



COMISIÓN NACIONAL  
DE LA COMPETENCIA

## **COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA**

### **CONSEJO**

### **INFORME**

## **EXPEDIENTE DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA C108/07 ORONA / ASCENSORES GASTEIZ**

**EMPRESA NOTIFICANTE: ORONA SOCIEDAD COOPERATIVA**

**OBJETO: ADQUISICIÓN DE LA TOTALIDAD DEL CAPITAL SOCIAL DE  
ASCENSORES GASTEIZ, S.L.**



<b>1. ANTECEDENTES</b> .....	4
1.1. Remisión a la Comisión Nacional de la Competencia .....	4
1.2. Recepción del expediente y actuaciones de la Comisión.....	5
1.3. Personación y confidencialidad. ....	5
<b>2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN</b> .....	6
2.1 Descripción de la operación .....	6
2.2 Restricciones accesorias.....	7
2.2.1. Descripción.....	7
2.2.2 Valoración de los pactos .....	7
<b>3. APLICACIÓN DE LA LEY DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA.</b> .....	9
<b>4. PARTES INTERVINIENTES EN LA OPERACIÓN.</b> .....	10
4.1. Sociedad adquirente: ORONA SOCIEDAD COOPERATIVA (ORONA).....	10
4.2. Sociedad adquirida: ASCENSORES GASTEIZ, S.L.....	11
<b>5. INFORMACIÓN DE TERCEROS Y ALEGACIONES</b> .....	11
5.1. Información de terceras partes a partir de la remisión de la Nota Sucinta.....	11
5.2 Información de terceras partes a requerimiento de la Comisión .....	12
5.3. Alegaciones del Notificante .....	12
<b>6. MERCADOS RELEVANTES</b> .....	15
6.1 Mercado de producto .....	15
6.1.1 Mercado de venta e instalación de ascensores.....	19
6.1.2 Mercado de mantenimiento y reparación de ascensores.....	20
6.2 Mercado geográfico.....	24
6.2.1 Mercado de venta e instalación de ascensores.....	24
6.2.2 Mercado de mantenimiento y reparación de ascensores.....	26
<b>7. ESTRUCTURA DE LOS MERCADOS RELEVANTES</b> .....	29
7.1 Estructura del mercado de venta e instalación de ascensores.....	29
7.1.1. Oferta.....	29
7.1.2. Demanda .....	35
7.2 Mercado de mantenimiento y reparación de ascensores en la provincia de Álava .....	36
7.2.1 Oferta.....	36
7.2.2. Demanda .....	40
7.3 Formación de precios y condiciones comerciales .....	41
<b>8. BARRERAS DE ENTRADA</b> .....	48
<b>9. EFECTOS DE LA OPERACIÓN</b> .....	52



<b>9.1 Efectos no coordinados o unilaterales .....</b>	<b>53</b>
<b>9.2 Efectos coordinados .....</b>	<b>55</b>
<b>10. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN .....</b>	<b>58</b>
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>59</b>
<b>DICTAMEN .....</b>	<b>61</b>



## **1. ANTECEDENTES**

### **1.1. Remisión a la Comisión Nacional de la Competencia**

El día 8 de octubre de 2007 tuvo entrada en el la Comisión Nacional de la Competencia (la Comisión) el expediente relativo a la operación de concentración económica N-07083 ORONA /ASCENSORES GASTEIZ, notificada por ORONA SOCIEDAD COOPERATIVA (en adelante, ORONA), consistente en la adquisición del 100% de las acciones representativas del capital social de ASCENSORES GASTEIZ S.L. (en adelante, ASCENSORES GASTEIZ). La entonces Dirección General de Defensa de la Competencia (hoy Dirección de Investigación de esta Comisión) remitió este expediente a la Comisión por orden del Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda, con objeto de que el Consejo de la Comisión, siguiendo las disposiciones del artículo 15.bis.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, vigente al momento del inicio del expediente, emita el preceptivo Informe.

Esta operación fue notificada a la Dirección General de Defensa de la Competencia el 9 de agosto de 2007 según lo establecido en el artículo 15.1 de la mencionada Ley 16/1989, por constituir una operación de concentración que superaba los umbrales establecidos en el artículo 14.1 apartados a) y b) y siendo 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.

Con posterioridad a la notificación de la operación, ha entrado en vigor la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, cuya Disposición Transitoria Primera, apartado 2, determina que los procedimientos de control de concentraciones iniciados antes de la entrada en vigor de dicha Ley se regirán por las disposiciones vigentes al momento de su inicio.

Así, de conformidad con el artículo 15.bis de la Ley 16/1989, el Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda remitió a la Comisión, para su Informe, el citado proyecto de concentración económica al considerar que no se podía descartar que la operación notificada pudiera obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado.

En consecuencia, el Consejo de esta Comisión ha de dictaminar al respecto, previa audiencia, en su caso, de los interesados. Para ello elabora este Informe en cumplimiento del art. 16 de la Ley 16/1989, analizando si el proyecto de operación obstaculiza el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado y, en su caso, si aporta alguna mejora en los términos previstos en el último párrafo del art. 16.1 de dicha Ley. Para la elaboración del Informe, esta Comisión puede solicitar, asimismo, aquella información que estime necesaria de cualquier persona natural o jurídica, en los términos previstos en el art. 29 de la Ley



16/1989. La Comisión dispone de un plazo de dos meses para remitir su dictamen al Ministro de Economía y Hacienda para que lo eleve al Gobierno.

## **1.2. Recepción del expediente y actuaciones de la Comisión.**

La Comisión ha referenciado el expediente como C108/07 ORONA/ASCENSORES GASTEIZ y, de conformidad con lo establecido por el art. 14.1 del Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, se ha designado Consejero Ponente al Sr. D. Julio Costas Comesaña y Secretaria Técnica de la Ponencia a la Subdirectora General de Informes, Sra. D<sup>a</sup>. Clara Guzmán Zapater, actuando como Asistente de dicha Ponencia el Jefe de Área de la Subdirección General de Informes, D. Juan Espinosa García.

Con objeto de que los diferentes operadores económicos que pudieran verse afectados por la operación de concentración tuviesen la oportunidad de presentar sus consideraciones ante la Comisión, se elaboró una Nota sucinta sobre los extremos fundamentales del expediente, de acuerdo con el art. 14.2 del Real Decreto 1443/2001<sup>1</sup>. Dicha Nota fue puesta en conocimiento del Notificante para que pudiera manifestar por escrito los extremos de la información contenida en la nota que considerase que debían mantenerse confidenciales. Una vez declarada su conformidad con la misma, ésta fue remitida a un total de 82 competidores, clientes, proveedores, organismos públicos potencialmente interesados, asociaciones de consumidores y usuarios y asociaciones del sector.

## **1.3. Personación y confidencialidad.**

Con fecha 16 de octubre de 2007, en virtud de lo dispuesto en el art. 53 de la Ley 16/1989 y del art. 15.1 del RD 1443/2001, la Comisión se dirigió al Notificante con el fin de que éste pudiera solicitar la confidencialidad de la información aportada al expediente que considerase oportuna. El Notificante se pronunció sobre dichos extremos mediante escrito de fecha 24 de octubre de 2007.

De acuerdo con el artículo 53 de la Ley 16/1989, el Consejo de la Comisión, mediante Acuerdo de Confidencialidad de 30 de octubre de 2007, resolvió respecto a la solicitud de confidencialidad reseñada, indicando la necesidad de mantener confidencial ciertas informaciones de la notificación y/o de la documentación adicional incorporada al expediente, y denegando la confidencialidad de otros aspectos.

Por otra parte, en el seno del presente expediente, la Comisión no ha recibido solicitudes de parte interesada.

---

<sup>1</sup> Vid. Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, en lo referente al control de las concentraciones económicas, (BOE 18-01-2002) [www.tdcompetencia.es/normativa.asp#](http://www.tdcompetencia.es/normativa.asp#)



En fechas 6, 23, 26 y 29 de noviembre de 2007, la Comisión solicitó al Notificante información adicional relativa a ciertos extremos que precisaban clarificación o explicación más detallada.

Igualmente, mediante sendos requerimientos de fecha 7 de noviembre de 2007, la Comisión solicitó a las entidades ZARDOYA OTIS, S.A.; THYSSENKRUPP ELEVADORES, S.L.; SCHINDLER, S.A.; KONE ELEVADORES, S.A.; IZA ASCENSORES, S.L.; GRUPO ASCENSORES ZENER; OMEGA ELEVATOR, S.A.<sup>2</sup>; CONSEJO GENERAL DE COLEGIOS DE ADMINISTRADORES DE FINCAS DE ESPAÑA; y COLEGIO DE ADMINISTRADORES DE FINCAS DE GUIPÚZCOA Y ÁLAVA, determinada información estadística y valorativa relacionada con los mercados de referencia.

Con carácter adicional, la Comisión solicitó a la DIRECCIÓN DE CONSUMO Y SEGURIDAD INDUSTRIAL DEL DEPARTAMENTO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO DEL GOBIERNO VASCO determinados datos obrantes en el Registro de Aparatos Elevadores del ámbito de la Comunidad Autónoma vasca, que fueron facilitados por ese Departamento.

Las contestaciones a dichos requerimientos contenían datos o extremos susceptibles de ser considerados confidenciales. Al tener entrada en el expediente en fechas posteriores al Acuerdo de Confidencialidad anteriormente señalado, el Consejo declaró la confidencialidad de ciertos datos o extremos de los contenidos en las contestaciones, mediante sendos Acuerdos de 22 y 29 de noviembre de 2007, informando al Notificante de tal circunstancia.

Asimismo, durante la tramitación de este expediente, la Comisión mantuvo una reunión con el Notificante.

## **2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

### **2.1 Descripción de la operación**

La operación notificada consiste en la toma de control exclusivo de ASCENSORES GASTEIZ por parte del GRUPO ORONA, mediante la adquisición de la totalidad del capital social de la primera.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de las autoridades españolas de defensa de la competencia.

---

<sup>2</sup> En el caso de OMEGA ELEVATOR, S.A., el requerimiento se realizó el día 23 de noviembre de 2007.



## **2.2 Restricciones accesorias**

Dentro del contenido del contrato referido, se encuentran diversas estipulaciones que el Notificante entiende son restricciones accesorias a la operación de concentración.

### **2.2.1. Descripción**

El acuerdo de compraventa contempla las siguientes estipulaciones susceptibles de ser consideradas restricciones accesorias a la operación notificada:

- En primer lugar, un pacto de no competencia [no superior a tres] años de duración o en su caso, tal como explícitamente se dispone, el período máximo que determinen las autoridades de defensa de la competencia, mediante el cual los dueños de la empresa vendedora no podrán ejercer las actividades propias de la empresa adquirida. La cláusula se refiere a [CONFIDENCIAL] e incluye [CONFIDENCIAL].
- En segundo lugar, se contiene en el acuerdo de compraventa la obligación por parte de los vendedores de guardar secreto sobre toda información confidencial de la empresa durante un período máximo [superior a tres] años o, tal como se contempla expresamente, lo que determinen las autoridades de defensa de la competencia.

### **2.2.2 Valoración de los pactos**

El Consejo de esta Comisión, de acuerdo con las instituciones comunitarias y los propios precedentes anteriores, estima que existen ciertos principios objetivos para considerar determinados acuerdos adicionales a la concentración como restricciones accesorias a la misma y por tanto entenderlos incluidos dentro de ésta. Estos principios serían los de vinculación directa y necesidad para llevar la operación principal (la concentración) a buen fin<sup>3</sup>. Por tales principios se entiende que: i) la supuesta restricción ha de estar estrechamente relacionada con la concentración, sirviendo para permitir una transición suave hacia la nueva estructura de la empresa una vez realizada la concentración; y ii), la necesidad de los acuerdos para la operación implica que, en ausencia de los mismos, no se podría llevar a efecto la concentración, o únicamente podría realizarse ésta en condiciones más inciertas, con costes considerablemente superiores o en un período de tiempo bastante más largo o con mucha más dificultad. En la

---

<sup>3</sup> Vid. Párrafo 11 de la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin. Diario Oficial n° C 056 de 05/03/2005 p. 0024 – 0031.



ponderación de esta necesidad, debe tenerse en cuenta tanto la naturaleza del pacto como su duración, contenido y ámbito geográfico.

Atendiendo a las características de las restricciones sometidas a análisis en la presente operación, debe partirse de que tanto los pactos de no competencia como las obligaciones de confidencialidad, impuestos ambos a la empresa vendedora, se vienen considerando, siempre que concurren determinadas circunstancias, restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin.

Por lo que respecta al pacto de no competencia, procede dilucidar si éste resulta razonablemente necesario para proteger el valor íntegro de los activos transferidos. De acuerdo con la mencionada Comunicación de la Comisión, dicha protección va fundamentalmente encaminada a proteger la posible fidelización de la clientela del vendedor, así como a preservar los conocimientos técnicos necesarios para la operación de la empresa. En el presente caso, la restricción se encuentra justificada, toda vez que una de las actividades de la empresa adquirida es el servicio de mantenimiento de ascensores. En la preservación de esta cartera, e independientemente de la duración temporal estipulada en los contratos, puede existir un componente de fidelización basada en la calidad técnica del servicio y en el grado de satisfacción con el personal mantenedor en la solución de incidencias. En el sector, por otra parte, no es infrecuente la aparición de pequeñas empresas de mantenedores creadas por antiguos trabajadores de los grandes operadores que se establecen autónomamente, pudiendo atraer hacia sí la clientela a la que prestaban servicio.

Por lo que respecta a la obligación de confidencialidad del vendedor, ésta puede encontrar justificación razonable al tener el fin de proteger los activos transferidos frente a posibles revelaciones de información sensible de ASCENSORES GASTEIZ, conocida por el vendedor.

En todo caso, debe matizarse que ambas estipulaciones se justifican a efectos de facilitar la operación de concentración en cuanto su ámbito de aplicación espacial y temporal resulte adecuado para este objeto.

En este sentido, en la Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin se establece que el ámbito geográfico de aplicación de una cláusula inhibitoria de la competencia debe limitarse a la zona en la que el vendedor ofrecía los productos o servicios de referencia antes del traspaso. Tal como refleja el informe en primera fase, dado que ASCENSORES GASTEIZ actúa exclusivamente en la provincia de Álava, cabe considerar el acuerdo de no competencia como parte integrante de la operación en lo que se refiere exclusivamente a la provincia de Álava.





En cuanto a la duración del acuerdo de no competencia, la citada Comunicación de la Comisión establece que, cuando el traspaso de una empresa incluya tanto el fondo de comercio como el know how, el período de inhibición de competencia está justificado por un período de hasta tres años. En consecuencia, se estima que dicho periodo de tres años es el máximo necesario para la realización de la concentración notificada. La misma conclusión se alcanza respecto a la duración del pacto de confidencialidad, que sólo se considerará restricción accesoria a la competencia durante los tres primeros años.

En consecuencia, teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la mencionada Comunicación de la Comisión Europea, se considera que en el presente caso la duración de las cláusulas de no competencia y de confidencialidad van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, no considerándose como parte integrante de la operación y estando, en su caso, sujetas a la normativa de acuerdos entre empresas en lo que exceda el ámbito territorial de la provincia de Álava y vaya más allá de tres años.

### **3. APLICACIÓN DE LA LEY DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA.**

A la vista de los datos aportados por el Notificante, en opinión de esta Comisión, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004<sup>4</sup>, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas, al no alcanzarse los umbrales previstos en los apartados 2 y 3 de su artículo 1, por lo que la operación no tendría dimensión comunitaria.

La operación de concentración cumple, sin embargo, los requisitos previstos para su notificación en la Ley 16/1989, vigente al momento de dicha notificación, al superarse el umbral establecido en la letra a) del apartado 1 del artículo 14.

En virtud de lo establecido en el apartado 2 de la Disposición Transitoria Primera de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, a esta operación le es de aplicación, por tanto, lo previsto en la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, y el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley en lo referente al control de las concentraciones económicas.

---

<sup>4</sup> Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas DOUE L 24, 29.01.2004, Págs. 1-22.  
[europa.eu.int/comm/competition/mergers/legislation/regulation/#implementing](http://europa.eu.int/comm/competition/mergers/legislation/regulation/#implementing)



#### 4. PARTES INTERVINIENTES EN LA OPERACIÓN.

##### 4.1. Sociedad adquirente: ORONA SOCIEDAD COOPERATIVA (ORONA)

ORONA es una sociedad cooperativa que de acuerdo con su página Web, pertenece a MONDRAGÓN CORPORACIÓN COOPERATIVA (MCC)<sup>5</sup>, y está presente en 85 países.

Sin embargo, de acuerdo con la notificante, MCC no ejerce una influencia decisiva sobre las actividades de ORONA, pues [CONFIDENCIAL]. Por ello, de acuerdo con el Notificante, el Grupo ORONA no está controlado por ninguna persona física o jurídica.

ORONA, como grupo empresarial, controla 13 sociedades españolas que están activas en la fabricación, venta, instalación, mantenimiento y reparación de ascensores en la mayoría de las provincias españolas. Entre sus empresas, destaca ELECTRA VITORIA, empresa fabricante, instaladora y mantenedora de ascensores preeminente en la provincia de Álava, que ORONA adquirió en 2005<sup>6</sup>. Adicionalmente, ORONA comercializa escaleras mecánicas, actividad que no lleva a cabo la adquirida, ASCENSORES GASTEIZ.

ORONA emplea a 32 personas en Vitoria de las cuales [CONFIDENCIAL] son técnicos dedicados a tareas de mantenimiento y reparación.

La facturación del grupo adquirente (sin incluir MCC) en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R. D.1443/2001, fue, según la notificante, la siguiente:

<b>Cuadro Nº1 Volumen de ventas del Grupo ORONA (millones de euros)</b>			
	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

<sup>5</sup> MCC es un grupo de cooperativas de origen vasco, que integra en total a 264 empresas, con organización descentralizada y configurada en torno a 3 áreas de negocio diferentes: financiera, distribución e industrial. Ésta última, en particular, se compone de 12 divisiones, una de las cuales se refiere a sistemas de elevación y movilidad urbana, (la "división elevación"), en la cual se integran ELECTRA y ORONA.

<sup>6</sup> Vid. informe del extinto Servicio de Defensa de la Competencia (hoy Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia) N-05050 ORONA-ELECTRA.



#### 4.2. Sociedad adquirida: ASCENSORES GASTEIZ, S.L.

La empresa ASCENSORES GASTEIZ se dedica a la venta, instalación, mantenimiento y reparación de ascensores exclusivamente en la provincia de Álava. No fabrica ascensores (entendiendo por fabricación la producción de los componentes que conforman un ascensor), y en los últimos años ha estado instalando los aparatos fabricados por ORONA sin que existiera, de acuerdo con el Notificante, ningún acuerdo de exclusividad ni contrato alguno entre ellas.

Según el Notificante, esta empresa no está controlada por ninguna otra persona jurídica.

ASCENSORES GASTEIZ emplea actualmente a 27 personas, de las cuales [CONFIDENCIAL] están dedicadas al mantenimiento y reparación de ascensores y [CONFIDENCIAL] a montajes.

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

<b>Cuadro Nº2 Volumen de ventas de ASCENSORES GASTEIZ (millones de euros)</b>			
	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

### 5. INFORMACIÓN DE TERCEROS Y ALEGACIONES

#### 5.1. Información de terceras partes a partir de la remisión de la Nota Sucinta

Algunas de las entidades a las que se remitió la Nota Sucinta contestaron a la Comisión manifestando su parecer acerca de la concentración en cuestión. En síntesis, las respuestas que incluían informaciones sustantivas fueron:

- DIRECCIÓN GENERAL DE SEGURIDAD INDUSTRIAL (MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO): en su contestación a la Nota Sucinta, esa Dirección General realiza una descripción general del sector en España, explica los requisitos normativos, tanto derivados de la legislación española como comunitaria. Posteriormente, realiza una



descripción de la oferta del sector, para finalmente considerar cuáles son los elementos que se tienen en cuenta en la contratación del servicio de mantenimiento y reparación de ascensores, y la importancia que tiene para las empresas de mantenimiento la asociación con un fabricante. Esa Dirección General no realiza valoración en sentido positivo o negativo acerca de la concentración notificada.

- SCHINDLER, S.A.: manifiesta que, en su opinión, la operación “perjudicaría gravemente la libre competencia en el mercado de aparatos elevadores en el País Vasco”, llevando a la empresa resultante a controlar, de acuerdo con sus informaciones, “más del 60% del mercado en el País Vasco”. SCHINDLER comenta con carácter complementario que si a ello se le añade los beneficios fiscales que reciben las empresas residentes en esta Comunidad Autónoma, la concentración podría dejar fuera del mercado a un gran número de empresas, fundamentalmente pequeñas y medianas. Finalmente, aunque vincula los principales efectos de la operación al País Vasco, no descarta que la misma pueda tener repercusiones a nivel nacional.
- ASCENSORES EMBARBA, S.A.: esta empresa del sector activa en el Sur y Este de España, refiere a la Comisión que los elementos principales para la contratación del servicio de mantenimiento son los de buen servicio (entendiendo por tal la capacidad de respuesta rápida a las urgencias, regularidad del mantenimiento y calidad de las reparaciones) y buen precio. Por otra parte, esta empresa considera que los cambios de suministrador suelen obedecer bien al vencimiento de los contratos, bien a la insatisfacción con el servicio.

## 5.2 Información de terceras partes a requerimiento de la Comisión

Los requerimientos efectuados por la Comisión a las empresas y entidades anteriormente referidas solicitaban, junto con determinada información estadística, la valoración expresa de aspectos como el impacto de la operación en cuestión en los mercados de referencia y en la propia posición de dichas empresas en los mismos [CONFIDENCIAL]<sup>7</sup>.

## 5.3. Alegaciones del Notificante

ORONA ha remitido alegaciones a esta Comisión mediante sendos escritos remitidos en fechas 14 y 28 de noviembre y 3 diciembre de 2007.

---

<sup>7</sup> Estos comentarios se mantienen confidenciales al haber sido manifestados a requerimiento de la Comisión, a diferencia de la contestación a la Nota Sucinta, que es voluntaria.



En el primero de los escritos mencionados, ORONA considera que la operación debe ser aprobada sin necesidad de que sean impuestas condiciones adicionales en atención a las siguientes razones:

- La limitada dimensión y actividades de ASCENSORES GASTEIZ, cuya adquisición por ORONA no cambiará, en opinión de ésta, la dinámica de la competencia en ningún mercado, ya sean fabricación, instalación o mantenimiento y reparación de ascensores. El Notificante considera que la operación sólo tendrá efectos para la competencia si se considera una dimensión provincial del mismo, si bien la provincia de Álava representa menos del 1% del parque nacional.
- El elevado número de empresas activas en el sector en la provincia de Álava (14 con un total de 16 delegaciones). Entre ellas, se encuentran los cuatro mayores fabricantes a nivel mundial, todos ellos con una dimensión financiera muy superior a la de ORONA. tres de los cuales tienen, en términos de valor, una facturación en España superior a la de la Notificante. Estas empresas compiten intensamente en términos de calidad, seguridad y fiabilidad, aspectos de gran importancia para los clientes, que constituyen elementos fundamentales de su estrategia comercial.
- El fácil acceso, en opinión de ORONA, de los consumidores a la oferta de productos y servicios de estas empresas, ya que estas últimas, a través de su presencia en los canales de difusión al uso. Existen, de acuerdo con ORONA, 30 ascensoristas independientes establecidos en provincias limítrofes que podrían entrar a competir en Álava rápidamente y con mínimas inversiones.
- Las oportunidades de captación de clientes existentes en el mercado, derivadas, por ejemplo, del hecho de que más de un 20% de los contratos de ORONA vencen cada año.
- La ausencia de limitaciones, del lado de las partes en la operación, a sus clientes para la libre elección del proveedor por parte del cliente, pudiendo éstos, al final del período de vigencia, buscar la renegociación del contrato u optar por contratar el servicio con otro mantenedor.
- El esfuerzo significativo que ORONA dedica a la mejora de la calidad, seguridad y fiabilidad de sus servicios, en términos de gasto en I+D, esfuerzo que en su opinión le permite obtener elevados resultados en índices de satisfacción y calidad para sus clientes.
- La ausencia de barreras de entrada y el nulo coste de cambio del servicio para el cliente, una vez vencido el período de contratación vigente. En



particular, no existen costes de transacción apreciables, ya que los presupuestos se suelen elaborar sin compromiso, ni costes administrativos para el cliente en caso de vencimiento o rescisión del contrato.

En el segundo de dichos escritos, ORONA realiza una valoración de las aportaciones de distintas partes al expediente, manifestando que:

- La operación no suscita preocupación en el sector, como lo demostrarían la notable ausencia de contestaciones a la Nota Sucinta, notando que ni clientes, ni asociaciones del sector, ni las entidades públicas consultadas han manifestado inquietud al respecto. En particular, ORONA destaca la ausencia de preocupaciones por parte del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, y sus consideraciones acerca del número de empresas activas en el sector, de la posición en el mercado de los grandes grupos a nivel internacional y del funcionamiento del mercado de mantenimiento de ascensores, destacando su competitividad y ausencia de costes de cambio una vez terminada la vigencia del contrato.
- De igual manera, ORONA quiere poner de manifiesto la ausencia de preocupación por parte de los Colegios de Administradores de Fincas a que la Nota Sucinta fue remitida y a los competidores a quienes la Comisión requirió información, destacando las apreciaciones anteriormente recogidas a este respecto.
- Finalmente, ORONA considera que las aportaciones que realizan una valoración negativa de los efectos de la operación carecen de fundamento, cuestionando las manifestaciones de [CONFIDENCIAL] en relación al tamaño de mercado y de [CONFIDENCIAL] en relación a la escala mínima rentable de contratos de mantenimiento para una provincia determinada.

Finalmente, el tercero de los escritos de alegaciones referidos expresa que:

- Las alegaciones de los competidores que han manifestado, a requerimiento de la Comisión, una opinión negativa acerca de la concentración referida son interesadas y carecen de fundamento. De acuerdo con ORONA, dichas afirmaciones se basarían en apreciaciones manifiestamente erróneas de la estructura de los mercados, tanto en lo relativo a la participación de las partes en la operación como en lo que se refiere al resto de los operadores.
- Seguidamente, ORONA considera que estos competidores no aportan fundamentos o pruebas relevantes en las que basar las opiniones vertidas, sin explicar, en particular, la relevancia de la operación para la competencia en los mercados afectados. ORONA destaca la contradicción



que en su opinión existe entre tales manifestaciones contrarias a la operación y las expresadas por otros competidores sobre los previsibles efectos de la operación.

- En todo caso, de acuerdo con el Notificante, las opiniones de los competidores no aportan fundamentos para las preocupaciones manifestadas en el informe en primera fase. En particular, ninguno de los competidores alude a una eventual falta de dinamismo en el sector, ni a la existencia de barreras de entrada.
- Adicionalmente, ORONA considera que existe cierta falta de coherencia entre el comportamiento de los competidores al expresar las preocupaciones referidas acerca de la operación y el hecho de que las mismas únicamente se hayan comunicado a la Comisión tras requerimiento expreso de ésta, sin haber utilizado el cauce de la Nota Sucinta para expresar tales preocupaciones en términos similares. ORONA insiste en la falta de preocupación general de las distintas empresas y entidades que contestaron a la Nota Sucinta acerca de los efectos de la operación sobre la competencia en el mercado.

## 6. MERCADOS RELEVANTES<sup>8</sup>

Las empresas que son parte en esta operación de concentración se encuentran presentes en distintas actividades dentro del sector de la elevación en España.

### 6.1 Mercado de producto<sup>9</sup>

Para la delimitación del mercado de producto desde el punto de vista de la defensa de la competencia, el criterio generalmente adoptado por las autoridades de competencia es el análisis de la sustituibilidad de la demanda a partir del tipo

---

<sup>8</sup> La definición del mercado relevante, desde la doble perspectiva del producto o servicio y área geográfica, tiene un significado esencial en el control de concentraciones. Para conocer si una operación de concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva resulta necesario calcular el poder de mercado de las empresas participantes en la concentración y de la empresa o empresas resultantes en aquellos mercados donde desarrollan su actividad. La definición del mercado o los mercados relevantes permite identificar a los competidores de las empresas partícipes en la operación. De este modo, se puede analizar el poder de mercado determinando las posibles restricciones que los competidores imponen al comportamiento autónomo de la empresa notificante, limitando, en definitiva, su capacidad de actuar con independencia de las presiones de la competencia efectiva.

<sup>9</sup> De acuerdo con la Comisión Europea, el mercado de producto comprende todos aquellos productos y/o servicios que son considerados por el consumidor como intercambiables o sustituibles, en atención a las características de los productos, su precio y el uso al que están destinados. *Vid.* Comunicación de la Comisión Europea sobre la definición del mercado relevante en referencia a la legislación de competencia comunitaria, DO C 372 de 9/12/1997, punto II.



de producto que venden las empresas afectadas, complementando en su caso este análisis con la posibilidad de sustituibilidad de la oferta y la competencia potencial.

De acuerdo con dichos criterios, cabe analizar a efectos de la presente operación si procede tanto una delimitación vertical de los mercados, con arreglo a las distintas fases de la cadena de valor del negocio de la elevación, como una delimitación horizontal, según las distintas categorías de producto que en su caso pudieran distinguirse dentro de cada una de estas fases.

Desde el punto de vista de la conformación vertical del negocio de aparatos elevadores, se contienen en esta cadena de valor una serie de actividades relacionadas verticalmente, en cada una de las cuales se encuentra presente al menos una de las partes en la operación analizada.

- En primer lugar, aparece la fabricación de aparatos elevadores, entendida como el proceso de construcción industrial de las piezas que conforman estos aparatos, junto con determinados componentes de seguridad necesarios para la operación del ascensor (dispositivos de bloqueo de puerta, amortiguadores, etcétera), y el consecuente suministro a nivel mayorista de estas piezas para su ensamblaje en la siguiente fase.
- Una vez que se cuenta con el aparato elevador (se hayan fabricado las piezas de éste por la misma empresa o en una tercera), se produce la venta e instalación del ascensor, generalmente a las empresas constructoras de fincas urbanas, momento en el que se ensamblan todas las piezas y se pone en funcionamiento el aparato. En general, los fabricantes de estos aparatos están presentes aguas abajo en este nivel, pero pueden existir instaladores que no fabriquen aparatos (por ejemplo, la propia ASCENSORES GASTEIZ, que hasta el momento viene vendiendo ascensores del Notificante).
- Posteriormente, a lo largo de la vida del ascensor debe controlarse que el aparato conserva condiciones óptimas de funcionamiento y, en su caso, procederse a la solución de incidencias. Para todo ello, se presta el servicio de mantenimiento y reparación de ascensores.
- En todas estas fases, y particularmente en la última, puede existir una actividad consistente en el suministro de piezas de repuesto a las empresas que realizan estos servicios. Estas piezas pueden provenir de la propia empresa originalmente fabricante del ascensor, o incluso de terceros fabricantes industriales de piezas o componentes homologados.





Debe reseñarse que, partiendo de la legislación aplicable<sup>10</sup>, la Dirección General de Desarrollo Industrial refiere en su contestación a la Nota Sucinta que por “instalador de un ascensor” se entiende la “persona física que asume el diseño, fabricación, instalación y comercialización de un ascensor”; equiparando “instalador” a “fabricante”, para hacer notar que, desde esta acepción, es el instalador, en tanto que montador del aparato, el que asume la responsabilidad de la calidad de los componentes instalados de acuerdo con la legislación vigente.

Ello no obstante, a efectos de la delimitación del mercado de producto relevante procede diferenciar las actividades de fabricación de los aparatos elevadores, entendiendo por tal lo dicho al describir las distintas fases de la cadena de valor, de las de su venta, ya que esta segunda, incluida la instalación del aparato, pueden realizarse por operadores no fabricantes del ascensor. Si este es el caso, en ocasiones estos operadores pueden actuar como agentes o subcontratados del propio fabricante; sin embargo en otras simplemente se proveen de los aparatos, vendiéndolos incluso bajo una marca o nombre comercial distintos de la del fabricante. En todos los casos, el vendedor asume directamente con el cliente todas las actividades encaminadas a la puesta en funcionamiento del aparato, incluida la instalación, con independencia de que esta última actividad se pudiese ejecutar por el personal del fabricante o por el del propio vendedor.

Por lo tanto, en lo que se refiere a este informe, por “venta e instalación” se entenderá la relación establecida entre el vendedor del aparato y el cliente mediante la cual se efectúan cualesquiera actuaciones tendentes a poner en funcionamiento el aparato elevador, incluida su instalación, actividad que tiene una significación económica independiente de la fabricación.

Todas las actividades mencionadas, por lo tanto, tienen una naturaleza diferente, que de acuerdo con un criterio de sustituibilidad de la demanda, satisfacen necesidades diversas, y en principio se pueden llevar a cabo de manera independiente. A la hora de determinar si cada una de ellas constituye un mercado de producto, conviene además recoger que:

- Las actividades de fabricación y venta/instalación pueden ser realizadas por una misma empresa (hay fabricantes de ascensores que comercializan ellos mismos sus aparatos mediante su propia estructura de distribución). Por ello, no se suele distinguir a estas dos actividades como mercados separados. Sin embargo, tal como se ha mencionado, la máquina como tal puede ser vendida a la demanda final por una tercera empresa distinta a la que fabricó los distintos componentes.

---

<sup>10</sup> Vid. Real Decreto 1314/1997, de 1 de agosto, artículo 2.4.



- Por lo dicho, los oferentes no necesariamente coinciden en los tres niveles de la cadena de valor. Así, mientras que los fabricantes suelen estar presentes en el nivel de venta a través de sus propios canales, en los niveles de venta e instalación existen empresas que no se encuentran activas en fabricación, y pueden existir, por otra parte, mantenedores que no realizan actividades de venta e instalación, al menos con carácter regular.
- La demanda de venta (fundamentalmente empresas promotoras y constructoras de viviendas) es en un grandísimo porcentaje distinta<sup>11</sup> de la demanda de mantenimiento, ya sean éstas fincas para uso residencial, en cuyo caso serán los encargados de la gestión y mantenimiento del edificio, como las juntas de propietarios o, en caso de contar con atribución expresa al efecto, los administradores externos de las fincas, o las empresas y Administraciones Públicas en el caso de edificios para uso no residencial.
- Por añadidura, el mantenimiento no es un segmento absolutamente cautivo derivado del mercado de venta, ya que, en principio y con determinadas precisiones, las empresas mantenedoras tienen acceso a los *inputs* necesarios para mantener y reparar ascensores de cualquier fabricante (piezas, conocimientos técnicos), los haya vendido la propia empresa o no.

Así configuradas las actividades de fabricación, instalación y mantenimiento, cabe descartar que la operación de concentración analizada presente efectos en la fabricación de máquinas y otros componentes que serán posteriormente utilizados en la instalación de aparatos elevadores. Ello se debe a que ASCENSORES GASTEIZ, la empresa adquirida, no realiza esta actividad, y, por otra parte, a que esta empresa viene comercializando aparatos provenientes de ORONA.

De la misma manera, ASCENSORES GASTEIZ se encuentra presente en la actividad de suministro de piezas únicamente como posible comprador de componentes de cara fundamentalmente a la reparación de los ascensores cuyo mantenimiento tiene en cartera. En principio, dado que los ascensores que instala son fabricados por ORONA su proveedor principal, si no exclusivo, será la propia ORONA. Con ello, la operación no supone modificación alguna de la estructura del mercado de suministro de piezas.

---

<sup>11</sup> Salvo el caso de que haya que instalar un ascensor nuevo en una finca no nueva, supuesto que no es frecuente.



En atención a todo ello, coincidiendo con el informe en primera fase, el Consejo de esta Comisión estima que a efectos de la presente operación debe mantenerse la distinción vertical entre mercado de venta e instalación de aparatos elevadores por un lado, y mercado de mantenimiento y reparación de estos aparatos, por el otro.

### **6.1.1 Mercado de venta e instalación de ascensores**

Dentro del nivel de venta e instalación de aparatos elevadores, procede analizar si resulta conveniente efectuar una distinción horizontal de los distintos productos, con arreglo a criterios cualitativos.

El negocio de la elevación comprende la fabricación, comercialización y provisión de otros servicios relacionados con aparatos industriales como ascensores, montacargas y escaleras mecánicas.

Tal como se recoge en el informe en primera fase<sup>12</sup>, “ascensor” es todo aquel aparato utilizado en niveles definidos con ayuda de una cabina que se desplace a lo largo de guías rígidas, cuya inclinación sobre la horizontal sea superior a 15 grados, destinado al transporte de personas y de objetos, o de objetos únicamente, siempre que la cabina sea accesible, es decir, que una persona pueda entrar en ella sin dificultad y esté equipada con elementos de mando situados dentro de la cabina o al alcance de una persona que se encuentre en el interior de la misma.

En el nivel de la venta e instalación, debe separarse a efectos de la delimitación del mercado relevante la venta de los aparatos configurados como ascensores de acuerdo con esta definición de otro tipo de artilugios elevadores como escaleras mecánicas, funiculares, trenes de cremallera, ascensores de obras o elevadores sitios en medios de transporte. Tal diferenciación se justifica en el hecho de que, de un lado, estos aparatos satisfacen demandas claramente diferenciadas en atención a la naturaleza de las edificaciones en las que se encuentran; y, de otro lado, en general los vendedores e instaladores no fabricantes no se encuentran en disposición de comercializarlos, o bien, si también son fabricantes, los pueden comercializar en una división de negocio diferente, mediante sus propios canales, y los instala personal con medios y conocimientos técnicos adecuados.

Dentro del concepto de ascensor anteriormente establecido puede existir una variada tipología de aparatos, según la tecnología (hidráulicos, de cables con o sin engranaje, sin cuarto de máquinas), el tamaño, las características del edificio,

---

<sup>12</sup> Definición de acuerdo con el artículo 2.1 del Real Decreto 1314/1997, de 1 de agosto, por el que se dictan las disposiciones de aplicación de la Directiva 95/16/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros sobre los ascensores.



el grado de sofisticación del aparato, etcétera. A tal respecto, no resulta en este caso necesario efectuar ulteriores delimitaciones, a la vista de las actividades que realizan las partes.

La venta y puesta en servicio de un ascensor (que incluye la instalación de determinados componentes de seguridad) sólo puede llevarse a cabo una vez que, estando instalados y mantenidos adecuadamente, el uso de estos aparatos no presente riesgo para la seguridad o la salud de las personas y, en su caso, la seguridad de los bienes. Para ello, el instalador debe obtener la declaración de conformidad con las disposiciones reglamentarias en vigor emitida por un organismo de control autorizado por las Comunidades Autónomas y colocar el marcado “CE” en el ascensor.

Así, la normativa vigente<sup>13</sup> establece que, con carácter previo a la puesta en servicio de los ascensores, se presentará ante el órgano competente de la Comunidad Autónoma correspondiente una completa documentación relativa al mismo que incluye el expediente técnico, la declaración “CE” de conformidad, las actas de los ensayos relacionados con el control final del aparato, así como la copia de un contrato de conservación, tras lo cual la Administración otorgará al ascensor un número de identificación, procediendo a su registro en el Registro de Aparatos Elevadores (RAE)<sup>14</sup>.

Por otra parte, con el fin de garantizar la seguridad en su funcionamiento y dada la peligrosidad que entrañan las actividades de elevación, la legislación vigente exige que todos los ascensores cuenten con un contrato de mantenimiento antes de su puesta en funcionamiento. Éste es objeto de inscripción junto con el resto de los datos del ascensor, estando obligadas las empresas conservadoras a dar cuenta al órgano administrativo competente de todas las altas y bajas de contratos de conservación de los aparatos que tengan a su cargo.

### **6.1.2 Mercado de mantenimiento y reparación de ascensores**

Con posterioridad a la actividad de comercialización e instalación de ascensores, existe, como se ha dicho, una actividad posterior de mantenimiento y

---

<sup>13</sup> Vid. Real Decreto 1314/1997, de 1 de agosto, por el que se dictan las disposiciones de aplicación de la Directiva 95/16/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros sobre los ascensores

<sup>14</sup> En Álava, provincia donde tiene lugar la operación de concentración, la Administración encargada de legalizar las instalaciones de ascensores, asignar los números RAE correspondientes y controlar el parque de elevadores instalados es la Oficina Territorial del Departamento de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco.



conservación del ascensor instalado. En precedentes anteriores<sup>15</sup> se ha considerado que ambas actividades se sitúan en mercados de producto diferenciados, distinción que se mantendrá en esta ocasión, de acuerdo con lo expresado anteriormente.

Las actividades de mantenimiento y reparación de los ascensores, que son las más afectadas por la presente operación de concentración, incluirían aquéllas directamente relacionadas con su revisión y comprobación, de acuerdo con los plazos establecidos, así como con la reparación de dichos aparatos, actividades tendentes a garantizar el correcto funcionamiento de los ascensores ya instalados. Incluso, puede existir una tercera actividad de renovación integral del aparato, cuando ya tiene un cierto tiempo, mediante la cual se sustituyen determinadas piezas y componentes de una vez para devolver el ascensor a similares condiciones a cuando fue instalado.

La primera característica de este mercado es que es un mercado secundario en relación a la venta e instalación de ascensores, de manera que el servicio de mantenimiento y reparación se demanda en tanto en cuanto existe un parque de ascensores que necesita de tales cuidados.

El servicio de mantenimiento y reparación se presta mediante un contrato entre la empresa mantenedora y el cliente, por un determinado período de vigencia (que puede estar sujeto a renovación automática). No obstante, dependiendo del tipo de contrato, ante determinadas incidencias –en ocasiones identificadas mediante las llamadas Inspecciones Periódicas Obligatorias- puede existir la necesidad de arreglos puntuales no comprendidos en el objeto del contrato. En todo caso, la manera predominante de satisfacer la demanda de reparaciones es a través de los contratos de mantenimiento, con lo cual, una vez se gana un contrato, el mantenimiento del ascensor se “cierra” para los competidores en principio hasta el fin de su vigencia, estando en principio la terminación anticipada sujeta a penalización (de no mediar causa justificada).

Los prestadores de este servicio ponen a disposición de los demandantes una gran variedad de contratos de mantenimiento. Los principales tipos son:

- El contrato de mantenimiento básico, cuya cobertura incluye las revisiones periódicas de mantenimiento preventivo y la atención de averías en horario normal, pero no el coste de las piezas a sustituir por desgaste.

---

<sup>15</sup> Expedientes N-03007 Zardoya OTIS/Inapelsa (Activos), N-0494 Zardoya OTIS/Electromecanica CAM (Activos), N-05050 ORONA / Electra, N-05068 Zardoya Otis/Mantenimiento Elevadores Soler, N-06041 Zardoya OTIS/ Lagi y N-07033 Zardoya OTIS/Ascensores Aspe.



- El contrato de mantenimiento a todo riesgo, que incluye adicionalmente el coste de sustitución de cualquier pieza, ya sea por desgaste o por rotura o avería.

El resto de contratos de mantenimiento que ofrecen las empresas conservadoras suelen ser personalizaciones de los dos anteriores, incluyendo adicionalmente un servicio de guardia (en festivos), un servicio de 24 horas o ambos a la vez.

Debido a que todas las empresas activas en el mantenimiento están en disposición de proveer el servicio con arreglo a todos los tipos de cobertura, no procede establecer una diferenciación entre las distintas modalidades contractuales existentes, a efectos de la delimitación del mercado.

En principio, el servicio de mantenimiento puede prestarse por los distintos operadores con independencia de quién sea el fabricante y del instalador del ascensor, ya que los conocimientos técnicos requeridos son relativamente homogéneos y válidos para la reparación de todos los fabricantes. Sin embargo, existe una relación muy estrecha entre este mercado y el de venta e instalación de ascensores, que debe ser tenida en cuenta.

De un lado, el acceso a este mercado está significativamente ligado a la instalación del ascensor:

- Al existir la obligación normativa de dar de alta el contrato de mantenimiento en el RAE en el momento de la puesta en funcionamiento del ascensor, el comportamiento más frecuente es que el demandante (empresa constructora si es obra nueva) contrata el mantenimiento con la misma empresa que realizó la instalación. Existen razones de racionalidad económica para ello, ya que los instaladores pueden otorgar una garantía por piezas defectuosas, que puede incluso extenderse a la reparación de incidencias, durante el período posterior a la puesta en servicio del ascensor. Dicha garantía se perdería si un tercero mantenedor se encarga de ajustar los dispositivos del ascensor durante el período de vigencia de ésta.
- Por añadidura, el contratista inicial se desvincula de la relación contractual una vez se constituye la junta de propietarios de la finca, con lo cual no estará tan interesado en el precio del contrato de mantenimiento como en el de la venta del aparato. Con ello, el vendedor tiene en ese momento la oportunidad de lanzar una oferta de mantenimiento vinculada a la venta, en la que ofrezca un mejor precio de venta a cambio de mejores condiciones para él en mantenimiento.
- Una vez constituida la junta de propietarios (si el edificio es de obra nueva), la misma tiene la capacidad de subrogarse en la posición de la



empresa constructora en el contrato, o cambiar de proveedor; en principio, de acuerdo con el Notificante, sin penalización. Sin embargo, conforme ha sido manifestado a esta Comisión, este supuesto no suele ocurrir<sup>16</sup>.

- Durante el resto del período de vigencia del contrato (que puede en ocasiones extenderse hasta los 10 años), salvo por causas justificadas no existe posibilidad de rescisión del contrato por parte del cliente sin penalización a favor del proveedor.
- A la hora de renovar el contrato, una parte de la demanda, fundamentalmente aquélla constituida por las juntas de propietarios de edificios residenciales, es especialmente inelástica al precio, de acuerdo con la información facilitada por el propio Notificante, otros competidores y el Colegio de Administradores de Fincas de Guipúzcoa y Álava. El patrón común es renovar el contrato con el antiguo proveedor del servicio si se han registrado pocas incidencias o si éstas se han solucionado a su satisfacción (por ejemplo, atención o cambio de piezas rápido en caso de ser necesario).

De otro lado, aun reconociendo que, en principio, los operadores se encuentran teóricamente en disposición de satisfacer la demanda de mantenimiento independientemente de quién haya sido el instalador e incluso el fabricante, puede existir un componente de especialización, en particular en el caso de nuevos aparatos que utilizan las tecnologías más avanzadas, que incide en un doble orden:

- Los mantenedores del propio instalador están familiarizados con el material original, pueden tener un mejor acceso a él, y pueden disponer de formación técnica más adecuada, incluso proporcionada por el propio fabricante, si no coincide con el instalador.

---

<sup>16</sup> No obstante, de acuerdo con la contestación remitida por el Colegio de Administradores de Fincas de Guipúzcoa y Álava a requerimiento de esta Comisión, dicha libertad jurídica ha resultado discutida en el pasado a nivel jurisprudencial. Así, ese Colegio manifiesta que: "Puede entenderse que el contrato de mantenimiento del ascensor que haya podido concertar el promotor-primitivo y único propietario del inmueble, con la empresa mantenedora, no vincule a los posteriores propietarios,[...], a salvo de que pueda entenderse que haya sido admitido y asumido tácitamente su vigencia y prórrogas periódicas, tal como señala la Sentencia de la Audiencia Provincial de Castellón, Sección 3ª, de 3 de septiembre de 2001, pues al sostener lo contrario la Comunidad de Propietarios contravendría sus propios actos *`con los que aceptó y consintió reiteradamente su aplicación, debiendo señalarse que para la nulidad de una determinada estipulación en el marco de los contratos de adhesión no basta con que no haya sido negociado individualmente, sino que ya sean de aplicación los artículos 10 y concordantes de la Ley 26/1984, de 19 de julio, para la Defensa de los Consumidores y Usuarios, ya los principios generales de la contratación, será también necesario que la misma resulte abusiva por injustificada y contraria al debido equilibrio entre posiciones de los contratantes`*".



- La demanda, en un entorno de relativa inelasticidad al precio y valoración de la calidad del servicio y ausencia de incidencias, suele percibir al mantenedor oficial de la marca como el mejor habilitado para llevar a cabo el servicio de mantenimiento de este tipo de aparatos, en los cuales la fiabilidad y seguridad se aprecian particularmente.

Es por ello que, en la práctica, existe un gran nivel de correlación entre ascensores instalados y ascensores mantenidos, tal como se verá en el apartado de estructura del mercado.

Sin resultar esto suficiente para considerar que no existe sustituibilidad entre mantenedores en relación al instalador que haya puesto en servicio el aparato, sí debe reflejarse que, dentro de la estructura de la oferta, para un determinado mantenedor unos competidores son más cercanos que otros, en concreto los que ya vengán manteniendo aparatos de la misma marca que aquél haya instalado, en particular si es con la consideración de servicio técnico autorizado por el fabricante.

Por lo tanto, la relación entre el mercado de venta e instalación y el de mantenimiento y reparación configura de una manera determinante la dinámica competitiva y, en consecuencia, tendrá que ser tenida en cuenta en el análisis de los efectos de la operación.

## **6.2 Mercado geográfico<sup>17</sup>**

### **6.2.1 Mercado de venta e instalación de ascensores**

En lo que hace al mercado de venta e instalación de ascensores, los precedentes tienden a considerar que el mercado tiene dimensión nacional por distintas razones: la actividad no exige presencia física en el territorio, no presenta especiales dificultades de transporte, los costes de transporte no son especialmente elevados y la demanda, constituida básicamente por empresas constructoras, realiza sus adquisiciones sin tomar en consideración el lugar donde se encuentra establecido el oferente.

En otros precedentes de ámbito comunitario<sup>18</sup>, no se ha llegado a cerrar la definición del mercado, si bien, en atención a la presencia de los principales

---

<sup>17</sup> La definición de mercado geográfico está íntimamente relacionada con el concepto económico de sustituibilidad partiendo de una doble predicción: cuál va a ser el comportamiento de los demandantes ante una potencial subida de los precios en el territorio en el que actúan las empresas participantes en la concentración, y simultáneamente, cuál sería el comportamiento de los oferentes territorialmente próximos ante ese hipotético incremento de los precios.

<sup>18</sup> Caso IV/M.1080 Thyssen/Krupp. Decisión de 2 de junio de 1998. En él, las partes consideraban que la dimensión geográfica de este mercado era europea dadas la presencia a nivel europeo de los principales oferentes de ascensores y la inexistencia de diferencias sustanciales en las





oferentes de ascensores y a la inexistencia de diferencias sustanciales en las condiciones de competencia entre los distintos Estados miembros, la Comisión Europea ha indicado que no tenía indicios de que la dimensión fuera nacional o regional.

En relación a esta cuestión, este Consejo reconoce que, desde el punto de vista de la sustituibilidad de la demanda en el plano geográfico, ésta puede resultar lo suficientemente elástica a las principales variables competitivas de la venta e instalación de ascensores como para configurar este mercado como de ámbito nacional.

Sin embargo, debe precisarse que, para valorar el impacto competitivo de la operación en el mercado de venta, no cabe ignorar la dinámica del mercado de venta e instalación de ascensores a nivel inferior al nacional, debido a las relaciones entre esta actividad y el mantenimiento y reparación de ascensores.

En primer lugar, como ya se ha dicho, para la puesta en funcionamiento de un ascensor se necesita el alta de un contrato de mantenimiento en el Registro de Aparatos Elevadores correspondiente. Dado que la demanda tiende a contratar el mantenimiento con la misma empresa instaladora, las empresas vendedoras deben contar con una estructura de mantenimiento con la reducida extensión territorial que demanda este servicio. Esto puede condicionar la sustituibilidad geográfica del mercado de venta, ya que, en la práctica, los vendedores están presentes en todas las provincias en donde prestan servicio, o al menos deben asegurar el servicio técnico a través de agentes a los que las empresas fabricantes/instaladoras reconozcan tal carácter (o, en ocasiones, adoptar ambas estrategias de manera complementaria, como el caso de ORONA en Álava).

En segundo lugar, en el acceso al mantenimiento de un ascensor resulta crucial el hecho de que el mantenedor haya llevado a cabo la instalación, ya que el comportamiento racional de la demanda, como se ha explicado, es contratar con el instalador a efectos de garantía, facilidad en el recambio de piezas, y también por un componente de confianza en el servicio de la marca. De esta manera, la estructura de mercado de venta a nivel provincial determina el mercado secundario de mantenimiento.

---

condiciones de competencia entre los distintos Estados miembros, la Comisión, aunque no llegó a cerrar la definición exacta del mercado, indicó que no tenía indicios de que la dimensión fuera nacional o regional.



### **6.2.2 Mercado de mantenimiento y reparación de ascensores**

El servicio de mantenimiento y reparación de ascensores se caracteriza porque, como señala el informe en primera fase, resulta preciso garantizar la presencia física de la empresa conservadora en la zona donde se ubiquen los ascensores cuyo mantenimiento y reparación tengan contratados. Así, la oferta organiza su operativa en rutas de revisión programadas, y la demanda tiene necesidad de un rápido tiempo de respuesta en caso de incidencia. Por ello, parece lógico delimitar ámbitos geográficos reducidos de operación para determinar la relación de sustituibilidad geográfica en este mercado.

Tales “zonas de influencia” podrían ser isócronas (si se toma como referencia el tiempo) o isocuantas (si lo que se considera es la distancia que puede abarcarse). Si se tiene en cuenta el primer criterio, podría tomarse como referencia las dos horas de tiempo medio en que el Notificante cifra la respuesta en caso de incidencia (situando la suya propia en una hora y veinte minutos). En ocasiones, este período puede ser incluso menor, conforme a lo estipulado contractualmente, en el caso del servicio a todo riesgo.

Así, a partir de las delegaciones de los mantenedores (la mayoría en capitales de provincia o sus áreas metropolitanas) podría trazarse una isócrona, cuyo ámbito concreto dependería en cada caso de aspectos como la calidad de las comunicaciones, la densidad del tráfico, e incluso, para un mismo ámbito geográfico, del día o de la hora. Las isócronas podrían solaparse dependiendo de la densidad de núcleos urbanos, donde se concentra la mayor parte del parque de ascensores, dentro del territorio analizado.

De igual manera, desde el punto de vista de la distancia, el Notificante afirma que el equipo necesario para llevar a cabo los servicios de mantenimiento es fácilmente transportable y que los técnicos se suelen desplazar con furgonetas ligeras que podrían llegar a atender un radio de hasta 100 km. a la redonda, si bien reconoce que ORONA organiza su red sobre una base de un radio hipotético de 50 km.

La delimitación de estas zonas de influencia puede llevar a la existencia de más de una dentro de un mismo ámbito provincial. Sin embargo, de hacerse tal ejercicio en el presente caso, si situamos el punto de partida de la zona de influencia en el núcleo urbano preeminente (Vitoria), con cualquiera de los criterios referidos la zona de influencia abarcaría como mínimo toda la provincia de Álava en atención al pequeño tamaño relativo de la extensión que abarca y de sus buenas comunicaciones. Por lo tanto, en este caso el mercado geográfico relevante no tiene un ámbito inferior al provincial.



Con respecto a la posibilidad de que una zona de influencia con núcleo en Vitoria pudiera extenderse a territorios de las provincias colindantes<sup>19</sup>, el Notificante considera que, en la planificación de las rutas de mantenimiento, en determinadas ocasiones un mantenedor puede prestar un servicio desde una delegación de una provincia distinta a la del ascensor.

Sin embargo, debe hacerse notar que la normativa<sup>20</sup> exige que para prestar servicios de conservación de ascensores el operador debe estar en posesión de un certificado de conservador, el cual se obtiene cumpliendo los siguientes requisitos: contar en la plantilla, a nivel de empresa, como mínimo con un titulado (ingeniero superior o técnico) y dos operarios cualificados que habrán de estar en jornada laboral completa. Además, a nivel provincial las empresas conservadoras contarán con un operario cualificado con categoría de oficial por cada 75 aparatos a conservar y con un local con teléfono, repuestos y demás medios necesarios para atender eficazmente su trabajo<sup>21</sup>.

Esto implica que únicamente se pueden prestar servicios de mantenimiento desde una provincia limítrofe en la medida en que se disponga de una delegación en la propia provincia donde se prestan los servicios.

Es por ello que, dejando a un lado las razones de eficiencia económica que pudiesen conducir a otro resultado, la oferta, parte de la cual está presente en determinadas provincias limítrofes a Álava, debe tener al menos una delegación operativa en esta provincia, no pudiendo, de lo contrario, prestar servicio en ella.

Finalmente, y con todas las cautelas necesarias debido a la multitud de factores que conducen a ello, los precios medios por contrato de mantenimiento registrados en Álava y provincias limítrofes (tanto los proporcionados por ORONA como por los distintos operadores activos), difieren dependiendo de la provincia, en algunos casos significativamente, lo cual podría revelar una dinámica competitiva diferenciada en cada una de estas provincias.

---

<sup>19</sup> Debe referirse que de acuerdo con el límite de 50 km. aludido por el Notificante, quedarían excluidas en dicha área de influencia todas las capitales de provincia limítrofes, que se encuentran a más de 50 km. de Vitoria.

<sup>20</sup> *Vid.* Real Decreto 2291/1985 de 8 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Aparatos de Elevación y manutención de los mismos, cuyo art. 10, vigente al momento presente, dispone que: "A efectos del presente Reglamento, se reputarán empresas conservadoras aquellas que, desarrollando las actividades de mantenimiento y reparación en las provincias de que se trate, estén inscritas en el registro de empresas conservadoras de los órganos territoriales competentes de la Administración Pública".

<sup>21</sup> Además la normativa que regula el régimen jurídico aplicable en la Comunidad Autónoma del País Vasco añade a la exigencia de 2 operarios y un técnico competente, la necesidad de una póliza de seguro por siniestro por una cuantía mínima de 500.000 euros.



Por todo ello, el Consejo de esta Comisión considera que el ámbito geográfico relevante en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores es en este caso provincial.

En definitiva, los mercados relevantes a efectos de la presente operación son:

- El mercado de venta e instalación de ascensores en España.
- El mercado de mantenimiento y reparación de ascensores en la provincia de Álava.



## 7. ESTRUCTURA DE LOS MERCADOS RELEVANTES

De acuerdo con datos de la European Lift Association (ELA), el sector de aparatos elevadores presenta una dimensión muy importante en Europa. A fecha de 2005, las cifras de ascensores instalados alcanzaban los cuatro millones, con un ritmo de aproximadamente unos 120.000 nuevos ascensores por año. De este modo, Europa es el primer continente por número de ascensores instalados, con más de la mitad del total mundial, así como también lo es por cifra de nuevos ascensores por año, siendo tres de las cuatro principales empresas a nivel mundial de origen europeo.

En España, debido a las características de su modelo urbanístico, este negocio, y en concreto el relativo a la producción y comercialización de ascensores y sus servicios derivados, registra unos niveles de actividad considerables. En particular, en los últimos años el sector ha venido experimentando un notable crecimiento en nuestro país, en el doble plano de la instalación (vinculada al aumento de la demanda que deriva de la intensificación de la actividad inmobiliaria) y del mantenimiento y reparación (al suponer las nuevas instalaciones un aumento neto en el parque de ascensores, una parte del cual cuenta con cierta antigüedad).

Como muestra de dicha pujanza, puede señalarse que existe en nuestro país un parque de aparatos de alrededor de 700.000 unidades, y que el sector de la elevación emplea en España a 25.400 trabajadores, de acuerdo con los datos del Observatorio industrial de Bienes de Equipo. El volumen total de ingresos de explotación del sector para el ejercicio 2006 ascendió a unos 3.530 millones de euros (situándose, en términos de valor, en el segundo lugar europeo, tras el Reino Unido).

### 7.1 Estructura del mercado de venta e instalación de ascensores

#### 7.1.1. Oferta<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> En los análisis de concentraciones, una primera aproximación a la determinación del poder de mercado se realiza, tradicionalmente, analizando las cuotas de participación en los mercados relevantes tanto en cantidades como en valor, es decir, tanto en unidades físicas como en facturación de las empresas. En el presente caso, la multitud de variables que inciden en la determinación de los ingresos por las actividades objeto de examen implica que los resultados pueden divergir sustancialmente dependiendo de cuál de estas magnitudes se utilice. El Consejo de esta Comisión considera que para la operación que se analiza resulta más adecuado referirse a la participación en términos de volumen. En el presente caso, se tomarán como referencia el número de ascensores instalados y contratos de mantenimiento ganados a lo largo de un ejercicio así como, en el caso del mantenimiento, la cartera de contratos de los operadores. Ello se justifica en base a que las cantidades permiten observar de una manera más precisa la presencia de los operadores en el mercado y con ello el impacto de la operación.

Por añadidura, resulta difícil acceder a información desagregada acerca de los ingresos por cada unidad instalada y mantenida. Debe referirse, en todo caso, que dependiendo de las



El mercado de venta e instalación de aparatos elevadores presenta una variada tipología de operadores en España.

En primer lugar, nos encontramos con los grandes grupos empresariales del sector a nivel mundial, para los cuales la actividad en nuestro país es una prioridad en su negocio. Este es el caso de grupos como OTIS, THYSSEN, SCHINDLER o KONE, con gran implantación a nivel europeo (los tres primeros son líderes mundiales).

Por otra parte, existen grupos empresariales nacionales (alguno de los cuales, como ORONA, cuentan con un significativo volumen de exportación), que se encuentran activos en todo el territorio nacional o en determinadas zonas dentro de éste. En ocasiones, dichos grupos empresariales engloban a más de una empresa dedicada a esta actividad, a veces fruto de operaciones de concentración tras las cuales se mantiene la separación de empresa. Es el caso, por ejemplo, de ELECTRA, empresa activa en la provincia de Álava al momento de cuya adquisición por la hoy Notificante era el primer operador de venta y mantenimiento en esa provincia. A día de hoy, ELECTRA conserva su estructura de fabricación, venta y distribución diferenciada dentro del GRUPO ORONA, continuando activa en este ámbito territorial.

Este tipo de grandes operadores nacionales tienen zonas de influencia regionales fácilmente determinables, fundamentalmente por la cercanía de su estructura industrial. En el caso de la propia ORONA, es significativa su presencia en la zona Norte, en particular en el País Vasco y sus provincias limítrofes.

Adicionalmente, existen numerosos operadores más pequeños que, incluso cuando se integran dentro de grupos empresariales de tamaño nacional, sólo prestan servicio en determinados ámbitos regionales (por ejemplo OMEGA ELEVATOR, perteneciente al GRUPO ASCENSORES ZENER en la provincia de

---

características concretas del ascensor, su situación, su antigüedad, y otros factores externos (y, de la misma manera, de otros parámetros en los contratos de mantenimiento), la rentabilidad por unidad en cada una de estas actividades puede variar significativamente dependiendo de la unidad considerada.

Por otro lado, este Consejo considera necesario subrayar que el cálculo de las cuotas de mercado tiene un carácter instrumental, siendo el objetivo de este ejercicio la estimación del poder de mercado de la empresa o empresas participantes en la operación de concentración para, posteriormente, apreciar si el proyecto u operación de concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado.

Habitualmente, las autoridades de defensa de la competencia acuden a indicadores como el Índice Herfindahl-Hirschmann (IHH) que mide la concentración de la oferta, variable frecuentemente correlacionada con el poder de mercado.



Álava -de acuerdo con la información de la página web de este grupo-, donde cuenta con una planta de fabricación).

Con frecuencia, el negocio de los ascensores comparte protagonismo en los grupos empresariales con otro tipo de soluciones de elevación (como escaleras mecánicas) y/o la producción y comercialización de aparatos industriales en sentido más amplio. En lo relativo a ascensores, la actividad de estos operadores se integra a lo largo de toda la cadena de valor del ascensor, combinando fabricación, instalación y venta, y el servicio de mantenimiento.

Junto a este tipo de grupos empresariales, se encuentran activas otras empresas, de ámbito más reducido (a veces, incluso provincial), que instalan ascensores con componentes suministrados por los fabricantes, pudiendo establecer incluso una relación de compra exclusiva con aquéllos (que frecuentemente no comporta, el suministro exclusivo del lado del proveedor). Estos instaladores suelen comercializar los ascensores que instalan bajo su propia marca.

Merece asimismo destacarse que la oferta del sector viene experimentando un proceso de concentración empresarial, mediante el cual las empresas que se concentran buscan fundamentalmente la consolidación en mercados provinciales y en áreas de influencia a nivel regional en las que ya se encontraban presentes como operadores destacados. En estos procesos de concentración, las empresas suelen pretender la integración en su estructura de operadores de órbita reducida, frecuentemente incluso provincial o local.

Así, de las últimas seis operaciones analizadas por el antiguo Servicio de Defensa de la Competencia en primera fase, en cuatro de ellas el primer operador fortalece su posición estructural, y en las otras dos restantes la operación reporta a la empresa resultante la condición de primer operador. Una de estas últimas operaciones, precisamente en el mismo ámbito que la presente, fue la adquisición de ELECTRA por la hoy Notificante.

De acuerdo con los datos aportados por distintos operadores del sector, a partir de los totales que, de acuerdo con el Notificante, le fueron facilitados por la Federación Empresarial Española de Ascensores (FEEDA)<sup>23</sup>, la estructura del

---

<sup>23</sup> De acuerdo con el Notificante, los datos proporcionados por FEEDA (a través de las distintas asociaciones de ascensoristas) provienen de los diferentes Registros de Aparatos Elevadores (RAE) existentes en España. Las Comunidades Autónomas están obligadas a mantener el RAE dentro de su ámbito geográfico y a identificar, mediante su inscripción en el mismo, todos los aparatos elevadores instalados en su territorio, la empresa encargada de su instalación, las inspecciones llevadas a cabo, las compañías encargadas de su mantenimiento, así como las distintas incidencias y reparaciones de la que son objeto, entre otros detalles. Anualmente, las distintas Comunidades Autónomas facilitan los datos recogidos en el RAE a la FEEDA, que elabora con ellos estadísticas anuales sobre el número de ascensores instalados a nivel nacional, con desglose por provincias. El resto de los datos, como la participación de los operadores en los



mercado de venta e instalación de aparatos elevadores en España sería la siguiente:

**Cuadro nº 3:**  
**MERCADO DE VENTA E INSTALACIÓN DE APARATOS ELEVADORES EN ESPAÑA- 2004-2006. Unidades con RAE vendidas**

	2004		2005		2006		2007 (ene/oct)
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº
<b>ORONA/ELECTRA +ASCENSORES GASTEIZ</b>	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]	[...] <sup>(2)</sup>
ORONA/ELECTRA	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]	[...]
ASCENSORES GASTEIZ	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]
ZARDOYA OTIS	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]	[...]
THYSSEN	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]	[...]
SCHINDLER	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]	[...]	[0-10%]	[...]
KONE	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]
					[...]		[...]
OMEGA ELEVATOR	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]
IZA	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]
OTROS	[...]	[30-40%]	[...]	[30-40%]	[...]	[30-40%]	n.d.
<b>TOTAL <sup>(1)</sup></b>	<b>40.500</b>	<b>100%</b>	<b>40.516</b>	<b>100%</b>	<b>43.443</b>	<b>100%</b>	<b>n.d.</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por los competidores y por el Notificante a la CNC. Se incluyen, juntos a las partes en la Operación, los cuatro principales operadores y, del resto, los principales competidores en la provincia de Álava.

<sup>(1)</sup> TOTAL facilitado por el Notificante citando a FEEDA como fuente.

<sup>(2)</sup> Dato de enero a septiembre de 2007.

**PRO MEMORIA (Indicadores calculados para %volumen)**

IHH Pre	2.116,1
C2 Pre	[30-40%]
C3 Pre	[40-50%]
IHH Post	2.119,4
C2 Post.	[30-40%]
C3 Post.	[40-50%]
$\Delta$ IHH	<b>3,3</b>
$\Delta$ C2	<b>[0-10%]</b>
$\Delta$ C3	<b>[0-10%]</b>

De la información que figura en el cuadro anterior, puede apreciarse que ORONA se configuraría como el primer operador español con arreglo al número de

---

mercados provinciales o la identidad de la empresa mantenedora de un determinado ascensor, permanece inaccesible a las empresas.





aparatos instalados por ejercicio en los últimos años, con un [10-20]% para 2006<sup>24</sup>, seguido de ZARDOYA OTIS ([10-20%]) y THYSSEN ([10-20%]). La información disponible en relación a 2007 revela un rendimiento análogo a los ejercicios anteriores por parte del Notificante. SCHINDLER se configuraría como el cuarto operador en términos de volumen con un [0-10%] en 2006.

La participación de los distintos operadores refleja un mercado relativamente estable, sin grandes fluctuaciones de cuota, en la que los operadores van manteniendo una participación similar a lo largo del período analizado, y las pequeñas diferencias entre ellos van causando alternancias en su posición en el mercado (por ejemplo, ORONA pasa de tercer a primer operador de 2005 a 2006 al variar un [0-10%] su cuota de mercado).

En todo caso, a este nivel la adición de ASCENSORES GASTEIZ supone un [<1%] del total nacional, con lo que la operación carecería de impacto en este plano. Ello se explica porque esta empresa únicamente opera en la provincia de Álava y la participación imputable a esta provincia dentro del total nacional es de alrededor del 0,5% (de acuerdo con el Notificante, los ascensores con RAE instalados en los años 2004, 2005 y 2006, fueron 224, 264 y 272, respectivamente).

De la misma manera, en términos de ingresos derivados de la venta de ascensores, de acuerdo con la información facilitada a esta Comisión, en 2006 ORONA sería el segundo operador a nivel nacional (con una facturación de [CONFIDENCIAL]), por detrás de ZARDOYA OTIS ([CONFIDENCIAL]), y seguida de THYSSEN ([CONFIDENCIAL]) y SCHINDLER ([CONFIDENCIAL]). La adquisición de ASCENSORES GASTEIZ supondría una adición de [CONFIDENCIAL] al total de ORONA, sin que ésta modifique sustancialmente su posición debido a la operación.

Sin perjuicio de que el mercado geográfico relevante sea el nacional a los efectos de la venta e instalación de aparatos elevadores, por las razones expuestas a propósito de la delimitación de los mercados procede examinar la estructura del mercado de venta a nivel provincial. En el presente caso, se puede tomar como referencia al grupo de provincias formadas por Álava (única provincia donde opera ASCENSORES GASTEIZ) y sus provincias (o Comunidades Autónomas uniprovinciales) limítrofes:

---

<sup>24</sup> El cuadro, con arreglo al cual ORONA ocupa la tercera posición a nivel nacional, hace referencia a unidades instaladas y no a ingresos. En todo caso, debe hacerse constar que la información suministrada por ORONA a esta Comisión en relación a su participación en el total de ingresos a nivel nacional difiere de la referida en primera fase, en principio debido a un error de la propia ORONA en la contabilización.



**Cuadro nº 4:**  
**MERCADO DE VENTA E INSTALACIÓN DE APARATOS ELEVADORES EN ÁLAVA Y PROVINCIAS Y COMUNIDADES AUTÓNOMAS UNIPROVINCIALES LÍMITROFES- 2006- Unidades con RAE vendidas.**

	ÁLAVA		VIZCAYA		GUIPÚZCOA		BURGOS		LA RIOJA		NAVARRA		TOTAL	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
<b>ORONA/ELECTRA + ASC. GASTEIZ</b>	[...]	[50-60%]	[...]	[10-20%]	[...]	[50-60%]	[...]	[20-30%]	[...]	[20-30%]	[...]	[30-40%]	[...]	[30-40%]
ORONA/ELECTRA	[...]	[40-50%]	[...]	[10-20%]	[...]	[50-60%]	[...]	[20-30%]	[...]	[20-30%]	[...]	[30-40%]	[...]	[30-40%]
ASCENSORES GASTEIZ	[...]	[10-20%]	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	[...]	[0-10%]
OMEGA ELEVATOR	[...]	[10-20%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	0	0,0%	0	0,0%	[...]	[0-10%]
ZARDOYA OTIS	[...]	[0-10%]	[...]	[20-30%]	[...]	[0-10%]	[...]	[10-20%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[10-20%]
SCHINDLER	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
THYSSEN	[...]	[0-10%]	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]	[...]	[30-40%]	[...]	[20-30%]	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
IZA	[...]	[0-10%]	[...]	[10-20%]	[...]	0,0%	[...]	[0-10%]	0	0,0%	0	0,0%	[...]	[0-10%]
KONE	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	0	0,0%	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
OTROS	n.d.	n.d.	[...]	[20-30%]	[...]	[10-20%]	n.d.	n.d.	[...]	[30-40%]	[...]	[20-30%]	[...]	[10-20%]
<b>TOTAL <sup>(1)</sup></b>	<b>286</b>	<b>100%</b>	<b>833</b>	<b>100%</b>	<b>790</b>	<b>100%</b>	<b>343</b>	<b>100%</b>	<b>433</b>	<b>100%</b>	<b>873</b>	<b>100%</b>	<b>3.558</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por los competidores y por el Notificante a la CNC

<sup>(1)</sup> TOTAL facilitado por el Notificante citando a FEEDA como fuente. En el caso de Álava y Burgos, el total es el resultante de la suma de los valores obtenidos por cada uno de los competidores que figuran expresamente, lo que puede sobrevalorar ligeramente las cuotas de cada uno de estos operadores.

Del cuadro anterior se desprende que la adquisición de ASCENSORES GASTEIZ, que venía instalando exclusivamente ascensores fabricados por ORONA, supondría al Notificante una adición del [0-10%] a su cuota en 2006 en el conjunto del área considerada. En todo caso, en relación al total se aprecia el liderazgo de ORONA en la actividad de venta e instalación en la región, con una participación [>30%] del área geográfica considerada.

Examinando la información mostrada asimismo se pueden observar las especificidades existentes entre las distintas provincias analizadas en la conformación de la estructura de la oferta. Así, si bien ORONA es el líder en cuatro de las seis provincias (junto con ZARDOYA OTIS en Vizcaya y THYSSEN en Burgos), en estas últimas provincias existen hasta cuatro competidores por encima del 10%, mientras que en el caso de Álava, de consumarse la operación, serían dos los operadores que superan esta cuota. Asimismo, destaca el número de ascensores vendidos por pequeños competidores en La Rioja ([30-40%] del total), así como en Vizcaya ([20-30%] del total), y Navarra ([20-30%] del total).



### **7.1.2. Demanda**

La demanda de venta e instalación de ascensores es una demanda relativamente atomizada y ligada en su mayor medida al sector de la construcción de obra nueva de edificios de varias alturas de distinta naturaleza, ya sean viviendas para uso particular, edificios de oficinas, hoteles o edificios públicos (por ejemplo, hospitales). De acuerdo con el Notificante, se espera una contención del crecimiento de la demanda de aparatos elevadores, de acuerdo con la ralentización del sector de la construcción, en los próximos años, con lo que la importancia relativa de la instalación de ascensores en el total de ingresos de los distintos operadores irá reduciéndose a favor de la cartera de contratos de mantenimiento.

Las condiciones de la demanda de venta e instalación de ascensores no resultan homogéneas a nivel de todo el mercado geográfico relevante, ya que la misma es dependiente de la actividad de construcción inmobiliaria, que presenta diferencias en su grado de crecimiento dentro de España: así, se encuentran zonas con un gran grado de actividad (área de la Comunidad de Madrid y Comunidades Autónomas del litoral mediterráneo), y otras (como la propia provincia de Álava y sus colindantes) donde este sector registra un crecimiento más moderado. Por todo ello, se pueden encontrar diferencias crecientes en las características principales de la oferta, en estructura, tamaño de los operadores, y competencia potencial en atención al distinto grado de madurez del mercado.

Las distintas empresas constructoras y promotoras (y las Administraciones Públicas en caso de edificios públicos) contratan la instalación de ascensores en la fase de ejecución, de manera que, al entregar la obra, el ascensor ya se encuentra en funcionamiento. En menor medida, las restauraciones, reformas y sustituciones estrictas de aparatos elevadores propician oportunidades de negocio en este mercado.

Con arreglo al tamaño del demandante y a su naturaleza, los pedidos de ascensores se pueden organizar de diferentes maneras. Así, los edificios públicos e incluso las grandes empresas pueden convocar concursos para la adjudicación de pedidos que pueden llegar a ser sustanciosos. Sin embargo, la mayoría de la demanda negocia individualizadamente las condiciones de precio y suministro de los pedidos.



## 7.2 Mercado de mantenimiento y reparación de ascensores en la provincia de Álava

### 7.2.1 Oferta

La importancia del flujo de ingresos derivados del mantenimiento y reparación de ascensores para los operadores del sector, sean o no fabricantes de ascensores, es considerable, tal y como pone de relieve el siguiente cuadro. Los operadores que han aportado datos a este respecto aparecen ordenados de mayor a menor según la importancia de los ingresos por mantenimiento y reparación de ascensores en su distribución interna de negocio:

<b>Cuadro nº5: INGRESOS DERIVADOS DEL MANTENIMIENTO DE ASCENSORES EN ESPAÑA (comparación con las actividades de venta e instalación) 2006, (Millones de euros y %)</b>			
<b>EMPRESA</b>		<b>EUR (mill.)</b>	<b>%EUR</b>
<b>ASCENSORES GASTEIZ</b>	<b>Total</b>	[...]	<b>100%</b>
	Venta/instalación	[...]	[...]
	Mantenimiento	[...]	[...]
<b>SCHINDLER</b>	<b>Total</b>	[...]	<b>100%</b>
	Venta/instalación	[...]	[...]
	Mantenimiento	[...]	[...]
<b>ZARDOYA OTIS</b>	<b>Total</b>	[...]	<b>100%</b>
	Venta/instalación	[...]	[...]
	Mantenimiento	[...]	[...]
<b>THYSSEN</b>	<b>Total</b>	[...]	<b>100%</b>
	Venta/instalación	[...]	[...]
	Mantenimiento	[...]	[...]
<b>OMEGA ELEVATOR</b>	<b>Total</b>	[...]	<b>100%</b>
	Venta/instalación	[...]	[...]
	Mantenimiento	[...]	[...]
<b>ORONA/ELECTRA</b>	<b>Total</b>	[...]	<b>100,0%</b>
	Venta/instalación	[...]	[...]
	Mantenimiento	[...]	[...]
<b>IZA</b>	<b>Total</b>	[...]	<b>100%</b>
	Venta/instalación	[...]	[...]
	Mantenimiento	[...]	[...]

*Fuente: elaboración propia a partir de los datos proporcionados por los competidores y por el Notificante. No se especifica la ubicación de los ingresos en su caso derivados de la venta o el suministro a terceros operadores de piezas de recambio.*

Observando el cuadro anterior se aprecia que, incluso para los grandes operadores fabricantes, los ingresos derivados de la actividad de mantenimiento y reparación suelen tener una importancia relativa mayor a la de fabricación y venta e instalación. En todo caso, incluso para los operadores cuyo porcentaje de ingresos por mantenimiento resulta más reducido en el total de su *mix* de negocio



(caso de ORONA, por ejemplo, a quien los ingresos por la actividad de mantenimiento supusieron alrededor de un [...] % del total de sus ingresos relacionados con los ascensores)<sup>25</sup>, el flujo que proporcionan los ingresos derivados del contrato de mantenimiento del ascensor no es despreciable si se tiene en cuenta que un ascensor tiene una vida de entre 20 y 50 años.

En el mercado geográfico relevante a efectos de la presente operación (provincia de Álava), se encuentran presentes todos los grandes operadores fabricantes de ascensores con presencia significativa a nivel estatal, que a su vez venden ascensores en la provincia a través de sus propios canales. Se encuentran asimismo presentes, y además con un gran tamaño, empresas de implantación tradicional en la provincia pertenecientes a grupos empresariales que cuentan con otras empresas activas en el sector en la misma provincia (caso de la propia ORONA con ELECTRA), o en otras (caso del GRUPO ASCENSORES ZENER con OMEGA ELEVATOR, S.A.).

Los instaladores que en la provincia de Álava venden aparatos no fabricados por ellos mismos, de acuerdo con lo manifestado por algunos de los mismos a esta Comisión, mantienen los ascensores de la marca que comercializan (en ocasiones, estos mantenedores tienen la consideración de servicios técnicos autorizados del fabricante). No suelen, por lo tanto, realizar servicios de mantenimiento de marcas que no comercializan.

Adicionalmente, también existe un número reducido de operadores que no se encuentran activos en la venta de ascensores o que, al menos, no han instalado aparatos en los últimos años, derivando sus ingresos por actividades relacionadas con los ascensores exclusivamente de su cartera de contratos de mantenimiento.

El siguiente cuadro muestra la estructura de mercado de mantenimiento y reparación de ascensores en la provincia de Álava. Debe tenerse en cuenta que, a diferencia del mercado de instalación, para el caso del mantenimiento, al prestarse este servicio fundamentalmente por contratos plurianuales, procede analizar la estructura del mercado de acuerdo con la cartera de contratos detentada al fin de cada ejercicio. Tras acceder a los datos del RAE vasco, se ha comprobado que existían divergencias (las cuales no afectan sustancialmente al tamaño de mercado de las partes en la presente operación) y se ha optado por presentar los datos aportados directamente por los operadores a requerimiento de esta Comisión<sup>26</sup>.

---

<sup>25</sup> Por el contrario, los ingresos de ASCENSORES GASTEIZ por su actividad de mantenimiento supusieron el [...] % de su total de facturación en 2006.

<sup>26</sup> Así, para hallar la participación de los operadores que no han aportado directamente a la Comisión el número de contratos de mantenimiento con que cuentan, al total de contratos de FEEDA, aportado por el Notificante, se le ha sustraído la suma del total de los contratos obtenidos



<b>Cuadro nº 6: MERCADO DE MANTENIMIENTO DE APARATOS ELEVADORES EN LA PROVINCIA DE ÁLAVA. 2004-2006 (cartera de contratos consolidada a 31-12)</b>							
	2004		2005		2006		2007 (ene/oct)
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº
<b>ORONA/ELECTRA + ASCENSORES GASTEIZ</b>	[...]	[70-80%]	[...]	[70-80%]	[...]	[70-80%]	[...] <sup>(2)</sup>
ORONA/ELECTRA	[...]	[50-60%]	[...]	50-60%	[...]	50-60%	[...]
ASCENSORES GASTEIZ	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]	[...]
OMEGA ELEVATOR	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]
ZARDOYA OTIS	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]
IZA	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]
SCHINDLER	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]
THYSSEN	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]
KONE	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]
OTROS	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	n.d.
<b>TOTAL(1)</b>	<b>6.958</b>	<b>100%</b>	<b>7.222</b>	<b>100%</b>	<b>7.494</b>	<b>100%</b>	<b>n.d.</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por los competidores y por el Notificante a la CNC.

<sup>(1)</sup> Totales facilitados por el Notificante citando a FEEDA como fuente

<sup>(2)</sup> Dato de enero a septiembre de 2007

**PRO MEMORIA (Indicadores calculados para % volumen)**

IHH Pre	3.709,3
C2 Pre	[70-80%]
C3 Pre	[70-80%]
IHH Post	5.191,3
C2 Post.	[70-80%]
C3 Post.	[80-90%]
<b>ΔIHH</b>	<b>1.482,0</b>
<b>ΔC2</b>	<b>[0-10%]</b>
<b>ΔC3</b>	<b>[0-10%]</b>

por los operadores que sí han aportado directamente sus datos. Como consecuencia de ello, la participación de los operadores menos importantes puede quedar ligeramente infravalorada en relación a los datos facilitados por el Gobierno Vasco. Por ejemplo, el Gobierno Vasco refiere que un competidor independiente, ARRAZOLA, cuenta con [...] contratos, suponiendo ello un [0-10%] del total. Sin embargo, las divergencias detectadas no afectan significativamente a ORONA/ELECTRA y ASCENSORES GASTEIZ, quienes, de acuerdo con los datos proporcionados por el Gobierno Vasco, suman un total de [...] ([50-60%] del total) y [...] contratos ([10-20%] del total), siendo su cuota resultante un [60-70%] para un total de 7.519 contratos contabilizados a 7 de enero de 2007. Con ello, se aprecia que la divergencia en la imputación de cuota dependiendo de la fuente es de un 1,5%.



Del cuadro anterior puede colegirse que, tras la operación, ORONA, ya antes el líder destacado del mercado con el [50-60%] de cuota en relación al ejercicio 2006 (de la cual, corresponde a ELECTRA alrededor del 80%) pasaría a detentar el [70-80%] del mercado, añadiendo a su participación previa a la operación el [10-20%] correspondiente a ASCENSORES GASTEIZ, la cual, por otra parte, es el segundo operador con anterioridad a la operación analizada. En tercer lugar se situaría OMEGA, con una cuota del [0-10%]. Sensiblemente por debajo del 10% se encuentran el resto de operadores, incluidos los grandes grupos internacionales.

Al igual que en lo relativo a la venta, la evolución del mercado registra una cierta estabilidad en la evolución de la posición de los operadores en el mercado, aunque destaca la relativa bajada ([<2] puntos porcentuales) en la posición de ORONA/ELECTRA entre 2004 y 2006. Así, la participación en el mercado de ASCENSORES GASTEIZ, SCHINDLER y OTIS se mantiene estable ([<1]% de diferencia en el mayor de los casos), mientras que OMEGA, IZA y THYSSEN experimentan un crecimiento contenido, si bien no lo suficiente como para variar su posición en el mercado (tercero, cuarto y séptimo, respectivamente).

Por lo que respecta a los índices de concentración, partiendo de un entorno altamente concentrado (3.661 puntos IHH), la operación supone una adición de 1.470 puntos con arreglo a dicho índice, señalizando que el cambio en la estructura de la oferta operado por la concentración puede causar un posible deterioro de la competencia efectiva en este mercado. Asimismo, el C2 experimenta una adición de [0-10] puntos porcentuales, y el C3 de [0-10] puntos.

ORONA/ELECTRA también es, con arreglo a los datos remitidos a esta Comisión por distintos operadores, quien ha ganado más contratos de mantenimiento nuevos en 2006 (un total de [...], de los cuales [> 90%] corresponden a nuevos ascensores instalados), habiendo experimentado[...] bajas, de las cuales [>20%]se produjeron antes del vencimiento del contrato. Le sigue OMEGA con [...], tantos como ascensores vendidos, y ASCENSORES GASTEIZ con [...] contratos nuevos, para [correspondientes en >95% a] ascensores vendidos y [...] baja por no renovación). El siguiente competidor de quien se tiene información, ZARDOYA OTIS, se encuentra a cierta distancia ([...]contratos nuevos [correspondientes en >70% a] ascensores instalados, y[...]bajas, todas ellas previas al vencimiento del contrato). Lo anterior, además de indicar la vinculación existente entre la inmensa mayoría de los nuevos contratos y las ventas de nuevos aparatos, parece señalar que existe dificultad o desinterés para los mantenedores de la zona en conseguir contratos que no deriven de la instalación directa del aparato.



Por otra parte, para contextualizar correctamente el impacto estructural de la operación no debe obviarse que la empresa adquirida es la única distinta de ORONA a la que el Notificante suministra sus aparatos en la provincia para su instalación. Al instalar ASCENSORES GASTEIZ aparatos suministrados por ORONA con carácter previo a la operación, muchos de los desincentivos que para la demanda de mantenimiento de ascensores instalados de la propia ORONA suponen la contratación de un tercer mantenedor no instalador de ORONA no son aplicables a ASCENSORES GASTEIZ (la imagen de marca derivada de su consideración de servicio técnico de ORONA, los conocimientos técnicos especializados de su personal, formado por la propia ORONA, un posible acceso más rápido a piezas).

Por ello, puede decirse que el principal competidor de los ascensores fabricados por ORONA en mantenimiento en la provincia de Álava es la empresa adquirida, ya que, potencialmente, dicha empresa estaba en mejor posición para atraer contratos de mantenimiento originalmente concluidos por ORONA que el resto de los competidores. Siendo esto así, la operación supone la consolidación dentro de la estructura empresarial de ORONA de la totalidad de los servicios de mantenimiento óptimamente posicionados para satisfacer las necesidades de la demanda consistente en ascensores de ORONA. A pesar de ello, resulta destacable que, de acuerdo con el Notificante, para el período 2004-2007, [CONFIDENCIAL].

En todo caso, tras la operación, la desaparición de ASCENSORES GASTEIZ como operador autónomo implica la desaparición del competidor más próximo, a juicio de este Consejo, para el mantenimiento de los ascensores que, actualmente y en el futuro, instale la propia ORONA.

### **7.2.2. Demanda**

La demanda del servicio de mantenimiento y reparación de ascensores depende del momento en que se contrate el servicio. Así, si el edificio no ha sido aún puesto en funcionamiento, lo normal es que sean las propias empresas constructoras las que acuerden, paralelamente a la instalación del ascensor, el mantenimiento de los aparatos. Con posterioridad a dicho momento, la demanda estará constituida en su mayor parte por las juntas de propietarios o administradores de fincas privadas para uso residencial, a las que hay que unir los edificios en los que se ubican oficinas de empresas o de las propias Administraciones Públicas.

Dentro de todos estos tipos (salvo quizá las juntas de propietarios de las fincas de uso residencial) pueden existir grandes demandantes que contraten con un mantenedor el mantenimiento de los ascensores correspondientes a un paquete de edificios.





El crecimiento de la demanda está evidentemente vinculado a la construcción de obra nueva. Dada la contención de la construcción que se espera a nivel nacional, una disminución en las oportunidades de venta de ascensores conlleva, dada la vinculación entre esta actividad y el mantenimiento de ascensores, una menor oportunidad de expansión y en su caso penetración en el mercado. Sin embargo, en el caso de la provincia de Álava la diferencia puede ser menos acentuada, teniendo en cuenta que la zona no ha registrado unos niveles de crecimiento en construcción particularmente destacados en relación al resto del territorio nacional.

En todo caso, una segunda consecuencia del estancamiento de la construcción consistiría en que, como consecuencia de la disminución en las posibilidades de venta de ascensores, es de esperar que el segmento de mantenimiento cobre aún más importancia para los mantenedores que también son fabricantes e instaladores, que son los más importantes, debido a que la proporción de ingresos derivada del flujo de contratos activos se incrementará en relación a los ingresos obtenidos por ventas en relación a una determinada provincia, en este caso Álava.

### **7.3 Formación de precios y condiciones comerciales**

En el mercado de venta e instalación de ascensores, la variable precio se conforma en atención a las especificidades del aparato en cuestión, la ubicación donde se vaya a situar o las preferencias del cliente. Es por ello que, incluso a pesar de que los instaladores puedan contar con catálogos de precios base según los modelos de ascensor comercializados, no existe homogeneidad en los precios acordados entre vendedores y clientes, incluso para un mismo modelo.

Por otra parte, como se ha dicho, los grandes edificios de oficinas y los edificios públicos pueden llevar a cabo licitaciones para la adjudicación de la instalación al mejor precio de acuerdo con criterios objetivos (en el caso de las Administraciones Públicas sujetas a la legislación en materia de contratos administrativos), por un número de unidades que puede llegar a ser considerable dependiendo del cliente.

Por lo que respecta al mercado de mantenimiento, los precios son igualmente dispares por razones tanto inherentes al ascensor (modelo, tamaño, antigüedad) como exógenas (localización de la finca donde se encuentra el ascensor, naturaleza residencial o no de la finca, tránsito del ascensor). De entre estas razones, destaca el tipo de cobertura de contrato. A partir de una tipología básica de modalidades de cobertura (contrato básico y contrato a todo riesgo), los contratos se pueden personalizar caso por caso, de acuerdo con el Notificante.



Debido a esta heterogeneidad de precios, la información disponible sobre precios medios por contrato de mantenimiento por unidad de tiempo, sin distinguir entre cada una de estas circunstancias, no resulta particularmente esclarecedora de cuál ha sido el comportamiento de los precios a lo largo del pasado reciente. En todo caso, cabe indicar que los precios medios del Notificante, así como los disponibles en relación a los principales competidores, muestran una variación en ocasiones considerable según la provincia de que se trate:

<b>Cuadro Nº7 . Comparación de los ingresos medios por contrato de mantenimiento en Álava y provincias limítrofes, 2006-2007</b>							
		ÁLAVA	VIZCAYA	GUIPÚZCOA	BURGOS	LA RIOJA	NAVARRA
		€/mes	€/mes	€/mes	€/mes	€/mes	€/mes
2006	MEDIA	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	ORONA	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de las partes en la operación, ZARDOYA OTIS, THYSSEN, SCHINDLER, KONE, IZA y OMEGA ELEVATOR. En algunas provincias, estos dos últimos operadores y ASCENSORES GASTEIZ no se encuentran presentes.*

De entre estas provincias, ORONA es el líder del mercado de mantenimiento, por cartera de clientes, en Álava, Guipúzcoa y Navarra. En las dos primeras provincias se aprecia una desviación [ $>3$ ] euros por encima de la media del resto de operadores analizados en 2006.

Del cuadro anterior también se puede apreciar que, en la provincia de Álava, así como en cuatro de las restantes cinco provincias, el precio medio de ORONA es superior a la media del precio medio de todos los operadores en relación a los cuales se cuenta con dicha información, total que refleja un parque considerable de contratos. En particular, en Álava, el incremento del precio medio de ORONA entre 2005 y 2006 es de un [...]% (para un incremento del IPC del 3,6%).

De hecho, los datos manejados por esta Comisión indican cierta correlación entre el nivel de los precios medios y la posición del Notificante en los distintos mercados provinciales. Así, partiendo de los precios medios de la cartera de contratos de mantenimiento y reparación de ascensores remitidos por ORONA, y sus cuotas en este mercado en las diferentes provincias, el siguiente cuadro muestra que, en términos generales, el precio medio de ORONA es superior cuanto mayor es su cuota de mercado.

#### **Gráfico 1. Correlación entre precios y cuotas de mercado. Año 2006**

[CONFIDENCIAL]

*Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Notificante.*



Se aprecia así una cierta correlación entre los precios medios de ORONA en las provincias o Comunidades Autónomas uniprovinciales consideradas y la posición actual en el mercado del Notificante en las mismas (en particular, entre La Rioja-Vizcaya-Guipúzcoa-Álava), destacando precisamente la situación previa a la operación referida en la provincia de Álava, en la que ORONA, con un [50-60%] de cuota, presenta un precio medio de [...] euros/mes.

Las desviaciones en determinadas provincias pueden responder a las características heterogéneas del parque, variable que influirá más en la conformación del precio medio así considerado cuanto menor sea el número de contratos con que ORONA cuenta en una provincia (por ejemplo, en Burgos ORONA cuenta con la menor cartera de todas las provincias analizadas, [...] contratos en 2006). Esto presumiblemente también es susceptible de influir en los precios medios de la cartera de mantenimiento de ascensores de las provincias donde existe correlación entre precio y cuota, con lo que, en todo caso, la misma debe ser tomada con cierta cautela.

De cualquier manera, y con independencia de que de los precios medios aportados puedan derivarse, por sí mismos, conclusiones sobre el comportamiento competitivo del mercado, el hecho de que, en general, el precio medio por contrato de mantenimiento/mes del Notificante sea más alto en aquellas zonas donde cuenta con mayor cuota de mercado parece ser congruente con varias apreciaciones sobre el juego competitivo en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores.

La primera es una relativa inelasticidad de la demanda al precio. De las contestaciones recibidas por esta Comisión se desprende que, del lado de los administradores y las juntas de propietarios, la variable de decisión principal constituye el grado de satisfacción con el servicio, medido por la ausencia de incidencias y la solución de las que pudiesen haber surgido; y que, en sentido contrario, el descontento con el servicio motiva las rescisiones o la no renovación del contrato. Ello resulta razonable de acuerdo con la valoración de la seguridad en el uso del ascensor para los usuarios, dada la naturaleza de estos aparatos.

Más allá de un cierto elemento de desmotivación por la variable precio, debido a las características de la demanda de mantenimiento y a sus prioridades en la provisión de este servicio, pueden existir otras razones que conduzcan a esta inelasticidad, en línea con lo ya expresado anteriormente en este Informe.

Por ejemplo, los costes existentes para el cambio del proveedor de servicio de mantenimiento. El Notificante defiende que no existen condiciones técnicas o comerciales objetivas para la cautividad de la demanda, refiriendo expresamente que no existen costes de cambio. De la misma manera se expresa la Dirección General de Desarrollo Industrial en su contestación a la Nota Sucinta, aunque precisando que tal ausencia de costes de cambio se refiere a una vez terminada



la vigencia del contrato. Tal aseveración se basa en la disponibilidad de operadores competidores en el mercado, y la relativa homogeneidad de los mismos en términos de capacitación técnica.

Sin embargo, pudiendo aceptarse estas afirmaciones, este Consejo considera que de ello no puede inferirse que no existen incentivos a la permanencia con el mantenedor con contrato en vigor, independientemente de las condiciones de competencia objetivas del mercado. Y ello por alguna de las razones aludidas a propósito de la delimitación de los mercados.

En primer lugar, la demanda percibe un grado de diferenciación del servicio por razones asociadas a la percepción de seguridad en la garantía de marca por parte del servicio técnico oficial del instalador, y a la preparación específica del personal en relación a los aparatos que instala, independientemente de la diferencia objetiva que pudiese existir entre la aptitud de unos mantenedores y otros.

En segundo lugar, en la medida en que los mantenedores no dispongan de piezas de recambio de ascensores que no han instalado en idénticas condiciones a los instaladores originales, el tiempo de respuesta ante una incidencia (uno de los parámetros de decisión más importantes de acuerdo con las informaciones recibidas) puede perjudicar a la calidad del servicio prestado<sup>27</sup>.

Finalmente, los mecanismos contractuales al uso implican que los momentos de posible negociación de los elementos del servicio y del precio son muy reducidos, desincentivando el cambio de operador ante una hipotética mejor oferta en precio o incluso servicio:

- La casi totalidad de los nuevos contratos de mantenimiento coinciden con los efectuados a propósito de la puesta en marcha del ascensor. En ese momento, la promotora o constructora de la finca concluirá un contrato con el mismo mantenedor que le instaló el ascensor, fundamentalmente por razones de garantía técnica y eficiencia, y posibilidades de oferta vinculada por parte del instalador que resulte ventajosa, en lo que hace a la instalación del aparato, para el comprador.
- Posteriormente, incluso si, al constituirse la Junta de Propietarios, ésta tiene la opción de subrogarse en el contrato original o concluir uno distinto, normalmente optará por lo primero, por las mencionadas razones de garantía técnica de la instalación original.

---

<sup>27</sup> En este sentido, el Notificante, a pregunta de esta Comisión, cifró el plazo medio para el suministro de piezas para terceros mantenedores en [...] días, si bien en caso de urgencia y/o elementos críticos a servir el plazo es de [...].



- Posteriormente, una incidencia seria durante la vigencia del contrato puede en principio conducir al cambio de mantenedor o a la renegociación de las condiciones del contrato original. Sin embargo, la rescisión del contrato, salvo por causas justificadas y determinadas en el contrato de mantenimiento, está sujeta a penalización, en este caso del cliente hacia el mantenedor.
- Al fin de la vigencia del contrato, el cliente puede concluir un nuevo acuerdo con un tercer mantenedor que le ofrezca condiciones más interesantes. Sin embargo, según el contrato tipo al uso en el mercado, para ello debe mediar denuncia previa del mismo, en un plazo de varios meses (con frecuencia sólo dos) anteriores a la finalización del contrato. En caso contrario, el contrato quedará automáticamente renovado.

De lo dicho anteriormente se desprende que en todos los momentos donde la negociación es posible, salvo a la finalización del contrato, existen costes de cambio para el cliente. E incluso entonces, debido a los mecanismos de renovación automática, al grado de confianza en el mantenedor instalador, etcétera, la mayoría de los contratos son renovados sin una negociación adecuada del precio.

En todo caso, el plazo de vigencia de los contratos de mantenimiento es largo, en ocasiones superior a 10 años. El siguiente cuadro muestra los años de vencimiento de los contratos de ORONA y ASCENSORES GASTEIZ que actualmente se encuentran vigentes en Álava y sus provincias limítrofes:

<b>Cuadro Nº8</b>							
<b>VENCIMIENTO DE CONTRATOS DE MANTENIMIENTO EN ÁLAVA 2005-2012+. Partes en la operación</b>							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012+	TOTAL
ORONA/ELECTRA	[>20%]	[>10%]	[>10%]	[>10%]	[>10%]	[>20%]	100%
ASCENSORES GASTEIZ <sup>28</sup>	[>10%]	[<10%]	[<10%]	[>10%]	[<10%]	[>40%]	100%

Fuente: Notificante

Destaca el elevado porcentaje de contratos de mantenimiento vigentes a principios de 2007 que vencen más allá de 2010 ([>60%] de los de

<sup>28</sup> Un número importante de los contratos de ASCENSORES GASTEIZ ([...]) vencían originalmente más allá de 2012, habiendo sido, de acuerdo con el Notificante, renegociados y adaptados en el ejercicio 2007, adecuando su vigencia al fin de 2012. Debe indicarse, por otra parte, que el total de contratos que deriva de sumar todos los contratos que vencen en cada uno de estos años, de acuerdo con la información aportada, es superior a los totales que el propio Notificante alegó para la provincia de Álava ([...] frente a [...] en 2007 en el caso de ORONA y [...]frente a[...] en el caso de ASCENSORES GASTEIZ)



ASCENSORES GASTEIZ para a [ $>40$ ] % de ORONA), en particular en 2012 ([ $>40$ ] %, para [ $>20$ ] % de ORONA).

A todo ello se le une el elevado grado de desinterés que se aprecia en la oferta competidora, sea cual sea su tamaño y modelo de negocio, en captar clientes de mantenimiento de ascensores que no han instalado. [CONFIDENCIAL].

Como consecuencia de todas las razones descritas, en la práctica, existe una casi absoluta correlación entre ascensores instalados y ascensores vendidos. En lo relativo a la actividad de mantenimiento, los operadores se centran en exclusiva en los ascensores que han instalado, a salvo de que se les solicite alguna oferta por parte de un cliente que, salvando todos los condicionantes aludidos anteriormente, quiera expresamente concluir su relación con el mantenedor que le viene prestando servicio. El cuadro siguiente evidencia, a propósito de las partes en la operación, el porcentaje casi absoluto de renovación de los contratos de mantenimiento y reparación por el antiguo prestador del servicio a propósito de la conclusión de su vigencia:

**Cuadro nº 9:**  
**VENCIMIENTO DE CONTRATOS DE MANTENIMIENTO EN CARTERA DE ORONA Y ASCENSORES GASTEIZ EN LA PROVINCIA DE ÁLAVA 2005-2007.**

ORONA/ELECTRA	2005		2006		2007 (ene/sept)	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Nº de contratos de mantenimiento vencidos	[...]	[ $>95$ ] %	[...]	[ $>95$ ] %	[...]	[ $>95$ ] %
Contratos renovados	[...]	[ $>95$ ] %	[...]	[ $>95$ ] %	[...]	[ $>95$ ] %
Contratos vencidos sin renovación	[...]	[ $<5$ ] %	[...]	[ $<5$ ] %	[...]	[ $<5$ ] %
Contratos dados de baja antes del vencimiento	[...]	[ $<5$ ] %	[...]	[ $<5$ ] %	[...]	[ $<5$ ] %
<b>Total movimiento de contratos previos en cartera</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>
ASCENSORES GASTEIZ	2005		2006		2007 (ene/sept)	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Nº de contratos de mantenimiento vencidos	[...]	[ $>95$ ] %	[...]	[ $>95$ ] %	[...]	[ $>95$ ] %
Contratos renovados	[...]	[ $>95$ ] %	[...]	[ $>95$ ] %	[...]	[ $>95$ ] %
Contratos vencidos sin renovación	[...]	[ $<5$ ] %	[...]	[ $<5$ ] %	[...]	[ $<5$ ] %
Contratos dados de baja antes del vencimiento	[...]	[ $<5$ ] %	[...]	[ $<5$ ] %	[...]	[ $<5$ ] %
<b>Total movimiento de contratos previos en cartera</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: Notificante

Existen elementos que pueden coadyuvar a dicho desinterés, como el desconocimiento por parte de la oferta de la fecha de vencimiento de cada uno de los contratos de la competencia, lo cual merma su capacidad para realizar ofertas en tiempo adecuado. Asimismo, [CONFIDENCIAL].



En todo caso, y aun resultando importantes todos estos condicionantes, teniendo en cuenta el flujo de ingresos que suponen los contratos de mantenimiento y la importancia de esta actividad dentro del negocio de las empresas, en opinión de este Consejo resulta sorprendente el grado de pasividad de la oferta en la captación de contratos de mantenimiento de ascensores no instalados originalmente por ellas. En particular, si se tiene en cuenta que las principales compañías, para atender el mantenimiento de los ascensores que instalan, no pueden renunciar a tener operativa una red de mantenedores cuyos resultados se podrían maximizar mediante la adición de contratos de ascensores no instalados a su cartera de mantenimiento, y podrían incrementar su eficiencia conforme fuesen ganando nuevos contratos.



## 8. BARRERAS DE ENTRADA

Una vez delimitados los mercados y analizada la estructura y los comportamientos en los mismos, esta Comisión debe examinar si existen obstáculos o barreras para que nuevas empresas entren en el mercado en un periodo corto de tiempo, y si dicha entrada es probable y suficiente; en otras palabras, si los mercados analizados son expugnables.

Las barreras a la entrada constituyen todas aquellas dificultades y costes que desalientan o directamente imposibilitan la entrada de empresas en un determinado mercado<sup>29</sup>.

En el sector de aparatos elevadores, los distintos precedentes han venido analizando si las especificidades necesarias para operar, impuestas tanto a nivel normativo como a nivel económico, pueden configurarse como obstáculos al acceso de nuevos entrantes al mercado.

Así, en lo relativo al mercado de venta e instalación, el extinto Servicio recoge en su informe que la adaptación a la distinta normativa, fundamentalmente proveniente del ámbito europeo, supone importantes costes. De acuerdo con ello, el rigor de las prescripciones legales en materia de accesibilidad, medioambiente y seguridad comporta la necesidad de cumplir con altos estándares técnicos, con el fin de evitar la entrada en el mercado de operadores carentes de la capacidad técnica, cualificación profesional y estructura indispensable para la correcta fabricación e instalación de ascensores.

De la misma manera, el operador de servicios en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores también debe adecuarse a una serie de requisitos técnicos y de negocio. La prestación de estos servicios en una provincia determinada requiere la inscripción de las empresas mantenedoras en un registro (dependiente, en el caso del mercado afectado por la presente operación, de la Administración autonómica vasca)<sup>30</sup>.

---

<sup>29</sup> Cuanto más costosas de superar sean éstas, mayores serán las posibilidades de las empresas ya instaladas de explotar las rentas monopólicas u oligopólicas que pudiesen existir, con las consiguientes pérdidas de eficiencia (se producen menos bienes y servicios, más caros y de peor calidad) y de equidad (el consumidor, si decide comprar, se ve forzado a realizar una transferencia de renta al empresario en exceso de lo que una cantidad similar le costaría si existiese competencia). Las barreras a la entrada limitan o, en los peores casos, anulan el mecanismo natural del mercado para la corrección de esta situación, reduciendo las posibilidades de que nuevas empresas accedan al mercado y oferten sus productos.

<sup>30</sup> Tal inscripción tendrá una validez anual, prorrogable a petición del interesado por periodos iguales de tiempo, siempre que la empresa interesada haya acreditado que viene cumpliendo durante el período de validez del contrato caducado con los requisitos exigidos. *Vid.* artículo 10 del Real Decreto 2291/1985, de 8 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Aparatos de Elevación y mantenimiento de los mismos. Este Real Decreto quedó parcialmente





Para proceder a la inscripción en el registro, la normativa exige estar en posesión de un certificado de conservador, el cual se obtiene cumpliendo determinados requisitos. En primer lugar, debe contarse con una delegación permanente en la provincia en la que se pretendan prestar dichos servicios. Asimismo, como también se ha dicho anteriormente, debe contarse en la plantilla de la delegación, como mínimo, con un titulado (ingeniero superior o técnico) y dos operarios cualificados que habrán de prestar jornada laboral completa. Además, la legislación autonómica vasca impone que, a nivel provincial, las empresas conservadoras contarán con un operario cualificado con categoría de oficial por cada 75 aparatos a conservar y con un local con teléfono, repuestos y demás medios necesarios para atender eficazmente su trabajo.

Los requisitos económicos hacen referencia, en primer lugar, tanto a la inversión en innovación tecnológica necesaria para ser competitivo en la fabricación de ascensores (lo cual tiene una cierta incidencia fundamentalmente cuando las empresas fabricantes se encuentran presentes en el mercado de venta de ascensores), en segundo lugar, a la formación técnica y de equipamiento del personal instalador y mantenedor; y, finalmente, a los derivados de la apertura de la delegación con las exigencias normativas detallados anteriormente.

Para valorar debidamente si los requisitos normativos y económicos mencionados constituyen una barrera de entrada, debe tenerse en cuenta no sólo la dificultad que puede suponer a un nuevo entrante cumplir tales necesidades, sino las expectativas de alcanzar una escala eficiente de producción que justifique la decisión de entrada y el posterior mantenimiento de recursos en la provincia, conforme a los requisitos descritos.

Desde este punto de vista, resulta cierto que los estándares de calidad establecidos normativamente, que pueden determinar la cuantía de las inversiones requeridas en tecnología y cualificación técnica, se encuentran al alcance de cualquier fabricante de ascensores que, no estando activo en venta e instalación en un determinado ámbito geográfico, pretenda pasar a estarlo. De la misma manera, las inversiones necesarias para entrar a operar en una provincia concreta no son demasiado cuantiosas, y en todo caso son recuperables con relativa facilidad ante una eventual salida del mercado. Adicionalmente, una vez establecidos en la provincia, los costes de operación (personal, desplazamientos) pueden ajustarse dependiendo del número de contratos con que se cuente.

Sin embargo, como ya refleja el Servicio en su informe, al analizar la dificultad del acceso al mercado de mantenimiento y reparación resulta fundamental considerar las dificultades para obtener un número suficiente de contratos en orden a

---

derogado, a partir del 30 de junio de 1999, por el Real Decreto 1314/1997, a excepción de los artículos 10, 11, 12, 13, 14, 15, 19 y 23.



garantizar la rentabilidad del negocio en la provincia en la que se está presente, o incluso por delegación abierta (existen operadores con más de una delegación en la provincia).

En su respuesta al requerimiento de información efectuado por esta Comisión, el operador [CONFIDENCIAL], presente en el mercado de mantenimiento en Álava, ha cifrado la escala mínima necesaria para operar en una cartera de 100 contratos. Sin perjuicio de que el número de contratos no sea el único parámetro para evaluar la rentabilidad de mantener abierta una delegación, y de que la fijación de dicho umbral pueda resultar arbitraria (la propia [CONFIDENCIAL] se encuentra por debajo del mismo), lo cierto es que, de acuerdo con los datos del RAE relativos a la Comunidad Autónoma vasca, para la provincia de Álava sólo tres operadores de los identificados en ese Registro<sup>31</sup> no cuentan con dicho tamaño, de los cuales dos tienen una presencia residual y uno, [CONFIDENCIAL], ha ganado [<30] contratos desde 2004 hasta septiembre de 2007, con arreglo a la estructura de mercado descrita anteriormente<sup>32</sup>.

Así, en opinión de este Consejo, las dificultades para obtener una escala mínima de contratos de mantenimiento constituyen la verdadera barrera de índole económica para el acceso a este mercado.

Debe resaltarse una vez más que el acceso a los contratos de mantenimiento, como ya se ha dicho, está vinculado en una altísima medida a la venta e instalación de los ascensores. Por las razones explicadas anteriormente, el primer contrato de mantenimiento tendrá lugar en un grandísimo porcentaje con el instalador del aparato. Una vez obtenido ese contrato, el mantenimiento del ascensor en cuestión se encuentra en gran medida “a salvo” de los competidores, ya que el patrón contractual habitual consiste en concluir acuerdos de larga duración, registrándose pocos cambios de proveedor una vez concluye la vigencia de los contratos, debido a los patrones de interacción entre la oferta y la demanda descritos con anterioridad.

De la dinámica competitiva analizada merece recordarse, en particular, la relativa inelasticidad de la demanda al precio ofertado, lo que dificulta en mayor medida la adopción de políticas de entrada agresivas que se basen en la competitividad de

---

<sup>31</sup> Para los datos de 2006, el RAE vasco nombra 7 contratos sin razón social identificada.

<sup>32</sup> Tomando como referencia los datos del RAE vasco relativos a 2006, para el resto de las provincias vascas, en Guipúzcoa serían 5 los operadores con contrato de mantenimiento identificados en el RAE que se encuentran por debajo de 100, y en Vizcaya 2 (el RAE incluye 7, 11 y 35 contratos sin mantenedor identificado, en relación a cada una de estas tres provincias respectivamente). Los operadores con menos de 100 contratos suelen contar con un número muy bajo de contratos (no más de 15). Ello puede indicar que se encuentran o bien en fase de abandono del negocio, o bien que prestan el servicio de mantenimiento de ascensores dentro de un servicio integral de mantenimiento de la finca (reparación de tuberías, limpieza, etcétera). En todo caso, la importancia de este tipo de operadores es residual.



esta variable, destinadas a captar contratos provenientes de las carteras de competidores.

Adicionalmente, las cargas suplementarias que, según se ha referido a esta Comisión, de hecho pueden existir para los mantenedores que no hayan instalado el ascensor, dificultan la adopción de un comportamiento activo en la captación del mercado.

La evolución de la entrada de operadores en la provincia de Álava es congruente con la existencia de esta barrera económica, presentando, como consecuencia de lo anterior, un apreciable grado de estancamiento:

- En Álava, se encuentran presentes los grandes operadores multinacionales, tanto en venta como en mantenimiento, que en todo caso deben cubrir la demanda de mantenimiento derivada de los ascensores que instalan.
- En los últimos años no se ha registrado ninguna entrada en el mercado de mantenimiento en la provincia, de acuerdo con los datos del Notificante y los proporcionados por el RAE vasco<sup>33</sup>. El Notificante informa de que tiene noticias de que el Grupo EULEN ha solicitado el carnet de conservador para todas las provincias vascas, pero de acuerdo con los datos manejados en este expediente al momento del presente Informe dicho Grupo aún no cuenta con contratos de mantenimiento de ascensores en Álava.
- Al contrario, el fortalecimiento de la posición de los operadores en el mercado viene dado por operaciones de adquisición cuyas partes ya se encuentran activas en el mercado. Éste resulta, por lo demás, un patrón común a nivel nacional, a la vista de los precedentes anteriores. En la propia provincia de Álava, el proceso de consolidación estructural se inició en 2005, cuando ORONA compró al entonces primer operador (ELECTRA), y proseguiría con la presente operación, con idéntico adquirente.

Todo ello sucede en una provincia cuyo tamaño de mercado, en términos generales, no resulta demasiado atractivo por comparación a otras provincias (el parque de Álava es, de acuerdo con el RAE a finales de 2006, ligeramente superior a los 7.500 aparatos elevadores, algo menos de la mitad que Guipúzcoa y la tercera parte que en Vizcaya).

---

<sup>33</sup> De hecho, con arreglo a los datos de dicho Registro, se registran en 2006 la desaparición de [CONFIDENCIAL]. en relación a 2005, y en este último año la desaparición de [CONFIDENCIAL] como mantenedor de ascensores en comparación a 2004.



Es por ello que, a pesar de lo alegado por el Notificante, que cifra en 30 el número de operadores de instalación y mantenimiento presentes en las provincias limítrofes con posibilidades de entrar sin demasiado coste a la provincia de Álava, no parece previsible que:

- a. se produzcan entradas de operadores mantenedores independientes no activos en instalación de ascensores y que presten exclusivamente este servicio;
- b. las entradas que pudieran producirse tengan un impacto significativo en la cartera de contratos de mantenimiento de los operadores activos en la actualidad; y
- c. en todo caso, los hipotéticos nuevos entrantes puedan suponer una modificación significativa de la estructura del mercado en Álava.

## **9. EFECTOS DE LA OPERACIÓN**

La operación notificada supone la toma de control por parte de ORONA SOCIEDAD COOPERATIVA de ASCENSORES GASTEIZ, ambos operadores de venta e instalación y mantenimiento y reparación de ascensores, que contaban, previamente a la operación, con ciertos vínculos de carácter cooperativo, que básicamente consisten en la provisión de ascensores para su instalación y formación técnica de ORONA hacia ASCENSORES GASTEIZ, siendo la única empresa externa al propio grupo ORONA a la que el Notificante viene proveyendo en este sentido en Álava.

De materializarse la operación, desaparecería un operador de venta e instalación de ascensores de pequeña importancia a efectos de este mercado, de ámbito nacional, y el segundo operador de mantenimiento y reparación de ascensores, y competidor principal del Notificante (que a su vez es el primer operador) en la provincia de Álava, extensión geográfica relevante a efectos de ese mercado.

A la vista de la estructura que presentan los mercados relevantes afectados, y de los elementos que pueden dificultar la entrada en los mismos, fundamentalmente en la actividad de mantenimiento y reparación de ascensores en Álava, procede realizar un análisis del impacto de la operación sobre la competencia efectiva en los mercados afectados teniendo en cuenta una doble dimensión: por un lado, en lo relativo a los posibles efectos no coordinados o unilaterales que de ella se pudieran derivar; por el otro, en lo que hace al incremento del riesgo de efectos coordinados que en su caso comportase la operación.



## 9.1 Efectos no coordinados o unilaterales

Los posibles efectos unilaterales de la operación se plantean en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores en la provincia de Álava. Como se ha visto a propósito del análisis de la estructura de la oferta, la operación supone la desaparición del segundo operador activo en este mercado, a favor del primero, ORONA, que pasaría a detentar una participación del [70-80%], de acuerdo con los datos recopilados por esta Comisión. La operación supondría una adición de [10-20%] puntos porcentuales a la cuota previa de ORONA, y un incremento del grado de concentración del mercado de 5.132 puntos IHH, con un delta de 1.470 puntos.

El resto de la oferta, parte de la cual está constituida por varios de los principales operadores mundiales en el negocio de la elevación, se encontraría a mucha distancia de la entidad resultante, sin que la cuota de ningún operador supere el 10% en este mercado.

En consecuencia, la operación consolidaría la posición de liderazgo en este mercado de ORONA, y potenciando la asimetría previa de la estructura de la oferta, que previsiblemente se mantendría estable a largo plazo.

En orden a determinar si la posición estructural de ORONA como líder destacado en este mercado que potencia la presente operación es susceptible de obstaculizar la competencia efectiva, debe partirse de los cuáles son los parámetros competitivos que definen el juego de la oferta y la demanda en este mercado, así como de los mecanismos de conformación del precio y demás condiciones comerciales. Resumiendo lo detallado con anterioridad, nos encontramos con que:

- El canal absolutamente mayoritario de acceso a este mercado es la firma del contrato de mantenimiento de manera simultánea a la venta del ascensor.
- La mayor parte de la demanda (edificios de uso residencial) no manifiesta gran sensibilidad al precio, primando la ausencia de incidencias y, en caso de suceder alguna, el grado de respuesta del servicio.
- Existe un desincentivo adicional a cambiar de mantenedor, basado en el grado de diferenciación que la demanda puede percibir entre el mantenedor instalador y los mantenedores que no hayan instalado el ascensor.
- Existen en todo caso circunstancias objetivas que colocan a los mantenedores no instaladores en una posición de relativa desventaja para prestar el servicio a ascensores no instalados por ellos.



- Existen costes de cambio adicionales provocados por la larga duración de los contratos, durante cuya vigencia no es posible cambiar de mantenedor, con carácter general, sin penalización para el cliente.
- Los mecanismos de renovación automática del contrato desincentivan la iniciación de verdaderas renegociaciones de los contratos a su vencimiento.

A todo ello debe añadirse que, [CONFIDENCIAL], existe un grado de pasividad o inactividad de la oferta mantenedora, en parte por las razones aludidas, la cual tiende a respetar los contratos de mantenimiento de competidores sin presentar activamente ofertas alternativas a terceros clientes, a no ser que éstos las soliciten expresamente.

En estas circunstancias, y más allá del incremento del tamaño de ORONA por causa de la presente operación, tanto la desaparición de ASCENSORES GASTEIZ en sí misma como su integración en ORONA comportan un claro efecto anticompetitivo desde el punto de vista unilateral, al eliminar la competencia intramarca en el mantenimiento de ascensores de ORONA en el mercado geográfico afectado por la operación.

En relación a ORONA, ASCENSORES GASTEIZ es un competidor particularmente próximo en el mercado de mantenimiento de ascensores en Álava, por cuanto es, desde hace tiempo y hasta el momento, el único competidor distinto del Notificante que instala ascensores fabricados por éste, y que por tanto tiene una considerable cartera de mantenimiento de ascensores fabricados por ORONA, y se encuentra en la posición más privilegiada de entre todo el resto de la oferta para expugnar la demanda de mantenimiento de ascensores instalados por el Notificante.

Mediante la adquisición de ASCENSORES GASTEIZ, por lo tanto, ORONA no sólo adquiere un importante número de contratos de mantenimiento (lo que refleja el incremento de su cuota de mercado), sino que elimina al único competidor que se encuentra en condiciones de constituir una amenaza seria a la preservación de sus contratos. Y, más allá, comprando la empresa anula la posibilidad de que los competidores distintos de ASCENSORES GASTEIZ puedan acceder a la cartera de contratos de ésta.

Por otra parte, resulta cierto que el daño competitivo de la pérdida de competencia intramarca debe ponerse en relación con la situación de competencia intermarca en el mercado. Y, aun cuando desde el punto de vista técnico el mantenimiento y reparación de ascensores deba ser considerado un único mercado relevante, sin distinguir mercados entre cada uno de los instaladores o fabricantes, las circunstancias en las que opera el juego de la



oferta y la demanda en este mercado reducen la capacidad de esta última de elegir terceros instaladores, quedando, en general, casi absolutamente encapsulada en la órbita del mantenedor que instaló su aparato.

Finalmente, incluso si se relativizan tales circunstancias, debe tenerse en cuenta la composición de la estructura de la oferta. Así, de suponer la operación la desaparición de la competencia intramarca entre competidores en un entorno de oferta intermarca relativamente simétrica, el susodicho efecto unilateral perdería importancia. Pero la operación exacerba la asimetría de la oferta a favor de la Notificante. ORONA, quien como grupo empresarial está presente en Álava también a través de la marca ELECTRA, es: la que más contratos de mantenimiento detenta en Álava, y la que más contratos de mantenimiento concluyó el pasado año y el presente en esa provincia, probablemente debido a que fue, con diferencia, también la que más ascensores vendió en tal ámbito territorial y temporal.

En estas circunstancias, la operación puede deteriorar la competencia efectiva en el mercado de mantenimiento de ascensores, en particular en detrimento de los clientes actuales tanto de ORONA como de ASCENSORES GASTEIZ, y de los clientes futuros de ORONA, que en la práctica verían eliminada la posibilidad de acudir a un mantenedor verdaderamente alternativo a ORONA.

## **9.2 Efectos coordinados**

El análisis del incremento del riesgo de efectos coordinados por causa de la concentración notificada implica considerar hasta qué punto la modificación de la estructura de mercado que la operación produce afecta a los incentivos y a la capacidad de los operadores activos en el escenario posterior a la concentración en cuestión a alinear su comportamiento mediante la coordinación expresa, o, en particular, tácita.

El riesgo de efectos coordinados existe tanto en relación al mercado de venta e instalación de ascensores, que ha sido configurado como de extensión nacional, como para el mercado secundario de mantenimiento de ascensores.

Debe partirse de que tanto las autoridades de competencia españolas como las comunitarias han identificado prácticas colusorias en el sector de la elevación. Tales prácticas han consistido, por ejemplo, en un reparto geográfico de los mercados, por ejemplo a nivel provincial. Dentro de la “zona de influencia” de cada operador, los restantes operadores participantes en el acuerdo relajarán la intensidad de competencia que suponen al líder de la zona. La renuncia a competir se puede dar tanto en el mercado de venta (con sus consecuencias para éste mercado y permitiendo también la conservación y aumento del flujo de ingresos en el mercado de mantenimiento en la provincia), como en el de



mantenimiento, mediante la ausencia de una competencia activa en la presentación de ofertas a terceros clientes.

De esta manera se manifestó el antiguo Tribunal de Defensa de la Competencia en una resolución (de 18 de mayo de 1992, en el seno del expediente 267/1990), considerando que determinados operadores habían incurrido en esta conducta en el ámbito de Burgos y su provincia<sup>34</sup>. Tal resolución fue confirmada judicialmente por la sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Contencioso), de 6 de marzo de 2000. Recientemente, en febrero de este año, la Comisión Europea ha considerado que determinadas empresas del sector han vulnerado el art. 81 TCE por acuerdo colusorio consistente en el reparto del mercado de venta de estos aparatos en Bélgica, Alemania, Luxemburgo y Países Bajos<sup>35</sup>.

Este Consejo coincide con tal precedente en que, a tenor del altísimo grado de correlación entre ventas de ascensores y contratos de mantenimiento ganados en un ejercicio, el grado de competencia del mercado de mantenimiento y reparación de ascensores se ve decisivamente condicionado por el grado de competencia del mercado de venta e instalación. Por lo tanto, en este contexto se debe ser particularmente cauteloso en el examen de cualquier modificación de la estructura del mercado que pueda comportar un incremento del riesgo de coordinación entre los operadores en cualquiera de los mercados mencionados.

El Consejo considera que la consolidación de la estructura de la oferta de venta e instalación de ORONA en Álava, confirmándola como líder indiscutible, es susceptible de reforzar el riesgo de efectos coordinados. Ello porque la operación incrementa el riesgo de segmentación geográfica del territorio nacional en determinadas áreas de influencia, en este caso en manos de ORONA.

---

<sup>34</sup> El antiguo Tribunal de Defensa de la Competencia consideró en esa resolución que el reparto de mercado de conservación de ascensores se lograba por las empresas asociadas imponiendo a los usuarios grandes dificultades para cambiar de empresa encargada de su conservación, mediante los siguientes mecanismos: a) establecimiento de contratos de duración no inferior a cinco años, con tácita reconducción y rescisión sólo posible tres meses antes de la finalización del plazo contractual; b) compromiso de las empresas de no captar la conservación de ascensores, cuyo encargo de conservación ya tenía otra empresa; c) si a pesar de ello se producen cambios o sustituciones, el que se beneficia con ello no ha de comenzar a prestar sus servicios antes de que los usuarios paguen cuantas deudas tengan pendientes con la anterior empresa de conservación; y d) la empresa adquirente del mantenimiento de un ascensor cuya conservación tenía otra con anterioridad está obligada a pagar a ésta última una indemnización económica en el plazo de 48 horas.

<sup>35</sup> Decisión en su asunto COMP/E-1/38.823, ASCENSORES Y ESCALERAS MECÁNICAS. De acuerdo con la nota de prensa pública del mismo (<http://europa.eu>): *“Between at least 1995 and 2004, these companies rigged bids for procurement contracts, fixed prices and allocated projects to each other, shared markets and exchanged commercially important and confidential information. The effects of this cartel may continue for twenty to fifty years as maintenance is often done by the companies that installed the equipment in the first place; by cartelising the installation, the companies distorted the markets for years to come”*.





En lo relativo al mercado de venta e instalación de ascensores, mediante la operación no sólo aumenta la posición de ORONA en el mercado de venta de ascensores en Álava, y desaparece el principal instalador alternativo a ella. ORONA accede, asimismo, a los canales de venta de ASCENSORES GASTEIZ en la provincia de Álava, los cuales deben encontrarse relativamente consolidados a juzgar por su cuota de venta. Por añadidura, ante cualquier pedido de instalación ORONA se encuentra en disposición de presentar hasta tres ofertas distintas, provenientes de sus tres estructuras en la provincia (ORONA, ELECTRA y ASCENSORES GASTEIZ). Este refuerzo, de por sí, incrementa la desventaja entre ORONA y el resto de competidores a la hora de crecer en la provincia, ya que el principal modo de hacerlo es la mejora de sus resultados en venta e instalación de ascensores.

En lo relativo al mercado del mantenimiento en sí, al margen de lo ya dicho en sede de efectos unilaterales, cabe recordar que ASCENSORES GASTEIZ cuenta con un acuerdo de suministro de ascensores de ORONA, mediante el cual viene instalando, al menos en los últimos años, únicamente ascensores de esta última. Pero en ausencia de la concentración, tal vínculo podría cesar y la empresa adquirida pasar a tener otro fabricante suministrador. Así, mediante la adquisición de ASCENSORES GASTEIZ el Notificante reduce las posibilidades de expansión de terceros operadores en la provincia, tanto en el plano de la venta como del mantenimiento.

Por otra parte, si bien se ha acreditado que existía previamente a la operación un grado relativo de cooperación entre las partes, lo cierto es que la política comercial de la adquirida era independiente de la adquirente y, de hecho, competía con ella. Con la adquisición quedará alineada, haciendo más inexpugnable la posición de ORONA en el mercado, como se expuso al hablar de efectos unilaterales.

Esta consolidación del Notificante en la provincia de Álava mediante la desaparición de ASCENSORES GASTEIZ, el competidor más cualificado para desestabilizar su posición debido a las condiciones mencionadas anteriormente, constituye un factor disuasorio para la competencia activa para el resto de competidores.

Algunos de estos competidores son líderes en estas actividades en otras zonas del territorio nacional, y, al ver incrementado el grado de dificultad para competir en Álava por causa de la operación, pueden reforzar sus incentivos a respetar la posición de ORONA en esta provincia.



## 10. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación sometida a análisis supone la integración de ASCENSORES GASTEIZ dentro de la estructura empresarial del GRUPO ORONA. Esta concentración, como se ha dicho, es susceptible de comportar efectos para la competencia efectiva en el mercado, tanto unilaterales en el mantenimiento y reparación de ascensores, a nivel de la provincia de Álava, como coordinados, en lo referente tanto a este mercado como al mercado de venta e instalación de ascensores en España.

Dadas las características que presenta el entorno competitivo de estos mercados de acuerdo con lo analizado en este Informe, la aprobación de la operación, tal como ha sido notificada, comporta el riesgo de que la competencia efectiva en el mercado se vea afectada fundamentalmente en los siguientes sentidos:

- Puede disminuir las posibilidades de movimiento en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores en Álava, partiendo del entorno actual, de escaso dinamismo tanto en la posición general de los operadores como en el número de ascensores cuyo mantenimiento cambia de proveedor de servicios con posterioridad a su puesta en funcionamiento.
- Aumentará los costes de cambio en particular para los clientes actuales y futuros que tengan instalados ascensores fabricados por ORONA, ya que desaparece el competidor alternativo a la propia ORONA más cualificado para ofrecer los servicios de mantenimiento de estos ascensores en la provincia de Álava.
- Teniendo en cuenta las dificultades de la demanda para cambiar de mantenedor mientras sigan vigentes los contratos actuales, junto con el plazo prolongado de vigencia de los contratos (en particular de aquellos que ORONA pasa a incorporar como consecuencia de la adquisición de ASCENSORES GASTEIZ), un número considerable de clientes verán en la práctica imposibilitada su posibilidad de cambiar de proveedor hasta 2012.

Por todo ello, procede, en opinión de este Consejo, someter la aprobación de la operación al cumplimiento de determinadas condiciones, que permitan asegurar que la materialización de la operación no supone un perjuicio a la competencia efectiva en el mercado.

En orden a compatibilizar la voluntad de concentrarse de las partes en la operación con la reducción del riesgo de efectos unilaterales y, en su caso, coordinados, derivados de la misma, procede garantizar a los clientes de mantenimiento de ascensores de ASCENSORES GASTEIZ la posibilidad de contratar este servicio con otro proveedor sin esperar al fin de los contratos que



actualmente se encuentran vigentes. Por otro lado, y con carácter complementario, resulta pertinente favorecer que los competidores hagan llegar a estos clientes propuestas que puedan funcionar efectivamente como ofertas alternativas.

## CONCLUSIONES

- PRIMERA.** La operación consiste en la toma de control, por parte del Grupo ORONA SOCIEDAD COOPERATIVA, del control exclusivo de ASCENSORES GASTEIZ, S.L., mediante la adquisición de su capital social. Dichas empresas están activas en el sector de aparatos elevadores en España, en el caso de la empresa adquirida únicamente en la provincia de Álava.
- SEGUNDA.** Los mercados de producto relevantes son el de venta e instalación de ascensores, por un lado, y el de mantenimiento y reparación de ascensores, por el otro. El Consejo, en su análisis, ha apreciado la estrecha vinculación existente entre uno y otro.
- TERCERA.** Los mercados geográficos relevantes son, en el caso de la venta e instalación de ascensores, el territorio nacional; y en el caso del mantenimiento y reparación de ascensores, la provincia de Álava.
- CUARTA.** En el mercado de venta e instalación de ascensores en España, la operación no comporta un cambio significativo de la estructura de la oferta. Sin embargo, en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores en la provincia de Álava, la operación consolida la posición de líder destacado del Notificante, pasando su cuota de mercado del [50-60%] al [70-80%] para el ámbito de esa provincia.
- QUINTA.** El Consejo, en su análisis, detecta que se observa un limitado dinamismo en la competencia en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores, que se refleja en un escaso movimiento de clientes entre competidores. Este escaso dinamismo se ve agravado por la compartimentación geográfica que se observa en el mercado de venta e instalación de ascensores, la cual a su vez determina el grado de competencia intermarca en el mercado de mantenimiento.
- SEXTA.** Este Consejo considera que las principales barreras de entrada hacen referencia al mercado de mantenimiento y reparación de ascensores. Estas barreras son de índole económica y consisten en



las dificultades para el nuevo entrante de ganar a medio plazo una escala mínima de contratos de mantenimiento que le permita una operación eficiente de este negocio, debidas en parte a la vinculación entre venta y mantenimiento de ascensores y a la relativa inelasticidad de la demanda a la variable precio.

- SEPTIMA.** Desde el punto de vista de los efectos unilaterales, este Consejo considera que, en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores en la provincia de Álava, la operación es susceptible de perjudicar la competencia efectiva. En particular, se dificulta aún más la competencia para el mantenimiento y reparación de ascensores de la marca predominante en ese territorio.
- OCTAVA.** En cuanto al riesgo de efectos coordinados, el Consejo estima que la consolidación del liderazgo de ORONA en el ámbito territorial de Álava que comporta la operación disminuye la capacidad de expansión de terceros operadores en Álava, tanto en venta como en mantenimiento de ascensores. Esto puede suponer un incremento del riesgo de coordinación entre el Notificante y terceros operadores líderes en otros territorios.
- NOVENA.** Por las razones dichas, el Consejo de esta Comisión considera que no es pertinente aprobar la operación en los estrictos términos en que fue planteada, y que procede por el contrario someterla al cumplimiento de determinadas condiciones que coadyuven a restablecer las condiciones de competencia previas a la operación.

Por cuanto antecede, el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia, dando cumplimiento a lo establecido en el artículo 17 de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia, ha acordado remitir al Excmo. Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda para su elevación al Gobierno el siguiente:



## DICTAMEN

El Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia, una vez estimados los efectos que podría causar la concentración económica objeto del presente Informe sobre la competencia en los mercados afectados, considera que resultaría adecuado:

1. Declarar procedente la operación notificada, si se sometiera a las siguientes condiciones:

**PRIMERA:** El Grupo ORONA SOCIEDAD COOPERATIVA debe conceder a todos los clientes de ASCENSORES GASTEIZ, S.L. con contrato de mantenimiento de ascensores en vigor a la fecha de esta operación, la facultad de rescindir tal contrato, sin que les pueda ser aplicada penalización alguna en el caso de decidir hacer uso de ella.

El Grupo ORONA SOCIEDAD COOPERATIVA deberá dirigirse por escrito a todos los clientes mencionados, informándoles de esta facultad de rescisión anticipada del contrato, adjuntando una relación de todas las alternativas de empresas que presten servicios de mantenimiento y reparación de ascensores en la provincia de Álava.

**SEGUNDA:** El Grupo ORONA SOCIEDAD COOPERATIVA deberá poner a disposición de todas las empresas de mantenimiento y reparación de ascensores la siguiente información relativa a los contratos de mantenimiento de ASCENSORES GASTEIZ actualmente vigentes: número de identificación del Registro de Aparatos Elevadores del aparato o aparatos cuyo mantenimiento constituye el objeto del contrato, ubicación de la finca o fincas en la que se encuentran, y fecha de vencimiento del contrato actualmente vigente. Esta información debe permanecer accesible durante el plazo de tres años, contados desde la fecha de su puesta a disposición a estas empresas.

2. Considerar comprendidas dentro de la operación, como restricciones accesorias a la misma, los pactos de no competencia y de confidencialidad que vinculan a la empresa vendedora, en lo respectivo al ámbito territorial de la provincia de Álava y por un período relativo a tres años.
3. De someterse finalmente la aprobación de la concentración a las condiciones propuestas en el apartado 1 del presente Dictamen, el



COMISIÓN NACIONAL  
DE LA COMPETENCIA

**Grupo ORONA SOCIEDAD COOPERATIVA debería presentar ante la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia, en el plazo y forma determinados en el Acuerdo del Consejo de Ministros, un Plan de Actuaciones que detalle la forma en la que procederá a ejecutar las condiciones impuestas.**

**Madrid, 4 de diciembre de 2007**