

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN C-0469/12 OTIS/ENOR

- (1) Con fecha 19 de septiembre de 2012, ha tenido entrada en esta Dirección de Investigación la notificación relativa a la concentración económica consistente en la adquisición por parte de ZARDOYA OTIS, S.A. (ZOSA) del control exclusivo de GRUPO ASCENSORES ENOR, S.A. (ENOR).
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por ZOSA según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante LDC), por superar el umbral establecido en el artículo 8.1.a).
- (3) El artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007 establece que el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia dictará resolución en primera fase en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional.
- (4) Asimismo, el artículo 38.2 de la Ley 15/2007 añade: "El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley".
- (5) Con fecha 10 de octubre de 2012 esta Dirección de Investigación, en virtud de lo dispuesto en el artículo 55.5 de la LDC remitió un requerimiento de información a ZOSA que suspendió el cómputo del plazo máximo de resolución del expediente de referencia. La respuesta de ZOSA tuvo entrada en la CNC el 23 de octubre de 2012.
- (6) Con fecha 23 de octubre de 2012 tuvo entrada una propuesta de compromisos en primera fase de ZOSA para resolver los problemas de competencia que se pudiesen derivar de la operación de concentración notificada. Conforme a lo dispuesto en el artículo 59.2 de la LDC, la presentación de estos compromisos amplía el plazo máximo para resolver el procedimiento en primera fase en 10 días.
- (7) Con fecha 24 de octubre de 2012, esta Dirección de Investigación, conforme a lo dispuesto en el artículo 59.3 de la LDC comunicó la propuesta de compromisos presentada por la notificante a terceros operadores con el fin de que pudieran valorar su adecuación para resolver los problemas para el mantenimiento de la competencia derivados de la concentración. Dichos requerimientos suspendían el transcurso del plazo máximo de resolución. La última respuesta de los terceros operadores tuvo entrada en la CNC el 13 de noviembre de 2012.
- (8) Habiendo transcurrido el plazo concedido sin recibir contestación de determinados operadores, se les reiteró la petición de información con fecha 20 de noviembre de 2012. La última contestación tuvo entrada el 23 de noviembre de 2012.

- (9) Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **5 de diciembre de 2012**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (10) La operación consiste en la adquisición por parte de ZARDOYA OTIS, S.A. (ZOSA) del control exclusivo de GRUPO ASCENSORES ENOR, S.A. (ENOR).
- (11) La operación se ha formalizado mediante un Acuerdo de Aportación suscrito entre los accionistas de ENOR y ZOSA el 3 de agosto de 2012.
- (12) [...]¹.
- (13) Tras la realización de la operación, ZOSA será titular de al menos el 95% del capital social de ENOR. [...].
- (14) En consecuencia, la operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

II. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

- (15) De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (16) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.
- (17) Finalmente, la ejecución de la operación queda supeditada a la obtención de la autorización de las autoridades de competencia en España y Portugal.

III. EMPRESAS PARTICIPES

III.1. ZARDOYA OTIS, S.A. (ZOSA)

- (18) ZOSA está participada en un 50,01% por la multinacional UNITED TECHNOLOGIES HOLDINGS, S.A. (perteneciente a su vez al grupo norteamericano UTC) y en un 49,99% por capital mayoritariamente español (alrededor de 17.000 accionistas). Las acciones de ZOSA cotizan en las Bolsas de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia.
- (19) ZOSA está activa en la fabricación, venta e instalación de aparatos elevadores y en la venta e instalación de escaleras mecánicas, montaplatos, cintas transportadoras y puertas mecánicas. Además, ZOSA presta servicios de mantenimiento y reparación.
- (20) ZOSA presta sus servicios en todo el territorio nacional y exporta gran parte de su producción a otros países tanto dentro como fuera de la UE.

¹ Se indica entre corchetes aquellos datos cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

- (21) Cuenta con sus centros de producción en Madrid, Munguía (Vizcaya), Vitoria y San Sebastián.
- (22) La facturación del Grupo UTC en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del Real Decreto 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

Volumen de ventas del Grupo UTC (millones de euros) 2011		
MUNDIAL	UNIÓN EUROPEA	ESPAÑA
[>2500]	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación

III.2. GRUPO ASCENSORES ENOR, S.A. (ENOR)

- (23) ENOR opera en el sector de los ascensores y las escaleras mecánicas y fabrica puertas automáticas peatonales. También ofrece servicios de mantenimiento, reparación, modernización y puesta a punto.
- (24) ENOR es un holding que integra tres empresas: Ascensores Enor, S.A., Electromecánica del Noroeste, S.A. y Enor, Elevação e Equipamentos Industriais, Lda.
- (25) Según la notificante, el volumen de negocios de ENOR en España en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del RD 261/2008, es, según la notificante, el siguiente:

Volumen de ventas de ENOR – 2011 (millones de euros)		
MUNDIAL	UNIÓN EUROPEA	ESPAÑA
[<2500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

IV. RESTRICCIONES ACCESORIAS

Cláusula de no competencia

- (26) Durante un plazo de [no superior a tres] años a contar desde la fecha de Cierre, los accionistas de ENOR que hayan transmitido sus acciones a ZOSA, en su calidad de vendedores, se comprometen a no desarrollar actividades económicas o prestar servicios que compitan en cualquier forma con el negocio de aparatos elevadores, puertas automáticas y equipos de elevación en cualquier territorio en el que, en la fecha de cierre, opere ENOR.

Cláusula de no captación

- (27) La misma cláusula 7.6.c) del Acuerdo dispone que durante [no superior a tres años] desde la fecha de cierre de la operación los vendedores se abstendrán de captar empleados de ENOR.

Cláusula de confidencialidad

- (28) En la cláusula 7.6.a) y b) se recoge la obligación para el vendedor de no revelar la información confidencial relativa a las sociedades o al negocio vendido durante [superior a tres años].
- (29) El artículo 10.3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, establece que *“en su caso, en la valoración de una concentración económica podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”*.
- (30) A su vez, la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), considera que las cláusulas de no competencia, de no captación y confidencialidad están justificadas durante un máximo de tres años cuando la cesión de la empresa incluye la transferencia de la clientela fidelizada como fondo de comercio y conocimientos técnicos. Cuando sólo se incluye el fondo de comercio están justificadas por periodos de hasta dos años.
- (31) En consecuencia, teniendo en cuenta la legislación, así como la citada Comunicación, se considera que en el presente caso, el contenido y duración de la cláusula de no competencia y de no captación no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, de forma que pueden considerarse como restricciones accesorias y necesarias para la operación. Sin embargo, la duración de la cláusula de confidencialidad se justifica durante tres años y lo que supere este plazo se considera fuera de la operación y deberá someterse a la normativa relativa a acuerdos entre empresas.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercados de producto

- (32) La operación afecta fundamentalmente al sector de la fabricación, comercialización, instalación, mantenimiento y reparación de aparatos elevadores (Código NACE 28.22).
- (33) ZOSA se dedica principalmente a la fabricación, venta, instalación, mantenimiento y reparación de ascensores así como a sistemas de transporte no vertical: escaleras mecánicas y andenes móviles. Asimismo, fabrica y vende puertas automáticas peatonales y no peatonales. Por su parte, ENOR fabrica ciertas piezas y ensambla distintos componentes, adquiridos de terceros, para ascensores, tales como motores, conductores y otros componentes electrónicos e instala y ofrece servicios de postventa y mantenimiento de ascensores, escaleras mecánicas y soluciones para el sector naval. Igualmente, fabrica puertas automáticas peatonales y servicios postventa.
 - a) *Sistemas de transporte vertical*
- (34) Los precedentes nacionales han definido los mercados distinguiendo los ascensores del resto de plataformas de elevación, atendiendo principalmente a

sus distintas características técnicas y usos². Se puede definir ascensor como todo 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 misma³.

- (35) Dentro de los ascensores, los precedentes señalados han distinguido como mercados de producto separados los siguientes: (i) mercado de fabricación y venta de ascensores, y (ii) mercado de mantenimiento y reparación de ascensores. Asimismo, dentro del mercado fabricación y venta de ascensores, los precedentes⁴ han distinguido dos submercados estrechos: el mercado de fabricación y venta mayorista, que incluiría la actividad de fabricación y las ventas entre operadores, y el mercado de venta e instalación de ascensores, que comprendería las ventas a clientes finales, incluyendo instalación y montaje.
- (36) ENOR [...], por lo que no está presente en el mercado de la fabricación y venta mayorista.
- b) Sistemas de transporte no vertical*
- (37) Estos sistemas comprenden una amplia gama de productos entre los que se encuentran: las escaleras mecánicas y los andenes móviles.
- (38) Los precedentes han señalado que los sistemas de transporte no vertical desempeñan parecidas funciones y que comparten características técnicas comunes por lo que tanto las escaleras mecánicas como los andenes móviles formarían parte del mismo mercado.
- (39) ENOR [...] instaló [...] escaleras mecánicas en Madrid y [...] en La Coruña en 2011. ZOSA estima que su cuota en el mercado de venta e instalación de escaleras mecánicas y andenes móviles es inferior al [0-10]% a escala nacional y al [0-10]% en Madrid con [...] escaleras instaladas en 2011. En La Coruña ZOSA [...] por lo que no resulta adición de cuota con la operación en dicha provincia y sería muy reducida en el caso de Madrid.
- (40) En mantenimiento igualmente la cuota de ZOSA es inferior al [10-20]% tanto en Madrid como en La Coruña, sin que este porcentaje sufra una alteración relevante como consecuencia de las [...] unidades que ENOR mantiene en la Coruña y las

² Informes del extinto SDC sobre las concentraciones N-04094 Zardoya Otis/Electromecánica CAM (Activos), N-05050 Orona/Electra, N-05068 Zardoya Otis/Mantenimiento Elevadores Soler, N-06041 Zardoya Otis/Lagi, N-07033 Zardoya Otis/Ascensores Aspe y N-07083 Orona/Ascensores Gasteiz. Ver también las Resoluciones del Consejo de la CNC sobre las concentraciones C 108/07 Orona/Ascensores Gasteiz, C/0109/08 Orona/Ascensores Sagastizábal y C-150/09 ORONA/OMEGA.

³ Definición contenida en 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.

⁴ Resoluciones del Consejo de la CNC sobre la concentración C-108-07 ORONA/ASCENSORES GASTEIZ, y sobre la concentración C-0109-08 ORONA/ASCENSORES SAGASTIZABAL.

[...] en Madrid.

c) Soluciones para el sector naval

- (41) Los precedentes en este sector forman parte de la industria auxiliar naval. Los precedentes⁵ han distinguido mercados de producto separados para la venta y mantenimiento de grúas para uso marítimo y los ascensores y escaleras mecánicas para barcos.
- (42) Dentro del mercado de venta y mantenimiento de grúas para uso marítimo, los precedentes distinguen entre las grúas para uso a bordo de barcos y servicios de mantenimiento y el mercado de grúas localizadas en tierra.
- (43) En lo que se refiere a los ascensores y escaleras mecánicas para barcos, los precedentes distinguen entre la venta de ascensores y escaleras mecánicas nuevas de los mercados de servicios postventa.
- (44) En este sector solamente está presente ENOR y sus actividades en España son mínimas⁶. Las cuotas de ENOR en Europa tanto en venta de ascensores para barcos como en grúas para uso marítimo son inferiores al [0-10]%. En el mercado de servicios postventa de ascensores para barcos, la cuota de ENOR es inferior al [10-20]% a escala nacional.

d) Puertas automáticas

- (45) Los precedentes⁷ de la Comisión Europea en este sector muestran que las puertas peatonales, que se abren y cierran automáticamente cuando se detecta la presencia de una persona, forman parte de un mercado separado diferente del de las puertas industriales. Asimismo, se define un mercado distinto para los servicios de mantenimiento y reparación.
- (46) ENOR sólo está presente en puertas automáticas peatonales y servicios postventa.
- (47) No obstante, la notificante señala que la cuota conjunta a nivel nacional de las partes en venta e instalación de puertas automáticas peatonales es inferior al [0-10]% e inferior al [10-20]% en mantenimiento,
- (48) A nivel provincial, la cuota conjunta más elevada ([20-30]%) en venta de puertas peatonales se adquiere en Pontevedra con la adición del [20-30]% de ENOR y en mantenimiento de puertas la cuota más alta es del [10-20]% en Madrid sin adición de cuota.
- (49) A la vista de lo anterior, y dadas las cuotas resultantes en los distintos mercados definidos, se considera necesario analizar únicamente los mercados relacionados con los sistemas de transporte vertical (ascensores) por la importancia de la presencia de las partes en los mismos.

⁵ N-5007 Kone/MacGregor

⁶ ENOR estima que en los dos últimos años se han instalado [...] ascensores en barcos en España.

⁷ COMP/M.6117 ASSA ABLOY/CARDO

V.2. Mercados geográficos

- (50) Tradicionalmente se ha definido el mercado geográfico para la fabricación y venta mayorista de ascensores de ámbito nacional.
- (51) No obstante, los resultados del test de mercado llevado a cabo por esta Dirección de Investigación en la operación ORONA/OMEGA pusieron de manifiesto que el mercado podría ser de dimensión superior a la nacional. En este sentido, se señalaba la tendencia de los grandes grupos multinacionales a deslocalizar su producción, al no ser los costes de transporte especialmente elevados, de modo que se han incrementado sensiblemente los flujos comerciales transfronterizos en el nivel mayorista.
- (52) Por otra parte, esta Dirección de Investigación considera que la dimensión geográfica del mercado de venta e instalación de ascensores es provincial, en la medida en que existe un fuerte componente local de la dinámica competitiva de la demanda y de la oferta, en línea con lo señalado en el citado test de mercado.
- (53) El mercado de mantenimiento y reparación de ascensores ha sido definido como de ámbito provincial ya que estos servicios requieren la cercanía física a los ascensores que haya que reparar o mantener.
- (54) A la vista de lo anterior, se consideran como mercados afectados por la presente operación los siguientes:
- Mercado de venta e instalación de ascensores, de ámbito provincial, en las provincias de La Coruña, Lugo, Orense, Pontevedra, León, Valladolid, Salamanca y Madrid donde están presentes la adquirente y la adquirida.
 - Mercados provinciales de mantenimiento y reparación de ascensores en las provincias de La Coruña, Lugo, Orense, Pontevedra, León, Valladolid, Salamanca y Madrid donde están presentes la adquirente y la adquirida.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Estructura de la oferta

- (55) La oferta en los mercados de ascensores está constituida por un lado, por empresas que operan a escala nacional e internacional, que fabrican e instalan equipos y que prestan servicios de mantenimiento, tales como la propia ZOSA, SCHINDLER, THYSEN, KONE y ORONA; y por otro lado, por un conjunto de medianas y pequeñas empresas que operan a escala regional o local y que venden, instalan y prestan servicios de mantenimiento, sin ser fabricantes de equipos elevadores.
- (56) A continuación se examinan las cuotas de mercado de ambos operadores en los distintos mercados afectados en esta operación.

(i) Mercado de venta e instalación de ascensores

MERCADO DE VENTA E INSTALACIÓN DE ASCENSORES – LA CORUÑA(2009-2011)			
Operador	Cuota (2009)	Cuota (2010)	Cuota (2011)
ZOSA	[10-20]	[10-20]	[0-10]
ENOR	[20-30]	[20-30]	[10-20]
ZOSA+ENOR	[30-40]	[30-40]	[10-20]
THYSSEN	[10-20]	[10-20]	[10-20]
ORONA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
SCHINDLER	[0-10]	[0-10]	[0-10]
KONE	[0-10]	[0-10]	[0-10]
PROEL	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ENINTER	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ZENER	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TRESA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
DUPLEX	[0-10]	[0-10]	[0-10]
GEXXI	[0-10]	[0-10]	[0-10]
MAPARCA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

MERCADO DE VENTA E INSTALACIÓN DE ASCENSORES – LUGO(2009-2011)			
Operador	Cuota (2009)	Cuota (2010)	Cuota (2011)
ZOSA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
ENOR	[20-30]	[20-30]	[10-20]
ZOSA+ENOR	[30-40]	[40-50]	[30-40]
ORONA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
THYSSEN	[10-20]	[10-20]	[10-20]
SCHINDLER	[0-10]	[0-10]	[0-10]
GEXXI	[0-10]	[0-10]	[0-10]
AG ELEVADORES	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TRESA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ASC.VALERA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

MERCADO DE VENTA E INSTALACIÓN DE ASCENSORES – ORENSE(2009-2011)			
Operador	Cuota (2009)	Cuota (2010)	Cuota (2011)
ZOSA	[0-10]	[10-20]	[0-10]
ENOR	[10-20]	[20-30]	[10-20]
ZOSA+ENOR	[20-30]	[30-40]	[10-20]
THYSSEN	[20-30]	[20-30]	[20-30]
ORONA	[20-30]	[20-30]	[20-30]
SCHINDLER	[10-20]	[10-20]	[10-20]
NORTE	[0-10]	[0-10]	[0-10]
KONE	[0-10]	[0-10]	[0-10]
EMBARBA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

MERCADO DE VENTA E INSTALACIÓN DE ASCENSORES – PONTEVEDRA(2009-2011)			
Operador	Cuota (2009)	Cuota (2010)	Cuota (2011)
ZOSA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
ENOR	[30-40]	[30-40]	[20-30]
ZOSA+ENOR	[50-60]	[40-50]	[30-40]
SCHINDLER	[20-30]	[20-30]	[20-30]
ORONA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
THYSSEN	[10-20]	[10-20]	[10-20]
KONE	[0-10]	[0-10]	[0-10]
MERCURY	[0-10]	[0-10]	[0-10]
GEXXI	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TRESA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

MERCADO DE VENTA E INSTALACIÓN DE ASCENSORES – LEON(2009-2011)			
Operador	Cuota (2009)	Cuota (2010)	Cuota (2011)
ZOSA	[10-20]	[10-20]	[20-30]
ENOR	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ZOSA+ENOR	[10-20]	[20-30]	[30-40]
THYSSEN	[20-30]	[20-30]	[20-30]
ORONA	[20-30]	[20-30]	[20-30]
SCHINDLER	[0-10]	[0-10]	[0-10]
SEVILLA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ZENER	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

MERCADO DE VENTA E INSTALACIÓN DE ASCENSORES – VALLADOLID(2009-2011)			
Operador	Cuota (2009)	Cuota (2010)	Cuota (2011)
ZOSA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
ENOR	[10-20]	[10-20]	[10-20]
ZOSA+ENOR	[20-30]	[20-30]	[20-30]
THYSSEN	[30-40]	[30-40]	[30-40]
ORONA	[20-30]	[20-30]	[20-30]
SCHINDLER	[10-20]	[10-20]	[10-20]
TRESSA	[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	100	100

Fuente: Notificante

MERCADO DE VENTA E INSTALACIÓN DE ASCENSORES – SALAMANCA(2009-2011)			
Operador	Cuota (2009)	Cuota (2010)	Cuota (2011)
ZOSA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ENOR	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ZOSA+ENOR	[10-20]	[0-10]	[10-20]
THYSSEN	[10-20]	[10-20]	[10-20]
ORONA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
ZENER	[10-20]	[10-20]	[10-20]
SCHINDLER	[0-10]	[0-10]	[0-10]
KONE	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[10-20]	[10-20]	[10-20]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

MERCADO DE VENTA E INSTALACIÓN DE ASCENSORES – MADRID(2009-2011)			
Operador	Cuota (2009)	Cuota (2010)	Cuota (2011)
ZOSA	[10-20]	[20-30]	[10-20]
ENOR	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ZOSA+ENOR	[20-30]	[20-30]	[10-20]
ORONA	[30-40]	[30-40]	[30-40]
THYSSEN	[10-20]	[10-20]	[10-20]
SCHINDLER	[0-10]	[0-10]	[0-10]
KONE	[0-10]	[0-10]	[0-10]
FAIN	[0-10]	[0-10]	[0-10]
EXCELSIOR	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[10-20]	[10-20]	[10-20]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

(ii) Mercado de mantenimiento y reparación de ascensores

MERCADO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE ASCENSORES – LA CORUÑA(2009-2011)			
Operador	Cuota (2009)	Cuota (2010)	Cuota (2011)
ZOSA	[20-30]	[20-30]	[20-30]
ENOR	[20-30]	[20-30]	[20-30]
ZOSA+ENOR	[40-50]	[40-50]	[40-50]
THYSSEN	[10-20]	[10-20]	[10-20]
SCHINDLER	[10-20]	[10-20]	[10-20]
ORONA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
PROEL	[0-10]	[0-10]	[0-10]
KONE	[0-10]	[0-10]	[0-10]
DUPLEX	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ZENER	[0-10]	[0-10]	[0-10]
GEXXI	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TRESA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
SAR GALICIA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ASCENSORES MEGA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
CITYLIFT	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ASCENSORES VIDA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
EMBARBA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

MERCADO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE ASCENSORES – LUGO(2009-2011)			
Operador	Cuota (2009)	Cuota (2010)	Cuota (2011)
ZOSA	[20-30]	[20-30]	[20-30]
ENOR	[10-20]	[10-20]	[10-20]
ZOSA+ENOR	[30-40]	[30-40]	[30-40]
THYSSEN	[20-30]	[20-30]	[20-30]
ORONA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
SCHINDLER	[10-20]	[10-20]	[10-20]
PROEL	[0-10]	[0-10]	[0-10]
KONE	[0-10]	[0-10]	[0-10]
GEXXI	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ENINTER	[0-10]	[0-10]	[0-10]
AG ELEVADORES	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TRESA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
CITYLIFT	[0-10]	[0-10]	[0-10]
EMBARBA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

MERCADO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE ASCENSORES – ORENSE(2009-2011)			
Operador	Cuota (2009)	Cuota (2010)	Cuota (2011)
ZOSA	[20-30]	[20-30]	[20-30]
ENOR	[10-20]	[10-20]	[10-20]
ZOSA+ENOR	[40-50]	[40-50]	[40-50]
ORONA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
SCHINDLER	[10-20]	[10-20]	[10-20]
NORTE	[0-10]	[0-10]	[10-20]
THYSSEN	[10-20]	[0-10]	[0-10]
GEXXI	[0-10]	[0-10]	[0-10]
EMBARBA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
KONE	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

MERCADO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE ASCENSORES – PONTEVEDRA(2009-2011)			
Operador	Cuota (2009)	Cuota (2010)	Cuota (2011)
ZOSA	[20-30]	[20-30]	[20-30]
ENOR	[20-30]	[20-30]	[20-30]
ZOSA+ENOR	[50-60]	[50-60]	[50-60]
SCHINDLER	[10-20]	[10-20]	[10-20]
THYSSEN	[10-20]	[10-20]	[10-20]
ORONA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
KONE	[0-10]	[0-10]	[0-10]
MERCURY	[0-10]	[0-10]	[0-10]
GEXXI	[0-10]	[0-10]	[0-10]
CITYLIFT	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ENINTER	[0-10]	[0-10]	[0-10]
M.C.I.	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TRESA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ASCEL	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[0-10]	[0-10]	[0-10]

TOTAL	100	100	100
-------	-----	-----	-----

Fuente: Notificante

MERCADO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE ASCENSORES – LEON(2009-2011)			
Operador	Cuota (2009)	Cuota (2010)	Cuota (2011)
ZOSA	[20-30]	[20-30]	[20-30]
ENOR	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ZOSA+ENOR	[20-30]	[20-30]	[20-30]
SCHINDLER	[30-40]	[30-40]	[30-40]
DIHER	[10-20]	[10-20]	[10-20]
SEVILLA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
THYSSEN	[0-10]	[0-10]	[0-10]
IMALSA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ZENER	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ENINTER	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

MERCADO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE ASCENSORES – VALLADOLID(2009-2011)			
Operador	Cuota (2009)	Cuota (2010)	Cuota (2011)
ZOSA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
ENOR	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ZOSA+ENOR	[20-30]	[20-30]	[20-30]
THYSSEN	[10-20]	[10-20]	[10-20]
ORONA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
SCHINDLER	[10-20]	[10-20]	[10-20]
ZENER	[0-10]	[0-10]	[0-10]
MELCO	[0-10]	[0-10]	[0-10]
CASTELLANA DE ASCENSORES	[0-10]	[0-10]	[0-10]
IZA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
HERAS ELEVADORES	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TRESSA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

MERCADO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE ASCENSORES – SALAMANCA(2009-2011)			
Operador	Cuota (2009)	Cuota (2010)	Cuota (2011)
ZOSA	[20-30]	[20-30]	[20-30]
ENOR	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ZOSA+ENOR	[20-30]	[20-30]	[20-30]
THYSSEN	[20-30]	[20-30]	[20-30]
KONE	[10-20]	[10-20]	[10-20]
SCHINDLER	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ZENER	[0-10]	[0-10]	[0-10]
FAIN	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TORMES	[0-10]	[0-10]	[0-10]
REYES	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ORONA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ASCENSORES SALMANTINOS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
CASTELLANA DE ASCENSORES	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

MERCADO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE ASCENSORES – MADRID(2009-2011)			
Operador	Cuota (2009)	Cuota (2010)	Cuota (2011)
ZOSA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
ENOR	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ZOSA+ENOR	[10-20]	[10-20]	[10-20]
THYSSEN	[10-20]	[10-20]	[10-20]
SCHINDLER	[10-20]	[10-20]	[10-20]
KONE	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ORONA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
FAIN	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[30-40]	[30-40]	[30-40]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

VI.2. Estructura de la demanda

- (57) La demanda final de ascensores está constituida fundamentalmente por empresas constructoras, particulares que adquieren ascensores para sus propias viviendas, grandes grupos de construcción y Administraciones Públicas, estando, por tanto, relativamente atomizada.
- (58) Por norma general, la competencia en este mercado se produce principalmente vía precios, y las ventas se realizan bajo pedido.
- (59) La notificante señala que la demanda de ascensores constituida por compradores profesionales, tales como empresas constructoras e inmobiliarias, ejerce una fuerte presión sobre los precios. Así, el precio, pero también la calidad y el servicio se configuran como los principales factores de competencia en el mercado de fabricación y venta.
- (60) En cuanto al mercado de mantenimiento y reparación de ascensores, la demanda en este mercado está constituida por los propietarios de los ascensores ya instalados (comunidades de vecinos, empresas, Administraciones Públicas), estando por tanto, muy atomizada.
- (61) El Informe publicado en 2011 por la Comisión Nacional de la Competencia sobre el funcionamiento del mercado de mantenimiento de ascensores en España recoge que las empresas promotoras y constructoras suelen contratar también el primer mantenimiento del ascensor prácticamente siempre con la empresa instaladora del mismo. Una vez vendido el edificio los sucesivos contratos de mantenimiento se suscriben por el propietario o por la comunidad de propietarios. En el caso de instalación de ascensores en edificios ya existentes el mantenimiento se contrata directamente por el propietario o por la comunidad de propietarios.
- (62) Según el notificante, no existe ninguna limitación para que los clientes puedan cambiar de empresa mantenedora al vencimiento de los contratos, disponiendo de una importante capacidad negociadora.
- (63) Sin embargo, el citado Informe hace referencia a la existencia de usos contractuales perniciosos para la competencia tales como la larga duración de los

contratos de mantenimiento, las severas penalizaciones en caso de rescisión del mismo y las cláusulas de renovación tácita con plazos de preaviso muy dilatados.

- (64) Además, señala este Informe que la demanda en España está más atomizada y menos profesionalizada que en otros países de nuestro entorno y es, por tanto, más susceptible de adoptar decisiones con importantes carencias de información. Ello puede explicar en parte la acusada influencia del efecto reputación de la empresa fabricante/instalador, el alto grado de fidelización a la marca y la reducida elasticidad al precio que caracteriza la demanda de este servicio en España.

VI.3. Precios

- (65) En general los precios en ambos mercados tienen un carácter heterogéneo. Las empresas del sector no suelen elaborar listados de tarifas predeterminadas, ya que el precio final depende de muchos factores, tales como la capacidad del ascensor, el número de paradas, el tipo de maniobras, la velocidad, las medidas de seguridad a incluir o las características del edificio en el que se encuentran instalados los ascensores.
- (66) En el mercado de venta e instalación de ascensores, los clientes más importantes son las empresas constructoras, que generalmente llevan a cabo procesos de licitación y cuyas organizaciones de compras mantienen una alta presión sobre sus proveedores.
- (67) En el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores, los precios aplicados a los contratos de mantenimiento y reparación de ascensores se fijan a través de negociaciones individuales en las cuales se tienen en cuenta distintas variables, tales como: (i) la cobertura del servicio a prestar según la modalidad de contrato (a todo riesgo, semirriesgo o básico); (ii) el coste previsible de mantenimiento según la antigüedad de la instalación, la tipología del ascensor o su localización; y (iii) los servicios complementarios demandados por el cliente, como el tiempo de presencia y dedicación, periodicidad y naturaleza de las intervenciones, etc. Además del servicio, influyen otros factores relacionados con las características propias del ascensor al que se vaya a prestar el servicio de mantenimiento o reparación, como la antigüedad del aparato, el número de paradas, el tráfico que soporta, etc.

VI.4. Barreras a la entrada

- (68) Por lo que se refiere a los requisitos administrativos exigidos para la actividad de fabricación y venta de ascensores, es de aplicación el Real Decreto 2291/1985, de 8 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de aparatos de elevación y manutención de los mismos⁸ y por el que se establece que antes de la comercialización de los componentes de seguridad, el fabricante de los mismos deberá:

⁸ Real Decreto parcialmente derogado por el Real Decreto 1314/1997, salvo los artículos referidos a la conservación, para adaptarlo a las exigencias de la Directiva 95/16/CE, sobre la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros relativas a los ascensores.

- Bien someter el modelo de componente de seguridad a un examen *CE* de tipo, y a controles de la producción a cargo de un organismo notificado.
 - Bien someter el modelo del componente de seguridad a un examen *CE* y aplicar un sistema de aseguramiento de la calidad, para el control de la producción.
 - O bien aplicar un sistema de aseguramiento de la calidad total.
- (69) Asimismo, debe colocar el marcado *CE* en cada componente de seguridad y expedir una declaración de conformidad teniendo en cuenta las normas establecidas.
- (70) Por último, debe conservar una copia de la declaración de conformidad durante un período mínimo de diez años a partir de la última fecha de fabricación del componente de seguridad.
- (71) Desde un punto de vista económico, el notificante indica que las inversiones necesarias para iniciar las actividades de instalación no son significativas. En este sentido señala que los nuevos entrantes pueden adquirir ascensores de otras compañías o limitar su actividad de fabricación al ensamblaje de componentes producidos por otros proveedores.
- (72) Además, los fabricantes competidores no necesitan tener un equipo de ventas, sino que pueden apoyarse en distribuidores o agentes independientes para vender sus productos. Según indica el notificante, este es el caso de Mitsubishi Electric, líder en la fabricación de ascensores y escaleras mecánicas, que en el año 2001 nombró a FAIN como su distribuidores exclusivo en España y Portugal.
- (73) En cuanto al mercado de mantenimiento y reparación de ascensores, según la notificante, se trata de un mercado totalmente libre, la oferta de empresas es amplia y no existen barreras a la entrada, ya que los requisitos técnicos de los aparatos están bien definidos y no se requieren grandes inversiones.
- (74) En este sentido, la notificante señala que no es necesario contar con plantas de reparación para el desarrollo de actividades de mantenimiento y reparación, siendo únicamente necesario disponer de presencia en la provincia correspondiente y estar inscrito en el registro como empresa conservadora (de acuerdo con el art. 10 del Real decreto 2291/1985 de 8 de noviembre). De hecho, se observa la aparición de nuevos operadores en el mercado de la reparación y mantenimiento de ascensores que, en muchos casos, son antiguos técnicos u operarios de grandes empresas del sector que optan por constituir su propia empresa de mantenimiento. Suele tratarse de pequeñas empresas que ofrecen servicios de mantenimiento a precios competitivos, dinamizando y aumentando así la competencia en el mercado.
- (75) El notificante señala que en Galicia existen alrededor de 40 empresas conservadoras que ofrecen servicios de mantenimiento y reparación de aparatos elevadores.
- (76) Sin embargo, en el citado Informe de esta Comisión Nacional de la Competencia se indica que para poder captar clientes de mantenimiento de ascensores

fabricados/instalados por terceros, las empresas tienen que incurrir generalmente en una importante inversión inicial de formación, información y adaptación de su personal al manejo de las tecnologías más avanzadas.

- (77) Adicionalmente, como ya señalaron el extinto TDC en su informe de la operación ORONA/ASCENSORES GASTEIZ y el Consejo de la CNC en la operación ORONA/OMEGA, 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 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) cifrándose la escala mínima para operar en una cartera de 100 contratos. Así, las dificultades para obtener una escala mínima de contratos de mantenimiento constituyen la verdadera barrera de índole económica para el acceso a este mercado.
- (78) Asimismo, debe resaltarse una vez más que el acceso a los contratos de mantenimiento está vinculado en una altísima medida a la venta e instalación de los ascensores. Tal y como se confirmó en el resultado del *test* de mercado llevado a cabo con ocasión del expediente C-150/09 ORONA/OMEGA y como refleja también el mencionado Informe sectorial de 2011, el primer contrato de mantenimiento tendrá lugar en un elevadísimo porcentaje con el instalador del aparato. Una vez obtenido ese contrato, el mantenimiento del ascensor en cuestión se encuentra en escasa medida al alcance de los competidores, ya que el patrón contractual habitual consiste en concluir acuerdos de larga duración y de renovación automática registrándose pocos cambios de proveedor una vez concluye la vigencia de los contratos.
- (79) De hecho, debe señalarse que en el citado *test* de mercado algunos de los clientes de las partes denunciaban que aunque no exista cláusula de penalización para cambiar la propia empresa instaladora por otra para los servicios de mantenimiento, las condiciones del mercado imposibilitan el cambio de suministrador dadas las dificultades que tiene una empresa para asumir el mantenimiento de un aparato no instalado por ella misma.
- (80) En este mismo sentido, de la dinámica competitiva analizada se desprendía, en particular, la relativa inelasticidad de la demanda al precio ofertado, lo que dificulta en mayor medida la adopción de políticas de entrada agresivas en precios destinadas a captar contratos provenientes de las carteras de competidores.

VII. PROPUESTA DE COMPROMISOS

- (81) Con fecha 23 de octubre de 2012, la notificante ZOSA presentó, en relación con las actividades de mantenimiento y reparación de ascensores de ENOR en la provincia de Pontevedra una propuesta de compromisos, de tenor idéntico a los

que el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia subordinó la autorización de la concentración C-150/09ORONA/OMEGA⁹.

- (82) A la vista de las observaciones formuladas por esta Dirección de Investigación tras evaluar los resultados del test de mercado, con fecha 23 de noviembre de 2012 la notificante modificó su propuesta inicial de compromisos, siendo los compromisos finales los siguientes:

Primero: *ZOSA se compromete a que todos los clientes de ENOR en la provincia de Pontevedra, con contrato de mantenimiento de ascensores en vigor en la fecha de la Resolución del Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia por la que se autorice la operación notificada, tengan la facultad de rescindir tal contrato hasta el 31 de diciembre de 2015, sin que les pueda ser aplicada penalización alguna en el caso de decidir hacer uso de ella.*

A tal efecto, y dentro de los dos meses contados a partir de la fecha de aportación a ZOSA de las acciones de ENOR, ZOSA hará que ENOR remita una comunicación por correo certificado a dichos clientes informándoles de la facultad que les asiste, conforme a lo dispuesto en la resolución del Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia que apruebe la operación notificada, a dar por terminado el contrato de mantenimiento en vigor, si así lo manifiestan antes del día 31 de diciembre de 2015 mediante carta remitida por correo certificado a la siguiente dirección:

*GRUPO ASCENSORES ENOR, S.A.
Parque Tecnológico y Logístico de Vigo
Rúa "B" Parcela 10.10
36314 Vigo, Pontevedra.*

Segundo:

- a) *Dentro de los dos meses contados a partir de la fecha de aportación a ZOSA de las acciones de ENOR, ZOSA hará que ENOR ponga a disposición de las empresas de mantenimiento y reparación de ascensores, la información relativa a los contratos de mantenimiento de ascensores a los que se refiere el Compromiso Primero.*
- b) *Esta información*
- (i) *incluirá:*
- el número de identificación del Registro de Aparatos Elevadores del aparato o aparatos cuyo mantenimiento constituye el objeto del contrato;*
 - la ubicación de la finca o fincas en la que se encuentra el aparato o aparatos; y*
 - la fecha de vencimiento del contrato en vigor.*

⁹ Resolución del Consejo de la CNC de 2 de julio de 2009, por el que se decide autorizar con compromisos la operación consistente en la adquisición por ORONA del control exclusivo de determinados activos de OMEGA.

- (ii) *estará accesible, mediante contraseña, en una página web a la que podrán acceder las empresas inscritas como empresa conservadora en una Dirección Provincial de Industria y que lo soliciten;*
 - (iii) *se actualizará anualmente, suprimiendo los datos relativos a los contratos que hayan sido rescindidos o que hayan llegado a término y no hayan sido prorrogados; y*
 - (iv) *permanecerá accesible hasta el día 31 de diciembre de 2015.*
- c) *En el mismo plazo contemplado en el apartado a) anterior, ZOSA hará que ENOR remita a las principales empresas de mantenimiento de ascensores en España y a todas aquellas inscritas en una Dirección Provincial de Industria en Galicia, un mensaje de correo electrónico informando de la puesta a su disposición de la información mencionada en el apartado b) anterior, de conformidad con lo dispuesto en la resolución del Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia que apruebe la operación notificada, y facilitando la contraseña de acceso.*

Tercero: *Respecto de la cartera de clientes en la provincia de Pontevedra con contratos de mantenimiento y reparación de ascensores en vigor de ENOR, si un cliente comunica por escrito a ENOR su decisión de hacer uso de la facultad de rescindir el contrato, de acuerdo con lo previsto en el Compromiso Primero, ni ENOR ni ninguna otra empresa del mismo grupo empresarial podrán realizar contraofertas a dicho cliente hasta que transcurran seis meses desde la fecha de la comunicación del cliente de su decisión de rescindir el contrato. Esta restricción para realizar contraofertas se mantendrá en vigor hasta el día 31 de diciembre de 2015.*

Cuarto: *Respecto de la cartera de clientes en la provincia de Pontevedra con contratos de mantenimiento y reparación de ascensores en vigor de ENOR, si un cliente rescinde su contrato y cambia de empresa de mantenimiento y reparación, de acuerdo con lo dispuesto en el Compromiso Primero, ni ENOR ni ninguna otra empresa del mismo grupo empresarial podrán contratar el mantenimiento y la reparación con dicho cliente en el plazo de un año desde la fecha de la comunicación de la rescisión del contrato. Esta restricción para contratar en el plazo de un año se mantendrá en vigor hasta el día 31 de diciembre de 2015.*

Quinto:

- a) *Dentro de los siete días posteriores a la aportación a ZOSA de las acciones de ENOR, ZOSA informará a la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia de la fecha de dicha aportación;*
- b) *Antes del día 30 de junio de 2013, ZOSA remitirá a la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia un informe sobre la remisión de las comunicaciones de ENOR a que se refieren los Compromisos Primero y Segundo, y acompañando una relación de los clientes y empresas de mantenimiento de ascensores destinatarios de dichas comunicaciones.*
- c) *Antes de los días 15 de enero de 2014, 15 de enero de 2015 y 15 de enero de 2016, ZOSA remitirá a la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional*

de la Competencia un informe relativo al cumplimiento de los Compromisos Primero y Segundo en el año inmediatamente anterior.”

VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

VIII.1. Valoración de la operación sin compromisos

- (83) La operación consiste en la adquisición por parte de ZARDOYA OTIS, S.A. (ZOSA) del control exclusivo de GRUPO ASCENSORES ENOR, S.A.(ENOR)
- (84) Las actividades de ZOSA y ENOR se solapan en ascensores, escaleras mecánicas, andenes móviles y puertas automáticas peatonales tanto en venta e instalación como en mantenimiento y reparación. Tras la operación, ZOSA también adquiere la actividad de ENOR en ascensores y escaleras mecánicas para barcos así como grúas de uso marítimo.
- (85) Sin embargo, los mercados en los que la posición de las partes es más relevante es en venta e instalación de ascensores así como en mantenimiento y reparación. En venta e instalación de ascensores la cuota conjunta es superior al 30% en las provincias de Lugo ([30-40]%, adición [10-20]%), León ([30-40]%, adición [0-10]%) y Pontevedra ([30-40]%, adición [20-30]%). En Lugo la entidad resultante pasa a ser líder aunque existen competidores con cuotas significativas. En Orense, aunque refuerza su posición, se sitúa por detrás de otros competidores como THYSSEN y ORONA. En Pontevedra la entidad resultante adquiere la posición de liderazgo de ENOR reforzándola. Por otra parte, es también destacable la inestabilidad de las cuotas de la entidad resultante en el último año, registrándose una disminución sustancial de las cuotas en todas las provincias en las que existe solapamiento entre las partes a excepción de León y Salamanca. Esta disminución es particularmente acusada en las provincias gallegas.
- (86) En el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores las cuotas más significativas se observan en La Coruña ([40-50]%, adición [20-30]%), Lugo ([30-40]%, adición [10-20]%), Orense ([40-50]%, adición [10-20]%) y **Pontevedra ([50-60]%, adición [20-30]%)**, siendo inferior al 30% en el resto de mercados geográficos. En los mercados gallegos de mantenimiento y reparación la operación refuerza la posición de liderazgo de la que ya venía disfrutando ZOSA en La Coruña, Lugo y Orense, aunque existen competidores con cuotas también significativas como THYSSEN en La Coruña y Lugo ([10-20]% y [20-30]% de cuota respectivamente) y ORONA y SCHINDLER en Orense (ambos con una cuota de [10-20]%). En Pontevedra la operación permite a ZOSA pasar a ocupar una posición de liderazgo con una cuota elevada y una adición de cuota significativa. La cuota conjunta en Pontevedra es notablemente superior a la del competidor más próximo (SCHINDLER con una cuota de [10-20]%).
- (87) La operación dará lugar por tanto a un reforzamiento importante de la adquirente en los mercados provinciales de venta e instalación y de mantenimiento y reparación de ascensores, especialmente en la provincia de Pontevedra donde pasa a ocupar la posición de liderazgo de ENOR reforzándola. En el resto de

provincias existen otros competidores significativos y la cuota resultante es menos elevada por lo que no se prevé que la operación plantee problemas significativos para el mantenimiento de la competencia efectiva.

- (88) Debe tenerse en cuenta, además, que en el caso de Pontevedra, en el que se alcanza la cuota conjunta más elevada en mantenimiento de ascensores, la adquirida tiene una fuerte presencia en el mercado relacionado de puertas peatonales (cuota resultante del [20-30]% con adición del [0-10]%), que podría generar un cierto refuerzo del efecto cartera en el caso de grandes clientes como distribuidores comerciales o edificios públicos que liciten conjuntamente los servicios de instalación y o mantenimiento de ascensores y puertas. Asimismo, en el presente caso la adición de cuota es más significativa que en el precedente mencionado.
- (89) Con respecto al posible poder compensatorio de la demanda, dado que la demanda en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores se halla muy atomizada es previsible un escaso poder de negociación, además de lo señalado en el Informe de esta CNC sobre el funcionamiento del mercado de ascensores en España, en relación con el alto grado de fidelización a la marca y la reducida elasticidad al precio que caracteriza la demanda de este servicio en España.
- (90) Por otra parte, como se señaló en precedentes anteriores, las dificultades para obtener una escala mínima de contratos de mantenimiento constituyen la verdadera barrera de índole económica para el acceso a este mercado. El primer contrato de mantenimiento tendrá lugar en un elevadísimo porcentaje con el instalador del aparato. Una vez obtenido ese contrato, el mantenimiento del ascensor en cuestión se encuentra en escasa medida al alcance de los competidores, ya que el patrón contractual habitual consiste en concluir acuerdos de larga duración y de renovación automática registrándose pocos cambios de proveedor una vez concluye la vigencia de los contratos.
- (91) En este sentido, la desaparición de un competidor significativo verticalmente integrado como es ENOR en Pontevedra es particularmente preocupante en un mercado como el de mantenimiento y reparación de ascensores, dada la existencia de importantes barreras a la entrada.
- (92) En conclusión, esta Dirección de Investigación considera que la operación no puede ser aprobada sin la imposición de condiciones o la aceptación de compromisos que palien los efectos negativos de la operación, en particular, en la provincia de Pontevedra, en línea con los precedentes anteriores y los problemas reiteradamente identificados en este sector al que la CNC ha venido prestando especial atención en los últimos años tanto por la vía sancionadora¹⁰ como a través de las actuaciones de promoción de la competencia¹¹.

¹⁰ expedientes S/230/09 Aparatos Elevadores y S/402/12 Ascensores 2, actualmente en tramitación.

¹¹ Informe Sobre el Mercado de Mantenimiento de Ascensores.

VIII.2. Consideraciones generales sobre los compromisos

- (93) De acuerdo con el artículo 10 de la LDC, la Comisión Nacional de la Competencia valorará las concentraciones económicas atendiendo a la posible obstaculización del mantenimiento de una competencia efectiva en todo o en parte del mercado nacional.
- (94) Ahora bien, de conformidad con el artículo 59 de la LDC, cuando de una concentración puedan derivarse obstáculos para el mantenimiento de la competencia efectiva, las partes notificantes, por propia iniciativa o a instancia de la Comisión Nacional de la Competencia, pueden proponer compromisos para resolverlos.
- (95) La LDC atribuye a la Dirección de Investigación la competencia para valorar estos remedios y al Consejo la competencia para resolver sobre los mismos, preservando la posibilidad de que la Comisión Nacional de la Competencia establezca condiciones si se considera que los compromisos presentados no son adecuados para resolver los problemas de competencia detectados.
- (96) Este modelo permite conjugar la salvaguarda de las condiciones de competencia en el mercado con el máximo respeto a los principios de proporcionalidad y mínima intervención por parte de la autoridad a la hora de condicionar las operaciones de concentración.
- (97) Con carácter general, resulta preferible que la Comisión Nacional de la Competencia opte por los compromisos ofrecidos, siempre que sean adecuados, frente a la posibilidad legal de imponer condiciones, porque al haber sido ofrecidos de manera voluntaria, se facilita la ejecución y vigilancia de los mismos.

VIII.3. Valoración de los compromisos presentados por ZOSA

- (98) La notificante ha presentado dos versiones de compromisos, con fecha 23 de octubre de 2012 y 23 de noviembre de 2012. La primera versión fue consultada a los principales competidores y clientes de ZOSA y ENOR mediante el test de mercado efectuado el 24 de octubre de 2012.
- (99) Los compromisos propuestos por la notificante el 23 de noviembre de 2012 pretenden paliar los efectos de la operación haciendo “atacable” la cartera de contratos de mantenimiento y reparación adquirida. Así, el primer compromiso permite a los clientes la rescisión anticipada de los contratos sin penalización alguna y el segundo compromiso informa a los competidores de las condiciones de tales contratos, de modo que se trata de acercar las condiciones de acceso a los clientes de ENOR a sus competidores.
- (100) Los compromisos tercero y cuarto refuerzan el carácter atacable de la cartera de clientes adquirida para garantizar la efectividad de los compromisos anteriores. Concretamente con los compromisos tercero y cuarto, consistentes en evitar que en un determinado plazo ENOR y cualquier otra empresa del mismo grupo empresarial puedan contraofertar o recuperar los clientes perdidos, se hace frente a la asimetría de información entre ENOR y sus competidores, que reduciría los incentivos de los competidores a atacar a estos clientes. De este

modo, si un competidor hiciera una oferta a un cliente de ENOR ofreciendo mejores condiciones que las actuales, ésta, conociendo el valor real del cliente, podría hacer una contraoferta ajustada a dicho valor real, desconocido para el competidor, y sólo permitiría que el competidor se llevara al cliente cuando la oferta del competidor estuviera por debajo del valor real del contrato. Con ello se evita la elevada probabilidad de que sus ofertas de captación sólo sean exitosas con los peores clientes en términos de valor real del contrato.

- (101) Respecto a los resultados del *test* de mercado, de los 12 competidores consultados han respondido 7. La valoración que hacen de los compromisos es desigual.
- Tres de ellos consideran que los compromisos presentados el 23 de octubre de 2012 no tendrán utilidad en la práctica, y proponen una modificación de los compromisos.
 - Dos no valoran expresamente los compromisos aunque uno hace observaciones en relación a la duración de los compromisos (proponiendo ampliación) y otro propone limitar la duración de los contratos que se firmen en el futuro.
 - Dos competidores consideran que los compromisos son adecuados.
- (102) El único cliente que ha respondido ha manifestado que no se opone a la operación puesto que no afecta a sus intereses.
- (103) Dos de los competidores consultados consideran que los compromisos deberían abarcar a las restantes provincias de Galicia. En el precedente ORONA-OMEGA (C-150/09) se aceptaron compromisos relativos a las provincias de Álava y Guipúzcoa con cuotas conjuntas del [70-80]% y [40-50]% respectivamente en mantenimiento y reparación de ascensores. En dicha operación la resolución del Consejo señalaba que los efectos de la adición horizontal se verían reforzados por la ausencia de un poder compensatorio por el lado de la demanda dada su atomización y por la integración vertical existente entre las actividades de venta e instalación y de mantenimiento y reparación. Efectivamente, las cuotas conjuntas de las partes también eran muy elevadas en venta e instalación de ascensores (Álava [70-80]% y Guipúzcoa [60-70]%).
- (104) En el presente caso las cuotas de las partes en venta e instalación no son tan elevadas ya que en Pontevedra, la cuota conjunta en venta e instalación de ascensores se redujo al [30-40]% en 2011, mientras que en 2009 y 2010 fue del [50-60]% y [40-50]%, respectivamente. En la provincia de La Coruña donde la cuota en mantenimiento es del [40-50]%, en venta e instalación de ascensores la cuota en 2011 también se redujo al [20-30]% desde el [30-40]% y [30-40]% en 2009 y 2010, respectivamente. Sin embargo, estas diferencias podrían deberse a la grave crisis del sector de la construcción en particular.
- (105) Como se ha expuesto, esta Dirección de Investigación considera que la operación conllevará un empeoramiento de las condiciones de competencia efectiva en la provincia de Pontevedra, por lo que debe valorar la suficiencia y proporcionalidad de los compromisos presentados por la notificante para evitar

tales efectos. En el resto de provincias afectadas, en la medida en que esta Dirección de Investigación no cree que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en las mismas, no considera necesaria la adopción de compromiso alguno, todo ello de conformidad con el principio de proporcionalidad, según el cual el control de concentraciones tiene por objeto evitar los efectos restrictivos que puedan derivarse de la operación concreta sin ir más allá y no redefinir la estructura de las empresas o de los mercados con el fin de resolver problemas de competencia preexistentes o ajenos a la operación.

- (106) Igualmente, dos competidores han propuesto una ampliación de la duración de los compromisos sin fundamentar las razones de dicha propuesta. Esta Dirección de Investigación, teniendo en cuenta los precedentes existentes y la posible afectación a la competencia que resulta de la operación considera suficientes y proporcionados los plazos contemplados en los compromisos propuestos.
- (107) Por todo lo anterior, teniendo en cuenta los previsibles efectos de la operación, y los resultados obtenidos del *test* de mercado, esta Dirección de Investigación considera que los compromisos presentados por la notificante con fecha 23 de noviembre de 2012, en los que se amplía la propuesta inicial de 23 de octubre de 2012, son adecuados, suficientes y proporcionados para resolver los obstáculos para el mantenimiento de la competencia efectiva derivados de la operación de concentración notificada.
- (108) Teniendo en cuenta todo lo anterior, se considera que la presente operación es susceptible de ser **aprobada en primera fase con compromisos**.

IX. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio de Defensa de la Competencia se propone **autorizar la concentración con compromisos**, en aplicación del artículo 57.2.b) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.