



## **N-07083 ORONA /ASCENSORES GASTEIZ**

Con fecha 9 de agosto de 2007 ha tenido entrada en esta Dirección General de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de Orona Sociedad Corporativa (GRUPO ORONA) del control exclusivo sobre ASCENSORES GASTEIZ S.L. (ASCENSORES GASTEIZ).

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

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

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

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

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, la Dirección General de Defensa de la Competencia requirió de la notificante con fecha 21 de agosto de 2007 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 6 de septiembre de 2007. Adicionalmente, con fecha 19 de septiembre de 2007, la Dirección General de Defensa de la Competencia hizo un nuevo requerimiento, que fue contestado el 1 de octubre de 2007.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia es el **8 de octubre 2007**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### **I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

La operación notificada consiste en la adquisición por parte del GRUPO ORONA del control exclusivo sobre ASCENSORES GASTEIZ.

La operación se instrumenta mediante un acuerdo de compraventa de la totalidad del capital social de ASCENSORES GASTEIZ.

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

## II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

El acuerdo de compraventa contempla en su cláusula duodécima un pacto de no competencia de [un periodo no superior a tres años] de duración o el período máximo que determinen las autoridades de defensa de la competencia. La cláusula se refiere a Álava y sus provincias limítrofes e incluye cualquier actividad que entre en competencia con las actividades propias de la sociedad. Asimismo incluye la obligación por parte de los vendedores de guardar secreto sobre toda información confidencial de la empresa durante [un periodo superior a tres años] o lo que determinen las autoridades de defensa de la competencia.

El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización.

La Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C56/03) 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. Dado que la empresa adquirida actúa exclusivamente en la provincia de Álava, esta Dirección General considera, en el presente caso, como parte integrante de la operación la cláusula de no competencia en cuanto se refiere a la provincia de Álava. En consecuencia, el pacto de no competencia relativo a actividades fuera de esta provincia se considera una restricción no accesoria a la concentración notificada, estando, en su caso, sujeto a la normativa aplicable a los acuerdos entre empresas.

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, y de acuerdo con la práctica de la Dirección General en operaciones similares, 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.

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

De acuerdo con la notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 139/2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su artículo 1.

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

## IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

### IV.1 ORONA SOCIEDAD COOPERATIVA (ORONA)

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

Sin embargo, de acuerdo con la notificante, MCC<sup>1</sup> no ejerce una influencia decisiva sobre las actividades de ORONA, pues en los órganos de gobierno de ORONA no existe presencia de MCC ni existe ningún medio a través del cual MCC pueda intervenir en la gestión, organización ni política comercial de ORONA. Por ello, la notificante considera que el GRUPO ORONA no está controlado por ninguna persona física o jurídica.

El GRUPO ORONA controla 13 sociedades españolas que están activas en la fabricación, venta, instalación, mantenimiento y reparación de ascensores. Además ORONA comercializa escaleras mecánicas, actividad que no lleva a cabo la adquirida, ASCENSORES GASTEIZ.

ORONA emplea [...]

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:

Volumen de ventas del Grupo ORONA (en millones de euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	319	324,5	373,7
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

### IV.2. ASCENSORES GASTEIZ

La empresa ASCENSORES GASTEIZ se dedica a la venta, instalación, mantenimiento y reparación de ascensores en la provincia de Álava. No fabrica ascensores, y en los últimos años ha estado instalando los aparatos fabricados por [...]<sup>2</sup>

Según la notificante, esta empresa no está controlada por ninguna otra persona física o jurídica.

ASCENSORES GASTEIZ emplea [...]

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:

<sup>1</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 cuál se integran Electra y Orona.

<sup>2</sup> [...]

Volumen de ventas de ASCENSORES GASTEIZ (en millones euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	2,3

Fuente: Notificación

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1 Mercado de producto

Las actividades a las que se dedica la empresa adquirida, ASCENSORES GASTEIZ, y en las que también opera la adquirente, ORONA, son las de venta, instalación, mantenimiento y reparación de ascensores.

Según el 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, "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.

Los ascensores sólo podrán comercializarse y ponerse en servicio cuando, estando instalados y mantenidos adecuadamente, no presenten 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 disposición adicional segunda 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>3</sup>.

Por otra parte, a efectos 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

<sup>3</sup> En Álava 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.

órgano administrativo competente de todas las altas y bajas de contratos de conservación de los aparatos que tengan a su cargo.

De lo anterior se desprende que existe una primera actividad de comercialización e instalación de ascensores y una actividad posterior de mantenimiento y conservación de los mismos, claramente diferenciadas aunque estrechamente relacionadas. Ello ha dado lugar a que esta Dirección General de Defensa de la Competencia haya considerado en precedentes anteriores<sup>4</sup> que ambas actividades se sitúan en mercados de productos diferenciados.

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.

Existe en el mercado una gran variedad de contratos de mantenimiento para ascensores. No obstante, los principales tipos de contrato de mantenimiento que ofrecen las empresas conservadoras 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.
- 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 variaciones de los dos anteriores, incluyendo adicionalmente un servicio de guardia (en festivos) o un servicio de 24 horas o ambos a la vez.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, los mercados de producto relevantes a los efectos del análisis de la presente operación de concentración serán los de instalación y venta de aparatos elevadores y de mantenimiento y reparación de ascensores.

## V.2 Mercado geográfico

Atendiendo a la propia naturaleza y características de los servicios de mantenimiento y reparación de ascensores, los antecedentes nacionales citados han considerado que este mercado tiene un ámbito geográfico inferior al nacional, en particular, provincial.

Asimismo, en los antecedentes citados se ha dejado abierta la posibilidad de considerar que el mercado de los servicios de mantenimiento y reparación de ascensores tiene una dimensión inferior a la provincial. En este caso, el mercado geográfico comprendería, por ejemplo, un determinado municipio o núcleo de población y un área alrededor correspondiente a un determinado tiempo de desplazamiento (las denominadas “isocronas”) o bien distancia (“isocuantas”).

---

<sup>4</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/ Laji y N-07033 Zardoya OTIS/Ascensores Aspe.

La delimitación del mercado geográfico a un nivel provincial se justifica sobre la base de que, con el objeto de asegurar una inspección y mantenimiento fiables y una reparación rápida y adecuada (en las horas siguientes a la recepción del aviso de avería<sup>5</sup>), es preciso garantizar la presencia física de la empresa conservadora en la zona donde se ubiquen los ascensores cuyo mantenimiento y reparación tengan contratados. Por ello, las empresas activas en este mercado disponen de servicios técnicos que atienden áreas más reducidas que el territorio nacional, normalmente provincias.

En la presente operación, la adquirida, ASCENSORES GASTEIZ, únicamente opera en Álava, mientras que el GRUPO ORONA y la mayor parte de sus principales competidores (Otis, Thyssen, Schindler) dispone de una o varias delegaciones en Álava y cada una de las provincias limítrofes (Burgos, Guipúzcoa, Vizcaya, Navarra y La Rioja).

La notificante defiende que el ámbito geográfico relevante es superior al provincial, sobre la base de que no existen barreras a la entrada significativas que impidan prestar servicios de mantenimiento en una provincia utilizando una delegación situada en una provincia limítrofe.

- En este sentido, la 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, [...]<sup>6</sup>

Sin embargo, la normativa<sup>7</sup> exige que para prestar servicios de conservación de ascensores es necesario estar en posesión de un “certificado de Conservador” el cuál 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>8</sup>.

Esto implica que sólo 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.

Esto, unido a la propia organización provincial de las partes de la operación y de sus principales competidores, al hecho de que ASCENSORES GASTEIZ sólo opera en Álava, a la presencia desigual de ORONA en cada una de las provincias

---

<sup>5</sup> Según la notificante, no existe un tiempo legalmente fijado para acudir al lugar de llamada, sino que este tiempo se fija libremente en el contrato y puede variar entre periodos muy cortos (de una hora o menos) y periodos más largos. La notificante estima que el tiempo medio para atender una llamada es de [...].

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

<sup>7</sup> Real Decreto 2291/1985 de 8 de noviembre, “Reglamento de Aparatos de Elevación y Manutención”; Orden de 23 de septiembre de 1987 del Ministerio de Industria y Energía : “Instrucción Técnica Complementaria MIE-AEM-1 de Reglamento de Aparatos de Elevación”

<sup>8</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.

límites<sup>9</sup>, a las diferencias de precios medios entre provincias<sup>10</sup>, y a la ausencia de datos fiables para calcular cuotas de mercado para isocronas o isocuantas superiores al ámbito provincial<sup>11</sup>, llevan a que lo más apropiado sea considerar un ámbito provincial para el mercado de los servicios de reparación y mantenimiento de aparatos elevadores.

En conclusión, a la luz de los argumentos anteriores, en el presente caso el ámbito territorial relevante a los efectos del análisis de la operación notificada del mercado de reparación y mantenimiento de ascensores es como máximo la provincia de Álava.

En cuanto al mercado de venta e instalación de aparatos elevadores, los precedentes tienden a considerar que el mercado tiene dimensión nacional por las siguientes 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 un caso comunitario<sup>12</sup>, en el que 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 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.

A la vista de lo anterior, la Dirección General Defensa de la Competencia estima que la definición exacta del mercado geográfico de venta e instalación de ascensores puede dejarse abierta aunque analizará la incidencia de la operación en el ámbito nacional y en la provincia de Álava.

## **VI. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **VI.1 Características y evolución**

Con carácter general, todos los aparatos elevadores en España se encuentran sometidos a inspección y registro administrativo previo por parte de los órganos competentes de las Comunidades Autónomas.

Como se ha mencionado anteriormente, las Comunidades Autónomas están obligadas a mantener el RAE 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

<sup>9</sup> Según la notificante, la cuota de ORONA en el mercado de mantenimiento de ascensores en 2006 es del [50-60%] en Álava, del [30-40%] en Guipúzcoa, del [20-30%] en Navarra, del [10-20%] en Burgos, del [10-20%] en Vizcaya y del [0-10%] en La Rioja.

<sup>10</sup> Los precios medios practicados por ORONA en cuanto al mantenimiento de elevadores son de [...] €/mes en Álava, [...] €/mes en Burgos, [...] €/mes en Guipúzcoa, [...] €/mes en Vizcaya, [...] €/mes en La Rioja y [...] €/mes en Navarra.

<sup>11</sup> La notificante no ha podido proporcionar datos de la proporción de ascensores en las provincias limítrofes a Álava que son mantenidos por ORONA o sus principales competidores utilizando los medios de delegaciones situadas en Álava.

<sup>12</sup> Caso IV/M.1080 Thyssen/Krupp. Decisión de 2 de junio de 1998.

objeto, entre otros detalles. Toda esta información se gestiona por delegaciones provinciales.

No obstante, la notificante afirma que los datos que se recogen por la Oficina Territorial del Departamento de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco no son públicos y sólo tiene acceso a ellos la empresa que los comunica, de modo que tanto el RAE (Registro de Aparatos Elevadores) como los expedientes que contiene datos sobre los contratos de mantenimiento de ascensores no pueden ser consultados por otras empresas o por particulares y sólo son conocidos por la propia empresa instaladora o de mantenimiento y por la Administración.

Anualmente, las distintas Comunidades Autónomas facilitan los datos recogidos en el RAE a la Federación Española de Asociaciones de Empresas de Ascensores (FEEDA), que elabora con ellos estadísticas anuales sobre el número de ascensores instalados a nivel nacional, con desglose por provincias

De acuerdo con la información de FEEDA a su vez facilitada por la notificante, en 2006 se instalaron en España 43.443 nuevos ascensores y el parque nacional de ascensores estaba formado por 816.572 elevadores.

No existen datos oficiales respecto a la dimensión total del mercado en términos de valor, pero la notificante estima que en 2005 las ventas totales de nuevos ascensores rondarían unos [...] millones de euros y los ingresos derivados de instalación y mantenimiento serían aproximadamente [...] millones de euros.

El volumen total del mercado de venta e instalación de aparatos elevadores nuevos, en términos de unidades, en el período 2004-2006 es el siguiente:

MERCADO DE VENTA E INSTALACIÓN DE APARATOS ELEVADORES NUEVOS			
(Unidades con RAE vendidas)			
	2004	2005	2006
Álava	[...]	[...]	[...]
Total nacional	[...]	[...]	[...]
Fuente: Notificación			

De lo anterior se desprende que tanto a nivel nacional como en Álava, el mercado de venta e instalación de aparatos elevadores posee una tendencia alcista en los últimos tres años. [...].

Por su parte, el volumen total del mercado de mantenimiento y reparación de aparatos elevadores en la provincia de Álava, en términos de unidades, también posee una tendencia creciente. En 2004 existían [...] contratos de mantenimiento en Álava, en 2005 la cifra era de [...] y en 2006 era de [...] ascensores (menos del [...] % nacional).

## VI.2 Estructura de la oferta

### a) Venta e instalación de ascensores

La oferta está constituida por un pequeño grupo de grandes empresas que en algunos casos forman parte de importantes grupos multinacionales como Thyssen, Schindler, Zardoya-Otis, Kone y Orona que actúan a nivel nacional e instalan en su mayoría equipos fabricados por ellas mismas. Junto a ellas, coexiste un segundo grupo mucho más numeroso de empresas de mediano y pequeño tamaño, cuyo



ámbito de actividad es más reducido, normalmente regional o local e instalan equipos que adquieren en el mercado. Entre ellas se encuentra ASCENSORES GASTEIZ.

La notificante afirma no tener datos sobre las unidades vendidas por las empresas competidoras o sobre los ingresos derivados de dichas ventas y por ello ha realizado una estimación de la estructura de la oferta en 2004-2005:

FABRICACION E INSTALACIÓN DE ASCENSORES EN ESPAÑA, 2004-2005	
Thyssen	[20-30]%
Schindler	[10-20]%
Otis	[10-20]%
<b>Orona-Electra</b>	<b>[10-20]%</b>
Kone	[0-10]%
Enor	[0-10]%
<b>Ascensores Gasteiz</b>	<b>[0-10]%</b>
Otros	[20-30]%
Fuente: estimación de las partes	

De la lectura del cuadro se desprende que Thyssen es el principal operador del mercado nacional aunque seguido muy de cerca por otros dos grandes grupos multinacionales, Schindler y Otis.

Tras la operación, la posición de ORONA en el mercado prácticamente no se vería alterada por la adquisición de ASCENSORES GASTEIZ, dado que su presencia a nivel nacional es marginal.

Aún así, debe ser tenido en cuenta que, según la notificante, casi la totalidad de los ascensores instalados son mantenidos por la misma empresa. Posiblemente esto se deba a la exigencia normativa de que todos los ascensores cuenten con un contrato de mantenimiento antes de su puesta en funcionamiento, así como el buen conocimiento que cada instalador tiene sobre el producto instalado.

En el caso de Álava, en 2006, el [40-50]% de los nuevos ascensores fueron instalados por ORONA mientras que el [10-20]% lo fueron por la empresa adquirida, eso da como resultado una cuota conjunta del [50-60]% de los nuevos ascensores.

#### *b) Mantenimiento y reparación de ascensores*

De acuerdo con la información suministrada por la notificante, este mercado se encuentra muy atomizado, con una oferta compuesta por más de 400 empresas en todo el territorio nacional. La oferta está constituida por un pequeño grupo de grandes empresas que en algunos casos forman parte de importantes grupos multinacionales como Zardoya-Otis, Thyssen, Schindler, Kone u otros que actúan a nivel nacional, junto a un segundo grupo mucho más numeroso de empresas de mediano y pequeño tamaño, cuyo ámbito de actividad es más reducido, normalmente regional o local. En la provincia de Álava operaban en 2006, según información de la notificante, un número de 11 empresas de mantenimiento para los [...] ascensores que conformaban el parque de ascensores de dicha provincia.

La estructura de la oferta en la provincia de Álava entre 2004<sup>13</sup>, 2005 y 2006 queda reflejada en el siguiente cuadro:

MERCADO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE ASCENSORES EN LA PROVINCIA DE ÁLAVA						
Empresa	2004		2005		2006	
	Número	Cuota (%)	Número	Cuota	Número	Cuota
Orona/Electra	[...]	[50-60]	[...]	[50-60]	[...]	[50-60]
Ascensores Gasteiz	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	12,8%
<b>cuota combinada</b>	<b>[...]</b>	<b>[70-80]</b>	<b>[...]</b>	<b>[70-80]</b>	<b>[...]</b>	<b>[70-80]</b>
Omega	---	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]
Otis	---	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Schindler	---	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Thyssen	---	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Iza	---	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Kone	---	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Otros	---	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
TOTAL	[...]	100,0%	[...]	100,0%	[...]	100,0%

Fuente: FEEDA/estimaciones partes

De acuerdo con los datos anteriores, ORONA es la empresa líder del mercado (con más de un [50-60]% de la cuota) seguida a gran distancia de la adquirida. Tras ellos se sitúan los principales operadores a nivel nacional: Omega, Otis. Tras la adquisición de ASCENSORES GASTEIZ, la entidad resultante pasaría a ostentar en torno al [70-80]% del mercado de reparación y mantenimiento de la provincia de Álava.

### VI.3 Estructura de la demanda

#### a) Venta e instalación de ascensores

La demanda de la instalación de ascensores está constituida básicamente por empresas constructoras, particulares que adquieren ascensores para sus propias viviendas y los grandes grupos de construcción. La demanda está relativamente atomizada.

Por norma general, la competencia en este mercado se produce primordialmente vía precios, y las ventas se realizan bajo pedido.

#### b) Mantenimiento y reparación de ascensores

La demanda en este mercado está principalmente constituida por las comunidades de propietarios de viviendas, aunque de cara a la firma del primer contrato de mantenimiento, los servicios de mantenimiento suelen ser prestados por el instalador del ascensor elegido normalmente por el constructor.

<sup>13</sup> Los datos de las cuotas para 2004 de los competidores de las empresas ORONA y ASCENSORES GASTEIZ han sido estimados por las partes a partir de los datos de 2005, dado que afirman carecer de informaciones suficientes.

Según la notificante, estos clientes son especialmente sensibles al precio a la hora de contratar el mantenimiento de su ascensor, especialmente considerando la imposibilidad de evaluar a priori el servicio que ofrecen las distintas compañías de mantenimiento.

En cuanto a la duración de los contratos, esta suele ser muy elevada, pues la notificante indica que la duración media de los contratos de mantenimiento de ascensores que ofrece el GRUPO ORONA en Álava y otras provincias es de [...] años, aunque algunos operadores, incluyendo ASCENSORES GASTEIZ, ofrecen contratos con mayor duración [...].

Asimismo, según la notificante, la vida residual media de los contratos de ORONA es de [...] meses, mientras que la de los contratos de ASCENSORES GASTEIZ es de [...].

#### **VI.4 Precios y otras condiciones comerciales**

##### *a) Venta e instalación de ascensores*

Según la notificante, las empresas del sector no suelen elaborar catálogos de precios, ya que la determinación de los mismos depende de diversas variables como son las especificaciones del cliente o la adaptación a la ubicación donde se va a destinar el ascensor. De acuerdo con esto, los precios aplicados por las partes son heterogéneos.

En relación con los precios practicados por los competidores de ORONA y ASCENSORES GASTEIZ, la notificante afirma desconocer tanto su nivel como los criterios empleados en su determinación.

##### *b) Mantenimiento y reparación de ascensores*

Los precios en los contratos de mantenimiento y reparación de ascensores se fijan a través de negociaciones individuales, según la notificante. Así se tienen en cuenta aspectos como tipo de cobertura del contrato (total o de revisiones rutinarias, incluyendo piezas de repuesto o no...), antigüedad del aparato, tráfico que soporta el ascensor, etc.

Según la notificante, los precios medios obtenidos por contratos con una cobertura mínima en la zona geográfica descrita oscilan entre [...] euros/mes y los de los contratos con cobertura mayor oscilan entre [...] euros/mes. ASCENSORES GASTEIZ, practicó unos precios medios por contratos de mantenimiento en 2004 de [...] €/mes, de [...] €/mes en 2005 y de [...] €/mes en 2006. En Álava, los precios medios de ORONA<sup>14</sup> fueron de [...] €/mes en 2004, de [...] €/mes en 2005 y de [...] €/mes en 2006, y [...] <sup>15</sup>.

La notificante[...]

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

##### *a) Venta e instalación de ascensores*

<sup>14</sup> La notificante señala que los precios de ORONA son [...] a los practicados por ELECTRA en Álava, a pesar de pertenecer al mismo grupo. En particular, los precios de ELECTRA fueron de [...] €/mes en 2004, [...] €/mes en 2005 y [...] €/mes en 2006.

<sup>15</sup> Ver el apartado V.2 del presente informe.

El mercado español de venta e instalación de ascensores es maduro y en él se encuentran asentados grupos con relevancia a nivel mundial (Schindler, Thyssen, Otis) que cuentan con importantes recursos para ejercer presión competitiva sobre ORONA.

Según la notificante, la principal barrera a la entrada deriva de la innovación tecnológica continua que es necesario realizar para operar en el mercado de fabricación e instalación de ascensores en Europa.

Asimismo, la adaptación a las últimas normativas europeas en materia de accesibilidad y medioambiente suponen importantes costes. De hecho, existen importantes barreras legales, al ser una actividad que, por motivos de seguridad, tiene una abundante normativa reguladora sumamente técnica y especializada, que pretende evitar la entrada en el mercado de operadores carentes de capacidad técnica y humana indispensable para la correcta fabricación e instalación de ascensores.

Adicionalmente, la notificante ha indicado que ninguna empresa importante ha accedido al mercado en los últimos años.

#### *b) Mantenimiento y reparación de ascensores*

En el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores también existen barreras legales, en la medida que la prestación de estos servicios requiere la inscripción<sup>16</sup> de las empresas conservadoras de aparatos elevadores en un registro existente en los órganos territoriales de la Administración pública competente. Dichas inscripciones tendrán una validez anual, prorrogable, a petición del interesado, por períodos iguales de tiempo, una vez que la empresa interesada haya acreditado que cumple entonces y ha cumplido durante el período de validez del certificado caducado, los requisitos exigidos.

Asimismo, como se ha indicado anteriormente, la regulación exige disponer de una delegación permanente en la provincia con al menos dos personas adscritas para poder prestar estos servicios en dicha provincia.

Sin embargo, estas barreras legales no parecen constituir por sí mismas una barrera inexpugnable, en la medida en que no imponen requisitos de difícil cumplimiento y las inversiones a realizar no son elevadas.

La principal barrera a la entrada y a la expansión en el mercado de mantenimiento y reparación deriva de las dificultades que existen para que un nuevo entrante o competidor ya presente en el mercado pueda captar nuevos clientes, lo que en principio dificulta la obtención de las escalas mínimas necesarias para competir.

Por una parte, existe una importante vinculación entre la instalación y el mantenimiento posterior del ascensor, pues según la notificante, casi la totalidad de ascensores instalados son mantenidos por la misma empresa. En este sentido, la entidad resultante ha instalado entre 2004 y 2006 más del [50-60]% de los nuevos ascensores instalados.

---

<sup>16</sup> Según el artículo 10 del Real Decreto 2291/1985, de 8 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Aparatos de Elevación y manutención de los mismos. Este Real Decreto quedó parcialmente derogado, a partir del 30 de junio de 1999, por el Real Decreto 1314/1997, a excepción los artículos 10, 11, 12, 13, 14, 15, 19 y 23.

Por otra, los contratos de mantenimiento tienen una duración media elevada ([...]), y su vida residual media es también elevada ([...] en el caso de ORONA), y los datos aportados por la notificante indican que la tasa de renovación de contratos con el mismo proveedor que prestaba los servicios de mantenimiento es muy elevada, pues en los tres últimos años, sólo [...] contratos de las partes (sobre un total [...] 2006) han sido rescindidos.

Por otra parte, en los últimos tres años las partes han firmado contratos con [...] clientes que habían rescindido anteriormente sus contratos de mantenimiento con otros operadores, lo que representa únicamente el [10-20]% de los nuevos contratos de mantenimiento que se firmaron en 2006.

A las dificultades antes descritas para captar nuevos clientes por parte de las empresas de mantenimiento de ascensores hay que añadir la falta de transparencia en cuanto a información sobre los contratos de mantenimiento. Aunque existe un registro<sup>17</sup> de todos los contratos, tanto firmados como rescindidos, el mismo no es público, en la medida en que sólo cada empresa de mantenimiento puede acceder única y exclusivamente a los expedientes de los elevadores que mantiene.

De esta forma, los competidores o nuevos entrantes desconocen cuáles son los contratos próximos a expirar, o qué edificios han rescindido sus contratos de mantenimiento recientemente y, consecuentemente, tienen dificultades para realizar ofertas para acrecentar su cuota de mercado. A pesar de esto, la notificante señala que sí existe competencia por la renovación de los contratos, en la medida en que, terceros competidores realizan en algunos casos ofertas que hacen que las partes tengan que ofrecer mejores servicios o precios en las renovaciones.

Por otra parte, aunque aparentemente los costes de cambio de suministrador en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores una vez el contrato vence son reducidos, en la medida en que el cliente queda libre para renovarlo o bien buscar otro suministrador sin penalización alguna, la práctica demuestra que en la provincia de Álava los clientes apenas hacen uso de esta posibilidad, probablemente por los costes de transacción que implica la búsqueda de un nuevo suministrador de estos servicios y su aprobación en la Junta General de la comunidad de vecinos.

En lo que respecta a nuevas entradas en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores, según la notificante en los últimos años no se ha producido la entrada de nuevos operadores que presten sus servicios a nivel local o provincial en Álava. Sin embargo, la notificante ha afirmado posteriormente tener constancia de que el [...]

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

La operación notificada consiste en la toma de control exclusivo por parte de la sociedad GRUPO ORONA de la empresa ASCENSORES GASTEIZ, cuyo volumen de negocios en 2006 fue de [...] millones de euros.

### **VII.1 Posición en el mercado**

Las partes de la operación de concentración coinciden en los mercados de venta e instalación de ascensores y de mantenimiento y reparación de ascensores

<sup>17</sup> El registro lo lleva a cabo, en este caso, el departamento de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco, en cada Oficina Territorial.

en la provincia de Álava, en la medida en que la adquirida, ASCENSORES GASTEIZ, sólo opera en dicha provincia.

Conforme a los precedentes nacionales de control de concentraciones existentes en el sector, el mercado de venta e instalación de ascensores tiene una dimensión geográfica al menos nacional.

Sin embargo, la dimensión geográfica relevante del mercado de mantenimiento y reparación de ascensores es probablemente como máximo provincial, y en particular, se circunscribe en la presente operación a Álava. Entre otras razones, esto se debe a que la normativa aplicable exige disponer de una delegación permanente con al menos dos personas adscritas para poder prestar estos servicios en la provincia de Álava. Asimismo, la estructura de la oferta y los niveles de precios en Álava y sus provincias limítrofes así parecen corroborarlo, en la medida en que existen diferencias significativas en la posición de la entidad resultante en una u otra provincia y en los precios que practica.

Como consecuencia de la concentración, ORONA consolidará su posición como primer operador en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores en la provincia de Álava, con una cuota del [50-60]% en 2006, al adquirir al segundo operador, ASCENSORES GASTEIZ ([10-20]%), pasando a una cuota conjunta del [70-80]%. De hecho, esta cuota resultante se ha mantenido muy estable en el periodo 2004-2006, estando siempre por encima del [70-80]%.

Todo ello en el contexto de que ésta es la segunda operación de concentración que se produce desde 2005 en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores en Álava (la primera fue ORONA/ELECTRA), lo que lleva a que los antiguos tres primeros operadores de este mercado se agrupen estructuralmente en ORONA.

Por otra parte, los precios medios de ORONA por los servicios de mantenimiento y reparación de ascensores en Álava están en la mayoría de los casos significativamente por encima de los que aplica en las provincias limítrofes, [...].

Asimismo, conviene tener en cuenta que ASCENSORES GASTEIZ podría tener incentivos a ejercer una presión competitiva sobre ORONA en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores en Álava, en la medida en que, a diferencia de la mayor parte de sus competidores, sólo actúa en dicho ámbito geográfico.

En el mercado de venta e instalación de ascensores en España la estructura de la oferta no se modifica, dado que la adición de cuota es marginal (del[0-10]%), y ORONA se mantiene como cuarto operador nacional, con una cuota resultante [10-20]%.

No obstante, conviene tener en cuenta que en el periodo 2004-2006, la entidad resultante instaló más del [50-60]% de los nuevos ascensores de la provincia de Álava, lo que tiene consecuencias significativas sobre el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores en Álava, en la medida en que en casi todos los casos el operador que instala obtiene también el contrato de mantenimiento.

## VII.2 Barreras a la entrada

En lo que respecta al mercado de mantenimiento y reparación de ascensores en Álava, las principales barreras a la entrada legales son aquella que exige la inscripción de la empresa en un registro público bajo el cumplimiento de determinados requisitos técnicos, y aquella que obliga a disponer de una delegación permanente en la provincia con dos personas adscritas para poder prestar servicios de mantenimiento en dicha provincia.

Aparentemente, ni estas barreras a la entrada legales ni las inversiones requeridas tienen la suficiente entidad como para dificultar significativamente la entrada de nuevos operadores o la expansión de los ya existentes.

No obstante, la realidad del mercado es que la entidad resultante se ha mantenido de manera estable con una cuota superior al [70-80]% en Álava, siendo su tasa de rescisión de contratos muy reducida ([...] clientes entre 2004 y 2006, sobre un total de [...] en 2006), y habiendo captado muy pocos contratos de clientes a los que anteriormente prestaban servicios sus competidores ([...] clientes entre 2004 y 2006).

Lo anterior, unido a la elevada duración de los contratos (un mínimo de [...] años) y a la falta de información pública sobre la duración y momento de expiración de los contratos ya existentes, podría implicar que en Álava existan dificultades para que un nuevo entrante adquiera la escala mínima eficiente que justifique la apertura de una delegación permanente.

En este sentido, esta Dirección General estima que es necesario estudiar en mayor profundidad las razones de esta aparente falta de dinamismo en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores en Álava.

## VII.3 Conclusión

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas y, en particular, dada la elevada cuota de la entidad resultante en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores en Álava y la fuerte estabilidad de su posición en dicho mercado en los últimos años, esta Dirección General estima preciso un análisis en profundidad de la operación notificada con el fin de descartar que, como consecuencia de la misma, se pueda obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores en la provincia de Álava.

## VIII. LEVANTAMIENTO DE LA SUSPENSIÓN DE LA OPERACIÓN

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante ha solicitado el levantamiento de la obligación de suspensión de la ejecución de la operación en el caso de que ésta se remitiera para su estudio al Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia. Dicha solicitud se basa en que la operación notificada no tiene efectos negativos en los mercados y consumidores españolas.

Ponderando los perjuicios para la operación derivados de la suspensión, que no han sido concretados por la notificante, y los que su ejecución podría causar para la competencia y, en particular, teniendo en cuenta el refuerzo de la posición de

ORONA en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores en Álava, no resulta adecuado acordar el levantamiento de la suspensión.



## **IX. PROPUESTA**

En atención al análisis anterior, se propone **remitir** el expediente de referencia al Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia para su informe en aplicación del artículo 15 bis, 1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia.

Adicionalmente, se propone **no levantar la suspensión** de la ejecución de la operación, según lo dispuesto en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989 de Defensa de la Competencia, puesto que de la ejecución de la operación pueden derivarse perjuicios irreversibles para la competencia durante el periodo máximo en el que se produzca la decisión final del Consejo de Ministros.

Todo ello sin perjuicio de lo dispuesto en la normativa sectorial aplicable.

Madrid, 4 de octubre de 2007

EL DIRECTOR GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA,

Carlos Pascual Pons

**SR. SECRETARIO DE ESTADO DE ECONOMÍA**