MINISTERIO
DE ECONOMÍA

SECRETARÍA DE ESTADO DE ECONOMÍA

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

# INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

## N-03075 ITT INDUSTRIES / WEDECO

Con fecha 12 de diciembre de 2003 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa al proyecto de adquisición por parte de la empresa ITT INDUSTRIES GERMAN HOLDING GMBH (ITT INDUSTRIES) del control exclusivo de la sociedad WEDECO AKTIENGESELLSCHAFT WATER TECHNOLOGY (WEDECO).

Dicha notificación ha sido realizada por ITT INDUSTRIES según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 a). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: *"*El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto*"*.

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 22 de diciembre de 2003 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 23 de diciembre de 2003.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **13 de enero de 2004**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

## I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la toma de control por parte de la empresa ITT INDUSTRIES GERMAN HOLDING GMBH, filial del grupo estadounidense ITT INDUSTRIES INC.,

Pº de la Castellana, 162, Planta 22ª
28071 MADRID
TEL.: 91 583 0056
FAX: 91 583 5570

de WEDECO AKTIENGESELLSCHAFT WATER TECHNOLOGY (WEDECO) mediante una oferta pública de adquisición (OPA) sobre el 100 por cien del capital en Alemania.

Las condiciones de la oferta se reflejan en el folleto de OPA autorizado por la autoridad supervisora del mercado de valores alemán publicado el 9 de diciembre de 2003 y se fundamenta en los siguientes acuerdos firmados el 23 de noviembre de 2003:

a) "Acuerdo de asociación de negocios" entre WEDECO e ITT INDUSTRIES y su matriz ITT Industries Inc, por el cual ITT Industries ofrece a los accionistas de WEDECO un total de 233,1 millones de euros (18 euros por acción), así como la asunción por parte de ITT Industries de la deuda neta de WEDECO a fecha 30 de septiembre de 2003, por un importe de 34,3 millones de euros. La oferta está sujeta al cumplimiento de tres condiciones suspensivas: que acudan a la misma accionistas que representen al menos el 95% de las acciones de la compañía; que no se produzca un cambio material adverso en los resultados operativos de WEDECO; que se obtenga autorización por parte de las autoridades de competencia.

b) Acuerdo de compra-venta de acciones entre ITT INDUSTRIES y GfS Finance GMBH, Düsseldorf, por el cual esta sociedad se compromete a la venta de un paquete accionarial representativo de un 27,24% del capital de WEDECO del cual es titular y sujeto al cumplimiento de las mismas condiciones suspensivas de la OPA.

Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización por parte de las autoridades de competencia de Alemania, Brasil, Estados Unidos y España. En Alemania se notificó el 12 de diciembre de 2003, resultando aprobada el 5 de enero de 2004; en Brasil el 2 de diciembre de 2003; y en los Estados Unidos, el 9 de diciembre de 2003.

## II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

### II.1. Cláusula de no competencia

El contrato de compraventa firmado entre GfS Finance (el "Vendedor"**),** ITT Industries German Holding ( el "Comprador"**),** ITT Industries, Inc.( La "Matriz" ) y Werner Klink (El "Garante") contempla una cláusula de no competencia, que tendrá una duración [inferior a 3 años], a contar desde la fecha del contrato. Durante este periodo, ni el Vendedor ni el Garante podrán, sin el previo consentimiento por escrito del Comprador – e igualmente deberán asegurarse, en la medida legalmente posible, de que ninguna de sus sociedades participadas o afines hasta el tercer grado tampoco lo haga – realizar las siguientes actividades:

i) diseñar, desarrollar, producir, distribuir, vender o prestar en ninguno de los países dónde las sociedades del Grupo estén desarrollando actualmente sus actividades cualquier clase de productos o servicios competidores de productos y servicios diseñados, desarrollados, producidos, distribuidos, vendidos o prestados en el sector de equipos y sistemas de desinfección y oxidación de agua potable, aguas residuales y aguas utilizadas en procesos industriales que empleen rayos UV y/o ozono ( el "Negocio Competidor");

ii) colaborar de cualquier modo con terceros, directa o indirectamente en el diseño, desarrollo, producción o prestación de dichos productos o servicios de un Negocio Competidor;

iii) poseer de cualquier forma, directa o indirectamente una participación superior al 5% de las acciones o de los derechos de voto en una sociedad u otra entidad que constituya un Negocio Competidor; ni

iv) participar en la financiación (salvo mediante inversiones no superiores al 5% de las acciones o derechos de voto de la sociedad correspondiente), en la actividad, gestión, o control de un Negocio Competidor.

### II.2. Cláusula de no captación

El contrato de compraventa firmado entre GfS Finance (el **"Vendedor")**, ITT Industries German Holding (el "**Comprador"),** ITT Industries, Inc. (La "**Matriz**") y Werner Klink (El "**Garante**") contempla una cláusula de no captación que establece que durante un plazo [inferior a 3 años], contados desde la fecha del contrato, ni el Vendedor ni el Garante podrán, sin previo consentimiento escrito del Comprador, motivar o inducir directa o indirectamente a ningún trabajador, directivo o mandatario que esté o vaya a estar al servicio o en relación laboral con alguna de las Sociedades del Grupo, al objeto de que trabaje para el Vendedor, el Garante o cualquiera de sus sociedades participadas (ya sea como trabajador, mandatario, consultor, asesor, profesional independiente, propietario, socio, directivo, administrador o en cualquier otra calidad), o para alguna empresa en la cual el Vendedor o el Garante tengan alguna participación, o bien de provocar la extinción de la relación preexistente de cualquiera de los citados con el Comprador.

### II.3. Valoración

El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que podrán entenderse comprendidas dentro de una operación 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 relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03), se considera que en el presente caso la duración y contenido de los pactos de inhibición de competencia y no captación no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada y no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

## III. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre

empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, por no superar los umbrales de notificación

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) de la misma.

## IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

### IV.1. Adquiriente: "ITT INDUSTRIES GERMAN HOLDING GMBH" (ITT INDUSTRIES)

ITT INDUSTRIES es una filial indirecta de ITT Industries, Inc, empresa global de ingeniería y manufactura, domiciliada en los Estados Unidos. ITT INDUSTRIES se constituyó con el único propósito de adquirir y mantener a largo plazo la participación en WEDECO.

ITT Industries, Inc cuenta con 35.000 empleados en todo el mundo y cotiza en bolsa, principalmente en Nueva York.

ITT Industries, Inc opera en cuatro áreas de negocio:

i: componentes electrónicos (conectores e interruptores bajo la marca Cannon);

ii: electrónica y servicios de defensa;

iii: tecnología de fluidos (conocido anteriormente como bombas y productos complementarios);

iV: control de movimiento y flujos (sistemas de tratamiento de fluidos y material de fricción para actividades marinas).

En 2002, las ventas realizadas por la división de componentes electrónicos representaron aproximadamente el 11,7% de la facturación mundial del grupo ITT Industries, Inc, correspondiendo al área de electrónica y servicios de defensa 30,3% del volumen de ventas mundial del grupo.

La división de Tecnología de Fluidos, además de la división de bombeo, incluye otra denominada sanitaria que actúa en los mercados de sistemas de aireación difusa, tecnologías de reacción de carga secuencial y filtración (ultra-filtración, micro-filtración, filtración por membranas y sistemas de ósmosis reversiva) para instalaciones industriales y municipales. En el año 2002, la división de Tecnología de Fluidos representó el 39,3% del volumen de ventas mundial de ITT Industries, Inc; correspondiendo a la división Control de Movimiento y Flujos el 18,7% del volumen de ventas mundial de la compañía. ITT Industries, Inc controla más de 200 filiales en todo el mundo, operando la mitad de ellas en el segmento de tecnología de fluidos.

ITT Industries, Inc opera en España desde 1981 en el sector de tecnología de fluidos por medio de una filial plenamente participada, Técnicas de Filtración Bombeo, S.A. (TFB Flygt, S.A.),

con delegaciones en Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, Sevilla y Pontevedra. Cuenta con un equipo humano de 150 personas.

La facturación de ITT Industries, Inc en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

| Volumen de ventas de ITT INDUSTRIES (en millones de Euros) | | | |
|---|---|---|---|
| | **2000**[1] | **2001**[2] | **2002**[3] |
| Mundial | 5228,8 | 5.220,7 | 5.272,1 |
| Unión Europea | 987,1 | 1.270,0 | 1.110,0 |
| España | <60 | <60 | <60 |

Fuente: Notificación

## IV.2 Adquirida: WEDECO AKTIENGESELLSCHAFT WATER TECHNOLOGY (WEDECO)

WEDECO es una empresa alemana que cotiza en bolsa. En marzo de 2003 WEDECO adquirió de Vivendi Water Systems la compañía de ozono Triligaz (Francia).

WEDECO opera en el tratamiento de aguas mediante la planificación, desarrollo, fabricación y comercialización de equipamientos y sistemas para el tratamiento de agua potable, de aguas residuales, así como del agua para procesos industriales. La utilización de las tecnologías de ozono y UV permite que el agua recupere gran parte de su naturaleza original, facilitando un uso más frecuente e intensivo del líquido elemento. En estos resultados radica la diferencia entre estas tecnologías y los métodos químicos tradicionales, como la cloración. WEDECO está considerada como líder del mercado global de tecnologías avanzadas de oxidación y desinfección de agua, respetuosas con el medioambiente por cuanto prescinden de productos químicos.

Durante el año 2002, WEDECO empleó una media de 724 trabajadores distribuidos en siete plantas de fabricación, dos de las cuales están en Alemania y el resto en Estados Unidos, Francia, Italia, Hungría y Corea.

El negocio de WEDECO se estructura en dos divisiones:

(i) fabricación de sistemas y equipamiento para la desinfección del agua utilizando luz ultravioleta ("**Negocio de Desinfección UV**"). En 2002, este segmento del negocio facturó 70,9 millones de euros, equivalentes a un 49,3% del volumen de ventas mundial de WEDECO; y

1 Tipo de cambio para el año 2000: € 1= 0,9236 dólares americanos.

2 Tipo de cambio para el año 2001: € 1= 0,8956 dólares americanos.

3 Tipo de cambio para el año 2002: € 1= 0,9456 dólares americanos.

(ii) fabricación de sistemas y equipamiento para el tratamiento del agua utilizando oxidación mediante ozono ("**Negocio de Oxidación por Ozono**"). En 2002, esta división del negocio facturó 63,5 millones de euros, que representan el 44,1% de las ventas a nivel mundial del grupo WEDECO.

El **Negocio de Desinfección con rayos UV** se especializa en la fabricación y distribución de sistemas, equipos y recambios de rayos ultravioleta a medida para el cliente y estandardizados, así como el servicio y mantenimiento para el tratamiento de agua potable, agua de proceso, agua purificada y aguas residuales, y aplicaciones especiales.

El **Negocio de Oxidación por Ozono** consiste en la fabricación y distribución de generadores de ozono estandardizados, así como soluciones totales a medida para la preparación de agua potable, agua de proceso, agua de refrigeración, aguas residuales municipales e industriales y para procesos de decoloración y otras aplicaciones industriales.

La combinación de UV y ozono, conocida como Proceso de Oxidación Avanzado (AOP) permite oxidar contaminantes especialmente resistentes a los métodos tradicionales.

WEDECO cuenta con 23 filiales en Europa, Estados Unidos, Brasil, China y Nueva Zelanda. En España opera a través de su filial WEDECO REX S.A. La firma diseña, ensambla y comercializa sistemas de tratamiento de aguas y de aguas residuales, en particular mediante desinfección por ozono y por UV, así como componentes asociados. Además presta servicios de mantenimiento a clientes españoles y portugueses

La facturación de WEDECO en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

| Volumen de ventas de WEDECO (en millones de eEuros) | | | |
|---|---|---|---|
| | **2000** | **2001** | **2002** |
| Mundial | 50,3 | 81,3 | 143,9 |
| Unión Europea | 26,8 | 40,0 | 73,2 |
| España | <60 | <60 | <60 |

Fuente: Notificación

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

Las partes consideran que los sistemas de tratamiento físico-químico de aguas y aguas residuales serían el mercado relevante a efectos de la operación. Apoyan esta consideración en

un precedente comunitario [4] relativo a sistemas de tratamiento de aguas, así como el informe de este Servicio correspondiente al expediente N-277 RWE ACQUA ESPAÑA/PRIDESA/ONDAGUA.

En la decisión de la Comisión Europea de 26 de enero de 1999, M.1514 – VIVENDI / US FILTERS, tanto VIVENDI como US FILTERS consideraron que la desinfección mediante cloro podía ser sustituida por otros métodos, tales como tratamiento ultravioleta y ozonación. Además consideraron que estos tres sistemas deberían ser considerados como pertenecientes al mismo mercado de producto; visión que comparte el notificante de esta operación. La Comisión dejó abierta la delimitación del mercado relevante.

Sin embargo, este Servicio considera que las tecnologías de oxidación mediante ozono y UV empleadas por WEDECO y la tecnología de filtración mediante membranas que provee la empresa adquirente ITT Industries, Inc a través de su división sanitaria y de tratamiento de agua, pueden constituir un mercado distinto que podría denominarse de "tratamiento físico" de aguas potables, aguas residuales, agua del mar y aguas para usos industriales. Se trata, evidentemente, de un mercado emergente, en un contexto en el que la desinfección por cloro representa aún el 80% del mercado de desinfección de aguas en España.

Tradicionalmente, la desinfección de aguas se efectuaba añadiendo al agua cloro o derivados del cloro. Progresivamente, sin embargo, se han ido desarrollando otros procedimientos alternativos, como son la irradiación del agua con rayos ultravioleta (UV)[5], la limpieza del agua mediante filtración a través de membranas, así como la oxidación del agua con ozono. Si bien el notificante argumenta que la disminución experimentada por los precios de las tres tecnologías alternativas al cloro favorece la sustituibilidad entre las diferentes opciones y permite a los clientes – industriales, residenciales o médicos – optar por cualquiera de ellas, esta opinión no se corresponde con la persistencia de la elevada cuota detentada por las tecnologías basadas en el cloro, así como por las importantes diferencias de precio entre el cloro y las otras tecnologías.

Asimismo considera el notificante que todas las actividades de WEDECO en España pueden incluirse en el segmento de mercado definido cómo de tratamiento físico-químico del agua, estimando que la compañía detenta una cuota de [entre el 5 y el 15%]. Según la notificación, ITT no realiza ningún negocio relacionado con el tratamiento físico-químico del agua en España[6]. Sin embargo, como complemento de la notificación, se ha indicado que una filial de ITT Industries, Inc. llamada TFB Flyght S.A. es parte de un acuerdo de distribución exclusiva con Hanovia, fabricante de sistemas de tratamiento de aguas con UV, mediante el que distribuye los mencionados sistemas. Las ventas totales de sistemas de tratamientos de aguas de Hanovia por parte de TFB Flyght S.A. España ascienden a [< 60 millones de euros ], lo que representa, según el notificante, un [ 0-10% ] del mercado nacional de sistemas de tratamiento de agua mediante UV. Adicionalmente, en respuesta al requerimiento de información adicional de este Servicio, el notificante ha indicado que ITT Flygt está presente en el segmento de sistemas de tratamiento de agua mediante membranas, en el que tiene una cuota del [0-10%] en España.

[4] IV/M.1514 VIVENDI/US FILTERS
[5] La Web de WEDECO UV SYSTEMS en le Reino Unido atribuye una antigüedad de 60 años a la tecnología UV para desinfección de aguas.
[6] En los Estados Unidos, según la web, la empresa fabrica membranas para desinfección.

En atención a las características físicas, diferente proceso, precios y diferentes operadores todo apunta a que el tratamiento de aguas mediante UV, ozono y membranas constituye un mercado -tratamiento físico- diferente del tratamiento mediante cloro. Si bien en la utilización del cloro es todavía la técnica preponderante, está cayendo en desuso progresivo como consecuencia de sus secuelas medioambientales. De hecho, el Ayuntamiento de Madrid ha abandonado totalmente el recurso al cloro en favor de los rayos UVA en el tratamiento de aguas residuales; técnica menos costosa que la desinfección mediante ozono[7].

La empresa ITT Flyght provee en España servicios de desinfección mediante UVA, ozono y ultrafiltración por medio de membranas; técnica esta última que parece configurarse como preponderante de cara a un futuro no muy lejano, debido a sus ventajas en términos de eficiencia económica y técnica, y en la que la adquirente dispone de una sólida reputación.

### V. 2. Mercado geográfico

En línea con lo apuntado por la notificante, el mercado de tratamiento físico-químico del agua, así como los segmentos del tratamiento por desinfección por ozono y por UV son europeos o, al menos, de dimensión superior a la nacional, ya que las condiciones comerciales son homogéneas y existe de forma generalizada centralización de suministro a nivel europeo.

## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

El mercado de tratamiento del agua en España atraviesa un momento particularmente dinámico, derivado de la necesidad de reemplazar las tecnologías hasta ahora predominantes por sistemas de desinfección como los provistos por WEDECO e ITT Flyght.

### VI.1.- Estructura de la oferta

Dada la ausencia de fuentes oficiales, la notificante ha aportado sus estimaciones con respecto a la estructura de la oferta de los tres segmentos del mercado de sistemas físicos de tratamiento de aguas.

| DESINFECCION UV EN ESPAÑA | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | **2000** | | **2001** | | **2002** | |
| **Valor total del mercado (Millones de euros)** | **2,527** | | **2,9** | | **4,2** | |
| **Operador** | Millones euros | Cuota | Millones euros | Cuota | Millones euros | Cuota |
| Wedeco | 1,769 | [70-80} % | 2,03 | {70-80} % | 3,14 | [{70-80}% |
| Trojan Tecnologies | | [20-30] % | | [20-30] % | | [20-30] % |

[7] Información que parecen avalar los datos provistos por el notificante relativos a precios de equipos de rayos UV para el mercado municipal ( entre 18000 euros y 2 millones de euros) y de ozono ( entre 25.000 euros y 5 millones de euros).

| DESINFECCION UV EN ESPAÑA | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2000 | | 2001 | | 2002 | |
| **Valor total del mercado (Millones de euros)** | **2,527** | | **2,9** | | **4,2** | |
| **Operador** | Millones euros | Cuota | Millones euros | Cuota | Millones euros | Cuota |
| Hanovia (Mediante TBF Flygt) | 0,240 | [0-10}% | 0,2 | [0-10}% | 0,18 | [0-10}% |
| Compañía Europea del Agua | | [0-10}% | | [0-10}% | | [0-10}% |
| Tecma | | [0-10}% | | [0-10}% | | [0-10}% |
| **Total** | 2,527 | 100,0% | 2,9 | 100,0% | 4,247 | 100,0% |

Fuente: Estimación del Notificante

| OXIDACION POR OZONO (ESPAÑA) | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Operador** | **2000** | | **2001** | | **2002** | |
| Valor total del mercado | | N/D | | 0,85 | | 1,022 |
| | Millones euros | Cuota | Millones euros | Cuota | Millones euros | Cuota |
| Wedeco | 0 | 0 % | 0,6 | [70-80] % | 0,75774 | [70-80] % |
| Ozonia | N/D | | | [[20-30] % | | [20-30] % |
| Sociedad internacional del Ozono | N/D | | | [0-10]% | | [0-10]% |
| Prominent | N/D | | | [0-10]% | | [0-10]% |
| Geotres | N/D | | | [0-10]% | | [0-10]% |
| **Total** | N/D | | 0,85 | | 1.022 | |

Fuente: Estimación del Notificante

A partir de estos datos, se observa que WEDECO ostentaría cuotas superiores al [70-80%] en los segmentos de desinfección de aguas mediante rayos UV y ozono, respectivamente. En ambos segmentos parece existir un duopolio ( WEDECO-Trojan y WEDECO-Ozonia) de similares dimensiones, así como unas pocas empresas competidoras con escasa cuota, entre las que se encuentra la filial de la adquirente TBF Flygt, que actúa como distribuidora de Hanovia.[8]

| FILTRACIÓN MEDIANTE MEMBRANAS (ESPAÑA) | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2000 | | 2001 | | 2002 | |
| **Valor total del mercado (Millones de euros)** | **36,1** | | **42,5** | | **50** | |
| **Operador** | Millones euros | Cuota | Millones euros | Cuota | Millones euros | Cuota |
| Hydranautics | 21,6 | [60-70}% | 42,5 | [60-70}% | 30 | [60-70}% |
| Dow Chemical | 9 | [20-30]% | 10,6 | [20-30]% | 12,5 | [20-30]% |

[8] [……]

| FILTRACIÓN MEDIANTE MEMBRANAS (ESPAÑA) | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | **2000** | | **2001** | | **2002** | |
| **Valor total del mercado (Millones de euros)** | **36,1** | | **42,5** | | **50** | |
| **Operador** | Millones euros | Cuota | Millones euros | Cuota | Millones euros | Cuota |
| Toray | 0,7-1,8 | | 0,85-2,1 | [0-10}% | 1-2,5 | [0-10}% |
| Koch | 0,7-1,8 | [0-10}% | 0,7-1,8 | [0-10}% | 0,7-1,8 | [0-10}% |
| Osmonics | 0,7-1,8 | [0-10}% | 0,7-1,8 | [0-10}% | 0,7-1,8 | [0-10}% |
| **Flygt ( ITT Industries)** | <60 | [0-10}% | <60 | [0-10}% | <60 | [0-10}% |
| **Otros** | | | | [0-10}% | | [0-10}% |

Fuente: Estimación del Notificante

Sin embargo, el segmento más significativo del mercado relevante identificado por este Servicio – tratamiento físico o ecológico del agua – es el de filtración mediante membranas. La información provista por el notificante permite intuir que, en términos de volumen de negocio, este segmento – con los 50 millones de euros que le atribuye el notificante - representa un 91% del mercado en su conjunto, correspondiendo un 8% a las técnicas UV y el 1% restante a la desinfección mediante ozono. De la cifra de negocio de ITT Flygt en España, que oscila, según el notificante, entre [ <60millones de euros] en los tres últimos ejercicios, un 80% del total de ventas de ITT Flygt en España correspondería, siempre según el notificante, a venta y alquiler de bombas de agua; ascendiendo las ventas de membranas para filtración a escasamente [<60 millones de euros], equivalente a un [0-10]% del volumen de ventas total de la compañía y a un [0-10]% del segmento de mercado de membranas en España.

## VI.2.- Estructura de la demanda

Según la notificación, la demanda de sistemas de tratamiento de agua en España está constituida fundamentalmente por empresas que prestan servicios públicos, principalmente a ayuntamientos (aproximadamente 2/3 del total) o al sector privado (1/3 del total), en el que se encuentran compañías del sector alimenticio y de bebidas, farmacéuticas e individuos. En el caso de WEDECO, en la relación de clientes correspondiente al año 2002, figuran:[….] En cuanto a ITT Flygt, el notificante menciona únicamente a [….]que adquirió en 2002 una planta de tratamiento por un coste aproximado de […]; consistiendo el resto de ventas en membranas sueltas con un coste unitario aproximado de[….].

## VI.3.- Fijación de precios

Como quiera que los productos y servicios que ofrecen las compañías partícipes de esta operación suelen constituir *inputs* que forman parte de ofertas globales que realizan grandes empresas proveedoras de servicios públicos, deben someterse a procedimientos de licitación frente a demandantes con gran poder de negociar precios a la baja. De igual modo, los demandantes del sector industrial alimenticio o farmacéutico gozan de gran poder negociador en las correspondientes negociaciones individuales.

### VI.4.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

Según el notificante, las únicas barreras a la entrada al mercado de los sistemas de tratamiento de aguas se derivan de la necesidad de invertir en investigación y desarrollo, aparte de la inversión inicial necesaria para la instalación del negocio. WEDECO realiza un intenso esfuerzo inversor en I+D, ascendiendo los gastos por este concepto en 2002 a 6,1 millones de euros, un 43% más que en el año anterior.

## VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

Como consecuencia de la operación, la adquirente, ITT INDUSTRIES, refuerza sustancialmente su posición en el mercado de sistemas físicos para el tratamiento de aguas. En efecto, con la adquisición de WEDECO, importante operador en los segmentos de desinfección de aguas mediante radiaciones UV y ozono, ITT INDUSTRIES completa su cartera de sistemas de tratamiento de aguas físicos, hasta ahora limitada al segmento de filtración mediante membranas.

Además, la operación supone la desaparición de un competidor en segmentos caracterizados por la presencia de un número muy reducido de operadores de dimensión multinacional.

No obstante, es importante señalar que el ámbito de actuación de las partes - sistemas físicos de tratamiento de aguas - constituye un mercado emergente y dinámico que, caracterizado por el respeto al medio ambiente, presenta un gran potencial de crecimiento en un ámbito todavía dominado por la desinfección química mediante cloro.

Además, la demanda tiene un importante poder negociador y la principal barrera a la entrada –inversiones en I+D- no impediría el acceso de otros operadores presentes en mercados relacionados con el tratamiento de aguas.

### VII.1.- Conclusiones

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

## VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.