfica viene avalada por los reducidos costes de transporte (alrededor de un [0-10]% del valor del producto), la armonización de especificaciones técnicas y procedimientos adoptados a nivel de la UE y el volumen alcanzado por las importaciones y exportaciones que se sitúa alrededor del 45%. Nexans Iberia en concreto, ha destinado el [...] % de su producción a la exportación (datos de 2005).

Por tanto, en el presente expediente se estudiarán los efectos de la operación en el ámbito nacional y en la UE.

## VI. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

### VI.1. Características y evolución

Según la notificante, el mercado de cables de telecomunicaciones de cobre es un mercado maduro y de evolución decreciente, dada la fuerte penetración en el ámbito de las telecomunicaciones de la fibra óptica que, como ya se ha señalado, ha ido sustituyendo al cable de cobre, sobre todo en las redes de larga distancia.

### VI.2. Estructura de la oferta

En el siguiente cuadro se muestran las cuotas del mercado nacional de cable de cobre de telecomunicación en su conjunto y segmentado según su finalidad (para operadores de telecomunicación o sector ferroviario). El análisis se realiza para el periodo (marzo 2006-marzo 2007).

MERCADO DE CABLES DE TELECOMUNICACIÓN DE COBRE EN ESPAÑA						
	Para Operadores Telecomunicación		Para Sector Ferroviario		Total	
	Volumen (millones Km)	Cuota (%)	Volumen (millones Km)	Cuota (%)	Volumen (millones Km)	Cuota (%)
B3	0	0	[...]	0	[...]	0
Nexans Iberia	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]
<b>B3+Nexans (División)</b>	[...]	<b>[40-50]</b>	[...]	<b>[40-50]</b>	[...]	<b>[40-50]</b>
Cablescom	[...]	[30-40]	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]
Draka	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
General Cable	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Otros	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>

Fuente: Notificación

En la siguiente tabla se indican los datos de cuota en el mercado europeo.

MERCADO DE CABLES DE TELECOMUNICACIÓN DE COBRE EN EUROPA						
	2004		2005		2006 <sup>5</sup>	
	Volumen (millones Km)	Cuota (%)	Volumen (millones Km)	Cuota (%)	Volumen (millones Km)	Cuota (%)
B3	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Nexans (División)	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
<b>B3+Nexans (División)</b>	[...]	<b>[10-20]</b>	[...]	<b>[10-20]</b>	[...]	<b>[10-20]</b>
Prysmian	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
Belden	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]
Draka	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Otros	[...]	[20-30]	[...]	[30-40]	[...]	[40-50]
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>

<sup>5</sup> Según la notificante se estima que durante el año 2007 la cuota combinada de las partes permanece cercana al [10-20]%.

En España, en el mercado de cables de cobre para telecomunicaciones existe prácticamente un duopolio en el que Nexans Iberia y Cablescom absorben casi la totalidad de la demanda con participaciones muy similares ([40-50]% y [40-50]% respectivamente). Esta situación se manifiesta tanto para el cable destinado a operadores de telecomunicación como al sector ferroviario.

Sin embargo, no existe adición de cuota en España como consecuencia de la operación de concentración, en la medida en que B3 Cables no ha vendido cables en España hasta la fecha, realizando el [...] % de sus ventas en Reino Unido e Irlanda.

No obstante, el mercado relevante definido tiene ámbito geográfico europeo, y en él B3 Cables constituye una alternativa de suministro real para los consumidores españoles. En este ámbito europeo la adición de cuota es de [0-10] puntos porcentuales, lo que convierte a la entidad resultante en el segundo operador con una cuota del [10-20]%. A nivel europeo la oferta se halla menos concentrada, existiendo competidores importantes y sobre todo un incremento del peso de operadores menores que, en dos años, han visto incrementada su cuota en [10-20] puntos.

### **VI.3.- Estructura de la demanda**

La demanda del mercado analizado se halla integrada por compañías de telecomunicación y proveedores de infraestructuras ferroviarias y se instrumenta, fundamentalmente, mediante licitaciones abiertas por los grandes operadores que suelen suscribir contratos a medio plazo.

La demanda del negocio adquirido se encuentra concentrada. El [...] % de las ventas de Nexans se realiza a [...] <sup>6</sup> y en lo que se refiere a B3, [...] <sup>7</sup> absorbe el [...] %, lo que, según la notificante, deriva en un elevado poder negociador de la demanda.

### **VI.4.- Fijación de precios y estructura de la distribución**

En el mercado de distribución de cables de telecomunicaciones el [...] % de las ventas se efectúan de forma directa a grandes clientes y sólo el [...] %, para atender pedidos menores, se realiza a través de distribuidores independientes.

Según la notificante, en el marco de los concursos abiertos, los precios se fijan en cada oferta concreta en función de las características del pedido.

### **VI.5.- Competencia potencial - Barreras a la entrada**

Según la notificante, no se conocen barreras a la entrada importantes en esta actividad, bien sean de carácter económico o legal. La armonización de las normas técnicas para el cable ha eliminado los posibles obstáculos desde el punto de vista normativo.

## **VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

La operación de concentración notificada consiste en la adquisición por parte de B3 ESPAÑA del control exclusivo sobre el negocio de fabricación y distribución de cables de telecomunicaciones de cobre de NEXANS IBERIA.

---

<sup>6</sup> [...]

<sup>7</sup> [...]



La operación de concentración afecta al mercado de la fabricación y distribución de cables de telecomunicación de cobre (par trenzado) para los sectores de telecomunicaciones y ferroviario.

En el mercado de cable de telecomunicaciones de cobre en España, en cualquiera de los dos sectores en que se utiliza (telecomunicaciones y ferroviario) existe una estructura prácticamente duopólica, en la que Nexans Iberia y Cablescom absorben casi la totalidad de la demanda, con participaciones muy similares ([40-50]% y [40-50]% respectivamente). No obstante, hasta el momento la adquirente no ha realizado ventas en España por lo no existe adición de cuota de mercado en este ámbito.

En todo caso, dado que el mercado relevante es de ámbito europeo, B3 sí es una alternativa competitiva significativa para los consumidores en España. No obstante, en la UE la cuota de la entidad resultante es del [10-20]%, con una adición de cuota de [0-10] puntos. De hecho, tras la operación la entidad resultante se sitúa en segundo lugar, si bien existen otros competidores importantes. Se observa asimismo un notable incremento del peso de operadores menores en los últimos años.

Desde el punto de vista de la demanda, el mercado está muy concentrado y la distribución se realiza fundamentalmente a través de licitaciones abiertas a todos los suministradores.

A la vista de todo lo anterior, no es previsible que la operación notificada resulte en una amenaza para la competencia efectiva en los mercados considerados.

## **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.