



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N- 07033 ZARDOYA OTIS / ASCENSORES ASPE

Con fecha 2 de abril de 2007 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa ZARDOYA OTIS, S.A. (en adelante ZOSA) de ASCENSORES ASPE, S.A. (en adelante ASPE).

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

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

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

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **3 de mayo de 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 de ZOSA del control exclusivo de ASPE.

La operación se instrumenta mediante una compraventa de acciones por la cual ZOSA comprará a D. Mateo Perelló Molinas la totalidad del capital social de ASPE.

Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades españolas de competencia.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

En su cláusula 9, el Acuerdo prevé un pacto de no competencia de [...] años de duración "o en el período máximo que determinen las autoridades de

defensa de la competencia”, por el que el propietario de la empresa vendida se compromete a [...].

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 ofrece los productos o servicios de referencia antes del traspaso. Sin embargo, la empresa adquirida actúa exclusivamente en las Islas Baleares y en la provincia de Las Palmas, por lo que la cláusula de no competencia excede de lo que razonablemente parece necesario para salvaguardar el valor del negocio transferido.

Por otra parte, en cuanto a la duración del acuerdo, dicha Comunicación establece que las cláusulas de inhibición de la competencia están justificadas por un período de hasta tres años.

En consecuencia, teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios así como la citada Comunicación de la Comisión, este Servicio estima que la duración y contenido del pacto de no competencia van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, no considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación estando, en su caso, sujeto a la normativa de acuerdos entre empresas.

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

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

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

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

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

ZOSA es una sociedad española cuyas acciones cotizan en las Bolsas de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia. Actualmente, el 51,067% de su capital social se encuentra en manos de la multinacional United Technologies Holding, S.A., perteneciente al grupo norteamericano United Technologies Corporation (UTC), que no está controlado ni individual ni conjuntamente por ninguno de sus accionistas¹.

¹ Según la notificante, UTC controla ZOSA, tanto financiera y mercantilmente, a través de UTC Holdings, como operativamente, a través de Otis Elevador Company, que tiene 5 de los 9 consejeros del consejo de ZOSA.

El grupo UTC opera en la fabricación y venta de equipos industriales en sectores muy diversos como ascensores, escaleras automáticas y andenes móviles (a través de Otis y de ZOSA). UTC también controla distintas compañías que operan en equipos industriales no relacionados con ascensores.

ZOSA está principalmente activa en la fabricación, venta, instalación, mantenimiento y reparación de aparatos elevadores (ascensores de alta, media y baja velocidad) y otros aparatos mecánicos, tales como escaleras mecánicas, montaplatos, cintas transportadoras (andenes móviles) y puertas mecánicas.

Para el desempeño de tales actividades, ZOSA está implantada en todo el territorio nacional. En particular, ZOSA dispone de tres centros de producción situados en Madrid, Munguía (Vizcaya) y San Sebastián y de más de 300 establecimientos que integran su red comercial y de asistencia en España y Portugal.

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

Volumen de ventas del Grupo UTC (en millones de euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	28.804	32.865	36.792
Unión Europea ⁽¹⁾	7.222	8.658	9.284
España	764	804	872

⁽¹⁾ Referido a toda Europa.

Fuente: Notificación

IV.2 ASCENSORES ASPE, S.A. (ASPE)

ASPE es una empresa de carácter familiar controlada por D. Mateo Perelló Molinas. Su actividad está centrada en la prestación de servicios de mantenimiento y reparación de ascensores, desarrollándose la misma principalmente en las Islas Baleares y, en menor medida, en la provincia de Las Palmas. ASPE también vende e instala aparatos elevadores, aunque, según la notificante, de forma muy reducida. En el año 2005, las actividades de venta e instalación de aparatos elevadores de ASPE se limitaron a 19 unidades en las Islas Baleares y 4 unidades en la provincia de Las Palmas.

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

Volumen de ventas de ASPE (en millones de euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	2,9	3,2	3,9
Unión Europea	2,9	3,2	3,9
España	2,9	3,2	3,9

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

Los sectores económicos afectados por la presente operación son el de mantenimiento y reparación de aparatos elevadores y el de venta e instalación de los mismos.

El Servicio de Defensa de la Competencia ha considerado en precedentes anteriores² mercados de productos diferenciados para la comercialización e instalación de ascensores, por un lado, y para los servicios de mantenimiento y conservación de los mismos, por otro lado.

En efecto, las actividades de venta e instalación de ascensores son aquéllas directamente relacionadas con la comercialización, instalación, montaje y puesta en marcha de dichos aparatos. Por su parte, las actividades de mantenimiento y reparación de los ascensores son aquéllas directamente relacionadas con su revisión y comprobación, de acuerdo con los plazos establecidos, así como con la reparación de dichos aparatos, 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, se puede indicar que los principales tipos de contrato de mantenimiento 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, se consideran relevantes a los efectos del análisis de la presente operación de concentración los mercados de instalación y venta de aparatos elevadores y de mantenimiento y reparación de ascensores.

V. 2. Mercado geográfico

La propia naturaleza y características que presentan los servicios ofrecidos en cada uno de los mercados considerados determinan su diferente ámbito geográfico. Así, el Servicio de Defensa de la Competencia ha

² Expedientes N-03007 Zardoya OTIS/Inapelsa (Activos), N-0494 Zardoya OTIS/Electromecánica CAM (Activos), N-05050 Oróna/Electra y N-05068 Zardoya Otis/Mantenimiento Elevadores Soler, N-06041 Zardoya OTIS/LAGI.

considerado en los precedentes citados que el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores tiene un ámbito geográfico inferior al nacional.

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), se hace 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.

Incluso sería posible considerar que el mercado de los servicios de mantenimiento y reparación de ascensores tiene una dimensión inferior a la provincial, considerando, por ejemplo, un determinado municipio o núcleo de población y un área alrededor correspondiente a un determinado tiempo de desplazamiento (las denominadas “isocronas”).

No obstante, teniendo en cuenta la ausencia de fuentes que proporcionen información fiable sobre el número de aparatos elevadores instalados a nivel local y el posible solapamiento de las isocronas y dada la propia estructura de los operadores del sector, parece apropiado considerar un ámbito provincial para el mercado de los servicios de reparación y mantenimiento de aparatos elevadores.

En el presente caso, atendiendo a la actividad de la empresa adquirida, los ámbitos territoriales relevantes en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores a los efectos del análisis de la operación notificada son los de las provincias de las Islas Baleares y de Las Palmas.

En cuanto al mercado de venta e instalación de aparatos elevadores, el Servicio de Defensa de la Competencia ha considerado en los precedentes citados que tiene dimensión nacional por las siguientes razones: la actividad no exige presencia física de las empresas oferentes a nivel local, los costes de transporte son reducidos y la demanda, constituida básicamente por empresas constructoras, realiza sus adquisiciones sin tomar en consideración la ubicación geográfica de los oferentes.

A la vista de lo anterior y de los precedentes citados, el Servicio de Defensa de la Competencia estima que el mercado de venta e instalación de ascensores tiene una dimensión geográfica nacional.

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 RAE³ y a identificar, mediante su inscripción en el mismo, todos los aparatos elevadores instalados en su territorio, la empresa

³ Registro de Aparatos Elevadores.

encargada de su instalación, las inspecciones llevadas a cabo, las compañías encargadas de su mantenimiento, así como las distintas incidencias y reparaciones de la que son objeto, entre otros detalles. Toda esta información se gestiona por delegaciones provinciales.

De acuerdo con la información de FEEDA⁴, el volumen total del mercado de venta e instalación de aparatos elevadores nuevos, en términos de unidades, en el período 2003-2005 es el siguiente:

MERCADO DE VENTA E INSTALACION DE APARATOS ELEVADORES NUEVOS (unidades con RAE vendidas)			
	2003	2004	2005
Total nacional	37.315	40.447	40.516

Fuente: Notificación

Por su parte, el volumen total del mercado de mantenimiento y reparación de aparatos elevadores en las provincias de las Islas Baleares y de Las Palmas, en términos de unidades, en el período 2003-2005 es el siguiente:

MERCADOS DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE ASCENSORES (unidades con RAE vendidas)			
	2003	2004	2005
Islas Baleares	18.040	18.864	19.545
Las Palmas	9.311	10.082	10.948

Fuente: Notificación

VI.2.- Estructura de la oferta

a) Venta e instalación de ascensores

De acuerdo con la notificante, este mercado se encuentra muy fragmentado, con una oferta compuesta por más de 300 empresas en todo el territorio nacional. La oferta está constituida por un reducido número de grandes empresas que en algunos casos forman parte de importantes grupos multinacionales como ZOSA, Thyssen, Schindler y Kone, 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 éstas se encuentra ASPE.

La estructura de la oferta nacional queda reflejada en el siguiente cuadro:

⁴ Federación Española de Asociaciones de Empresas de Ascensores.

MERCADO NACIONAL DE VENTA E INSTALACIÓN DE APARATOS ELEVADORES NUEVOS (unidades con RAE vendidas)			
Empresa	2003	2004	2005
ZOSA	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%
ASPE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ZOSA + ASPE	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%
Grupo SCHINDLER	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Grupo THYSEN	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
KONE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ORONA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Otros ⁵	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Notificación

ZOSA es el principal operador del mercado nacional aunque seguido muy de cerca por otros dos grandes grupos multinacionales, Schindler y Thyssen. Tras la operación, se produce una adición de cuota reducida, del [0-10]%, fruto de la escasa presencia de ASPE en el mercado nacional.

Según la notificante, las actividades de venta e instalación de ascensores ASPE son muy reducidas. En el año 2005 ASPE tan sólo instaló [...] aparatos elevadores nuevos ([...] en las Islas Baleares y [...] en Las Palmas), frente a las 40.516 unidades que, según FEEDA, constituían el mercado nacional de la venta e instalación de aparatos elevadores.

En el cuadro se observa, asimismo, que en el período considerado tanto ZOSA como el resto de operadores de carácter multinacional han ido perdiendo cuota en beneficio de empresas de carácter nacional o local.

b) Mantenimiento y reparación de ascensores

Según la notificante, la estructura de la oferta se encuentra muy fragmentada, comprendiendo más de 400 empresas de mantenimiento en todo el territorio nacional. En particular, la oferta está constituida por un pequeño número de grandes empresas que en algunos casos forman parte de importantes grupos multinacionales como ZOSA, 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.

Según la notificante, en la provincia de las Islas Baleares el número aproximado de operadores en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores asciende a 12, para un total de unidades registradas en el RAE de 19.545 a finales del año 2005.

La estructura de la oferta en la provincia las Islas Baleares queda reflejada en el siguiente cuadro:

⁵ Más de 300 empresas.

MERCADO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE ASCENSORES EN LA PROVINCIA DE LAS ISLAS BALEARES (unidades)			
Empresa	2003	2004	2005
ZOSA	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
ASPE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ZOSA + ASPE	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
Grupo THYSSEN	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
Grupo SCHINDLER	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
BALEAR DE ASCENSORES	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
KONE	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Otros	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Notificación

Como se observa en la tabla, la estructura de la oferta en la provincia de las Islas Baleares ha sido muy estable entre 2003 y 2005. En este período ZOSA ha pasado a ser el segundo operador del mercado, con una cuota del [10-20]% en 2005, por detrás del grupo Thyssen (con una cuota del [20-30]% a lo largo del período) y seguido muy de cerca por el grupo Schindler, que ha mantenido una cuota del [10-20]% entre 2003 y 2005.

La adquisición de ASPE supondrá para ZOSA una adición de cuota del [0-10]%, asumiendo, de esta manera, la condición de primer operador en el mercado, con una cuota del [20-30]% en 2005.

Por su parte, y según la notificante, en la provincia de Las Palmas el número aproximado de operadores en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores asciende a 12, para un total de unidades registradas en el RAE de 10.948 a finales del año 2005.

La estructura de la oferta en la provincia de Las Palmas queda reflejada en el siguiente cuadro:

MERCADO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE ASCENSORES EN LA PROVINCIA DE LAS PALMAS (unidades)			
Empresa	2003	2004	2005
ZOSA	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%
ASPE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ZOSA + ASPE	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%
ORONA	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Grupo SCHINDLER	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Grupo THYSSEN	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
KONE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Otros	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Notificación

La estructura de la oferta en Las Palmas también ha sido muy estable entre 2003 y 2005. El único rasgo destacable es la pérdida de cuota de ZOSA de [0-10] puntos a favor de nuevos operadores. A pesar de ello, ZOSA ha seguido siendo el líder del mercado, con una cuota del [40-50]% en 2005,

seguido a gran distancia del segundo operador, Orona, que en 2005 tuvo una cuota del [10-20].

Con la adquisición de ASPE la cuota de ZOSA se incrementa hasta el [40-50]% en 2005, similar a la cuota que alcanzó en 2003.

VI.3.- Estructura de la demanda

a) Venta e instalación de ascensores

La demanda está constituida básicamente por empresas constructoras e inmobiliarias cuya actividad está ligada a la evolución del sector de la construcción.

Según la notificante, la demanda dispone de cierto poder de negociación debido, entre otros factores, al elevado volumen de compras, a la determinación de las características del producto, dado que éste se solicita bajo pedido, y a las alternativas de suministro disponibles. El precio es el principal elemento de competencia, al menos en el segmento de viviendas⁶, dado que la diferenciación del producto no es generalmente valorada por el constructor.

b) Mantenimiento y reparación de aparatos elevadores

La demanda en este mercado está principalmente constituida por las comunidades de propietarios de viviendas.

Según la notificante, esos clientes son muy 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.

La calidad del servicio ofrecido es, no obstante, un factor de importancia creciente en ciertos segmentos de la demanda, hecho que justifica la constante y decidida implantación de las grandes empresas de mantenimiento en la mayor parte de los mercados provinciales.

Por último, las Islas Baleares y Las Palmas son zonas turísticas en las que cabe destacar la presencia de grandes cadenas hoteleras, que ejercen un importante poder de negociación. Es el caso de dos de los principales clientes de ASPE: [...].

VI.4.- Estructura de la distribución

Según la notificante, no existen canales de distribución propiamente dichos ni en los mercados de instalación de ascensores ni en el de servicios de mantenimiento y reparación. En ambos casos los trabajos se prestan por los operarios miembros del personal de las empresas notificantes, que se desplazan directamente a los edificios de los clientes para realizar la instalación de los ascensores o para prestar la asistencia técnica requerida.

VI.5.- Fijación de precios

⁶ Representa el 85% del mercado, de acuerdo con la notificante.

De acuerdo con la notificante, los precios de los productos y servicios de las partes no se corresponden, en líneas generales, con unos listados de tarifas predeterminadas, dada la gran cantidad de variables que influyen en los mismos. Ciertos factores tales como la capacidad del ascensor, el número de paradas, el tipo de maniobras a realizar, la velocidad o las características del edificio en el que se encuentran instalados inciden en la determinación de los precios. Por ello, éstos presentan un carácter heterogéneo.

a) Venta e instalación de ascensores

Según la notificante, la demanda, constituida por compradores profesionales no usuarios finales del producto que adquieren los equipos para incorporarlos en su propio producto, ejerce una fuerte presión sobre los precios.

La notificante indica que en este mercado no existen diferencias apreciables de precios entre las empresas competidoras. Así, según sus estimaciones, los precios de ZOSA son similares a los de las restantes marcas de cobertura nacional y entre [...] a los de las marcas de segunda línea debido a los distintos niveles de calidad y prestaciones.

b) Mantenimiento y reparación de aparatos elevadores

Según la notificante, el factor precio se mantiene como un elemento importante de competencia en este mercado. En su determinación, influyen no sólo los aspectos directamente relacionados con el tipo de ascensor, sino también la modalidad de servicio contratado y la intensidad del uso del aparato. En consecuencia, la notificante considera que la comparación entre sus precios y los de sus competidores es difícil de realizar.

En el caso de los servicios de mantenimiento básicos (sin incluir servicios de reparación de piezas desgastadas), la notificante considera que sus niveles de precios son similares a los de sus principales competidores para servicios similares en términos de garantías y calidad (piezas de recambio originales, normas de calidad ISO 9001-9002, auditorías de calidad de mantenimiento, altos estándares de seguridad, etc.). Las potenciales diferencias en precios por la realización de los anteriores servicios para aparatos similares se deben generalmente a razones de intensidad de uso, contenido de los servicios y estado de la instalación.

VI.6.- Competencia potencial - barreras a la entrada

a) Venta e instalación de ascensores

Según la notificante, no existen barreras significativas a la entrada en el mercado de venta e instalación de aparatos elevadores nuevos por varios motivos. En primer lugar, no existen vínculos permanentes entre adquirentes y oferentes, ni contratos de suministro a largo plazo, que impidan a todos los competidores ofertar en cada nuevo proyecto. En segundo lugar, las inversiones necesarias para iniciar esta actividad no son importantes. En tercer lugar, existe una amplia oferta de piezas y componentes que permite a un gran número de pequeñas empresas realizar ofertas de unidades construidas a partir de componentes fabricados por terceros. En cuarto lugar, no se exigen

requisitos técnicos especiales en la capacitación del personal, siendo suficiente contar con un técnico titulado y con un número reducido de obreros especialistas para poder crear una empresa de venta e instalación de ascensores.

Las partes consideran que sólo existiría una cierta limitación en cuanto a la instalación de ascensores de tecnología avanzada, al ser esta tecnología propiedad de las compañías de carácter multinacional. Sin embargo, las partes también estiman que en España este mercado es muy ocasional (Torres Kio, Torre Picasso, Torre MAPFRE, Torres de la antigua Ciudad Deportiva del Real Madrid, etc.).

b) Mantenimiento y reparación de aparatos elevadores

Existe una detallada normativa que regula la actividad técnica y especializada de los operadores en los mercados considerados, por razones de seguridad y salud públicas, que pretende evitar la entrada de agentes carentes de la capacidad técnica y humana indispensable para la correcta prestación de este tipo de servicios.

La entrada en el mercado de mantenimiento requiere también de la inscripción⁷ de las empresas conservadoras de aparatos elevadores en un registro existente en los órganos territoriales de la Administración pública competente. Dichas inscripciones tienen 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.

Desde un punto de vista económico, la notificante indica que las inversiones necesarias para iniciar actividades en los mercados considerados no son significativas. Por una parte, existe una amplia gama de piezas y componentes que permite a un gran número de pequeñas empresas instaladoras realizar ofertas de unidades construidas a partir de componentes fabricados por terceros. Por otra parte, no es necesario contar con plantas de reparación para el desarrollo de actividades de mantenimiento y reparación, resultando únicamente necesario, para ciertas legislaciones territoriales, contar con un establecimiento provincial o autonómico.

Además, según la notificante, se producen frecuentes entradas de nuevos operadores en el mercado de reparación y mantenimiento de ascensores. Normalmente se trata de pequeñas empresas que, con medios limitados, ofrecen servicios de mantenimiento a precios competitivos.

Sin embargo, dada la relación existente entre el mercado de instalación y el de mantenimiento, en parte vinculada a la exigencia normativa de contar con un contrato de mantenimiento antes de la puesta en funcionamiento de un ascensor que facilita que el contrato se firme inicialmente con el instalador, es preciso considerar las posibles barreras a la entrada derivadas de la

⁷ 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.

integración vertical en ambos mercados. En este sentido, la notificante destaca el hecho de que prácticamente todos los operadores existentes en el mercado de mantenimiento y reparación de aparatos elevadores, tanto en la provincia de las Islas Baleares como en la provincia de Las Palmas, están verticalmente integrados. Entre los mismos se encuentran grandes empresas como Thyssen, Schindler u Orona.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de ZOSA del control exclusivo de ASPE. El volumen de ventas de la adquirida es inferior a cuatro millones de euros.

VII.1.- Posición en el mercado y competencia actual

Como consecuencia de la operación notificada, ZOSA consolidará su actual posición ([10-20]%) como primer operador nacional en el mercado de venta e instalación de ascensores, si bien de forma marginal, al hacerse con la cuota del [0-10]% correspondiente a ASPE. Le siguen otros importantes operadores de presencia internacional como Thyssen ([10-20]%) y Schindler ([10-20]%). Debe señalarse que la cuota de los tres principales operadores se ha visto reducida en los últimos años, en beneficio de operadores de menor tamaño. En particular, ZOSA ha perdido más de cuatro puntos porcentuales desde 2003.

También, como consecuencia de la operación notificada, ZOSA asumirá la condición de primer operador en el mercado de reparación y mantenimiento en la provincia de las Islas Baleares. En efecto, la operación supone para ZOSA una adición de cuota del [0-10]%, lo que supone una cuota resultante del [20-30]% en 2005, colocándose por delante del grupo Thyssen que, hasta este momento, tenía el liderazgo con una cuota del [20-30]%. Asimismo, ZOSA reforzará su posición de liderazgo en el mercado de reparación y mantenimiento de la provincia de Las Palmas. En dicho mercado la adquisición de ASPE supone para ZOSA una adición de cuota del [0-10]% limitada que, en todo caso, le permite recuperar en 2005 la cuota del [40-50]% que alcanzó en 2003.

VII.2 Barreras a la entrada

Los mercados considerados se caracterizan por la existencia de una detallada normativa que regula la actividad técnica y especializada de los operadores, por razones de seguridad y salud públicas, que pretende evitar la entrada de agentes carentes de la capacidad técnica y humana indispensable para la correcta prestación de este tipo de servicios.

Adicionalmente, los mercados considerados se caracterizan por la interrelación existente entre la venta e instalación y la reparación y mantenimiento de ascensores. Esta interrelación obedece a la exigencia normativa de contar con un contrato de mantenimiento antes de la puesta en funcionamiento de un ascensor lo que facilita que el adjudicatario del contrato de mantenimiento de un nuevo ascensor sea su instalador. Dicha interrelación puede propiciar que la presencia de operadores verticalmente integrados, esto es, presentes tanto en el mercado de comercialización e instalación como en el

de reparación y mantenimiento de ascensores, constituya una barrera de entrada al mercado.

No obstante, en el presente caso, tanto ZOSA como los grandes competidores de presencia internacional que operan en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores en las Islas Baleares y en Las Palmas presentan una estructura verticalmente integrada, a pesar de lo cual no han ganado una significativa cuota de mercado en detrimento de operadores nacionales o locales a lo largo de los últimos años.

VII.3.- Poder compensatorio de la demanda

La demanda del mercado de venta e instalación de ascensores está constituida básicamente por empresas constructoras e inmobiliarias que, según la notificante, disponen de cierto poder de negociación. En todo caso, de acuerdo con la información disponible, la demanda presenta un grado de concentración sensiblemente inferior al de la oferta.

Por su parte, la demanda de servicios de mantenimiento y reparación de ascensores está muy fragmentada. Dicha demanda está principalmente constituida por comunidades de propietarios de viviendas que son, de acuerdo con la notificante, especialmente sensibles al precio y, en menor medida, por grandes cadenas hoteleras con cierto poder de negociación.

VII.4.- Conclusiones

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

VIII. PROPUESTA

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