COMISIÓN NACIONAL
DE LA COMPETENCIA

RESOLUCIÓN (Expte. C/0257/10, ASBA/GRUPO MARVI)

CONSEJO

Dª Pilar Sánchez Núñez, Vicepresidenta
D. Julio Costas Comesaña, Consejero
Dª Mª Jesús González López, Consejera
Dª Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera

En Madrid, a 18 de agosto de 2010.

Visto el expediente tramitado de acuerdo a la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, relativo la adquisición por parte de ASBA Mantenimientos, S.L. ("ASBA"), (filial del Grupo KONE) del control exclusivo sobre el Grupo Marvi mediante una adquisición de participaciones. (Expte C/0257/10) y estando de acuerdo con el informe y la propuesta remitidos por la Dirección de Investigación, el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia ha resuelto, en aplicación del artículo 57.2.a) de la mencionada Ley, autorizar la citada operación de concentración en primera fase.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber que la misma pone fin a la vía administrativa y que se puede interponer contra ella recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde su notificación.

CNC
COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/0257/10 ASBA/GRUPO MARVI

I. ANTECEDENTES

(1) Con fecha 21 de julio de 2010 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de la Competencia (CNC), notificación relativa a la adquisición por parte de ASBA Mantenimientos, S.L. ("ASBA"), (filial del Grupo KONE) del control exclusivo sobre el Grupo Marvi mediante una adquisición de participaciones.

(2) Dicha notificación ha sido realizada por ASBA según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 8.1 a). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008 de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.

(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) Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **21 de agosto de 2010**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

(6) La operación notificada consiste en la adquisición por parte de ASBA Mantenimientos, S.L. ("ASBA"), (filial del Grupo KONE) del control exclusivo sobre el Grupo Marvi mediante una adquisición de participaciones.

(7) La operación se ha formalizado mediante la firma de un Contrato de Compraventa de fecha 21 de julio de 2010.

(8) En la misma fecha, KONE y […][1] (titular del 100% de las participaciones de Vía Gere, S.L.U., una de las sociedades vendedoras) firmaron un contrato mediante el que KONE adquiere la titularidad sobre la marca "Marvi" (Contrato de cesión de marcas).

(9) La adquisición de la marca y la adquisición de las participaciones son interdependientes por lo que ambas forman parte de la misma operación.

[1] Se indican entre corchetes aquellos datos cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

(10) La operación conllevará la adquisición de la totalidad de las empresas integrantes del Grupo Marvi, subrogándose ASBA en la posición comercial y contractual de aquéllas, asumiendo así la totalidad de los derechos y obligaciones de las mismas.

(11) La presente operación está sujeta a la autorización de las autoridades nacionales de España.

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

(12) 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.

(13) 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.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1. ASBA Mantenimientos, S.L. ("ASBA").

(14) ASBA, empresa activa en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores es, desde el 11 de enero de 2010, una filial al 100% de KONE Elevadores, S.A. ("KONE") que a su vez es la filial española de KONE Corporation, fabricante y distribuidor multinacional en el sector de los ascensores y escaleras mecánicas.

(15) La facturación del Grupo NDI en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DEL GRUPO KONE EN 2009 (millones de euros)		
MUNDIAL	**UE**	**ESPAÑA**
[>2500]	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación.

IV.2. Marvi Levante, S.L., Ascensores Marvi, S.L., Marvi Elevadores, S.L. y Marvi Aragón 2000, S.L. ("Grupo Marvi")

(16) El Grupo Marvi desarrolla las actividades de venta, instalación, mantenimiento y reparación de aparatos elevadores.

(17) La facturación del Grupo Marvi en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DEL GRUPO MARVI EN 2009 (millones de euros)		
MUNDIAL	**UE**	**ESPAÑA**
[<2500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1 Mercados de producto

(18) El sector económico en el que se incluye la operación es el de la fabricación, comercialización, instalación, mantenimiento y reparación de aparatos elevadores.

(19) Los precedentes nacionales han definido el mercado de ascensores distinguiendo los ascensores del resto de las plataformas de elevación existentes. Dentro de los ascensores, los precedentes han definido como mercados de producto separados[2]: (i) mercado de fabricación y venta de ascensores y (ii) mercado de mantenimiento y reparación de ascensores. Asimismo, dentro del mercado de la fabricación y venta de ascensores, los precedentes han distinguido dos submercados: 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 minorista de ascensores, que comprendería las ventas a clientes finales, incluyendo instalación y montaje.

(20) La operación afecta, por un lado, al mercado de la venta e instalación minorista de ascensores, y, por otro, al mercado del mantenimiento y la reparación de ascensores, en los que ambas partes solapan sus actividades.

(21) Respecto al mercado de fabricación y venta mayorista de ascensores, verticalmente relacionado con los mercados anteriores, solamente el Grupo KONE está activo en dicho mercado si bien con una actividad residual.[3]

(22) Teniendo en cuenta todo lo anterior, esta Dirección de Investigación analizará los mercados relevantes de venta e instalación minorista de ascensores, y el mercado del mantenimiento y la reparación de ascensores.

V.2 Mercados geográficos

(23) En el último caso analizado por la CNC en el sector de los ascensores[4], se consideró que la dimensión geográfica del mercado de venta e instalación minorista 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.

(24) El mercado de mantenimiento y reparación de ascensores se ha definido como de ámbito provincial, en atención a tres factores principales: a) La actividad en sí requiere la cercanía física del conservador a los ascensores que hayan de ser objeto de mantenimiento y reparación, b) Las empresas suelen operar atendiendo rutas de revisión programadas: los técnicos y operarios normalmente se desplazan en vehículos ligeros, que podrían atender un radio de hasta 100 km a la redonda y c) La obtención del "certificado de conservador" necesario, con arreglo a la normativa sectorial, para prestar servicios de conservación de ascensores, requiere que la empresa cuente a

[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, N-07083 Orona/Ascensores Gasteiz y C-0150/09 Orona/Omega. Ver también 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.

[3] El notificante indica que la cuota del Grupo KONE en este mercado en el EEE ha sido inferior al [0-10]% en los últimos tres años. En España, la cuota en 2009 fue en torno al [0-10]% en volumen y similar en valor.

[4] C-0150/09 Orona/Omega

nivel provincial con un operario cualificado con categoría de oficial por cada 75 ascensores a mantener.

(25) En el mismo caso analizado se consideró que la dimensión geográfica del mercado de fabricación y venta mayorista de ascensores es al menos, de ámbito nacional e incluso podría ser más amplio.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1 Estructura de la oferta

(26) Tanto KONE corno el Grupo Marvi se encuentran activos en los mercados de venta e instalación minorista de ascensores, y de mantenimiento y reparación de ascensores, ambos de dimensión provincial.

(27) La operación genera sus efectos en siete provincias de España: Zaragoza, Huesca, Alicante, Valencia, Barcelona, Tarragona y Lérida. Es sólo en esta última provincia donde la cuota conjunta de las partes tras la operación supera el 30%. Por otra parte, únicamente en Tarragona y Lérida se supera la cuota conjunta del 15% que determina su consideración como mercados geográficos relevantes.

VENTA E INSTALACIÓN MINORISTA DE ASCENSORES EN LA PROVINCIA DE TARRAGONA				
Datos de mercado 2009				
Empresa	**Unidades**	**Cuota %**	**Millones Euros**	**Cuota %**
OTIS	[…]	[10-20]	[…]	[10-20]
THYSSEN	[…]	[10-20]	[…]	[10-20]
SCHINDLER	[…]	[10-20]	[…]	[10-20]
ORONA	[…]	[0-10]	[…]	[0-10]
KONE	[…]	**[10-20]**	[…]	**[10-20]**
MARVI	[…]	**[0-10]**	**[…]**	**[0-10]**
F. SALES	[…]	[0-10]	[…]	[0-10]
OTROS	[…]	[20-30]	[…]	[20-30]
TOTAL	[…]	**100**	[…]	**100**

Fuente: Notificante

(28) La operación tiene como resultado la creación del segundo competidor por cuota ([10-20]% volumen y [10-20]% valor), situándose como primero del mercado OTIS. Otros competidores importantes son Thyssen y Schindler a escasos dos puntos de cuota de distancia.

VENTA E INSTALACIÓN MINORISTA DE ASCENSORES EN LA PROVINCIA DE LERIDA				
Datos de mercado 2009				
Empresa	**Unidades**	**Cuota %**	**Millones Euros**	**Cuota %**
OTIS	[…]	[10-20]	[…]	[10-20]
THYSSEN	[…]	[0-10]	[…]	[0-10]
SCHINDLER	[…]	[10-20]	[…]	[10-20]
ORONA	[…]	[0-10]	[…]	[0-10]
KONE	[…]	**[0-10]**	[…]	**[0-10]**
MARVI	[…]	**[30-40]**	[…]	**[30-40]**
F. SALES	[…]	[0-10]	[…]	[0-10]
OTROS	[…]	[10-20]	[…]	[0-10]
TOTAL	[…]	**100**	[…]	**100**

Fuente: Notificante

(29) Si bien la operación da una cuota resultante del [30-40]% en volumen ([40-50]% en valor) la cuota de KONE es ligeramente inferior al [0-10]% por lo que la cuota combinada de la empresa resultante es prácticamente la misma que con carácter previo a la operación.

(30) En cuanto al mercado de mantenimiento, las únicas dos provincias en las que se supera una cuota conjunta del 15% son Tarragona y Lérida:

MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE ASCENSORES EN LA PROVINCIA DE TARRAGONA				
Datos de mercado 2009				
Empresa	**Unidades**	**Cuota %**	**Millones Euros**	**Cuota %**
OTIS	[…]	[10-20]	[…]	[20-30]
THYSSEN	[…]	[10-20]	[…]	[10-20]
SCHINDLER	[…]	[10-20]	[…]	[10-20]
ORONA	[…]	[0-10]	[…]	[0-10]
KONE	[…]	[0-10]	[…]	[0-10]
MARVI	[…]	[10-20]	[…]	[10-20]
F. SALES	[…]	[0-10]	[…]	[0-10]
OTROS	[…]	[10-20]	[…]	[10-20]
TOTAL	[…]	**100**	[…]	**100**

Fuente: Notificante

MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE ASCENSORES EN LA PROVINCIA DE LERIDA				
Datos de mercado 2009				
Empresa	**Unidades**	**Cuota %**	**Millones Euros**	**Cuota %**
OTIS	[…]	[10-20]	[…]	[10-20]
THYSSEN	[…]	[0-10]	[…]	[0-10]
SCHINDLER	[…]	[10-20]	[…]	[10-20]
ORONA	[…]	[0-10]	[…]	[0-10]
KONE	[…]	[0-10]	[…]	[0-10]
MARVI	[…]	**[30-40]**	[…]	**[30-40]**
F. SALES	[…]	[10-20]	[…]	[0-10]
OTROS	[…]	[10-20]	[…]	[10-20]
TOTAL	[…]	**100**	[…]	**100**

Fuente: Notificante

VI.2 Estructura de la demanda, distribución y precios

(31) 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.

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

(33) 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.

(34) No existen canales de distribución en este mercado. Es el propio personal de los operadores el que realiza los trabajos de venta e instalación, desplazándose en su caso

a los edificios de los clientes.

(35) 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.

(36) Se trata de clientes para los cuales el precio es un criterio esencial a la hora de contratar el mantenimiento de su ascensor (servicio, por otro lado, cuya calidad es casi imposible de evaluar a priori*),* si bien en ciertos segmentos de la demanda aumenta paulatinamente la importancia del factor calidad (hecho que podría justificar la implantación de las grandes empresas de mantenimiento en los mercados provinciales).

(37) Según la notificante, 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.

VI.3 Competencia potencial - Barreras a la entrada

(38) No existen barreras de entrada significativas al mercado por diversos motivos, entre los que destacan la ausencia de vínculos permanentes entre los adquirentes y oferentes (así como de contratos de suministro a largo plazo, lo cual permite a todos los competidores ofertar en cada nuevo proyecto) y la amplia oferta de piezas y componentes, que permite a un gran número de pequeñas y medianas empresas ofertar equipos construidos a partir de componentes adquiridos en el mercado.

(39) A estos factores ha de añadirse el hecho de que para la iniciación de la actividad no se requieren inversiones importantes, ni tampoco requisitos técnicos especiales en la capacitación del personal (siendo posible crear una empresa de venta e instalación de ascensores contando solamente con un técnico titulado y un número reducido de obreros); por añadidura, los fabricantes de ascensores proporcionan a los operadores que adquieren sus equipos para la instalación en el cliente final los manuales técnicos de montaje y conservación correspondientes.

(40) Si bien la comercialización de los ascensores requiere que el instalador obtenga la declaración de conformidad con las disposiciones reglamentarias en vigor emitida por un organismo de control autorizado por las Comunidades Autónomas (debiendo colocar el marcado "CE" en el ascensor).

(41) 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.

(42) Sin embargo, como ya señaló el extinto TDC en su informe de la operación ORONA/ASCENSORES GASTEIZ y ha repetido la CNC en el informe 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.

(43) 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. En este sentido, y a efectos de garantizar la seguridad en el funcionamiento de los ascensores, la legislación en vigor exige que todos los ascensores cuenten con un contrato de mantenimiento antes de su puesta en funcionamiento esto es, si bien la actividad de comercialización e instalación de ascensores se encuentra claramente diferenciada de la de mantenimiento y conservación de los mismos, ambas se encuentran claramente relacionadas, pues, por regla general (en alrededor de un 80% de los casos), quien efectúa el mantenimiento del ascensor es, generalmente, quien lo ha instalado.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN.

(44) La operación notificada consiste en la adquisición por parte de ASBA Mantenimientos, S.L. ("ASBA"), (filial del Grupo KONE) del control exclusivo sobre el Grupo Marvi mediante una adquisición de participaciones.

(45) Tanto KONE corno el Grupo Marvi se encuentran activos en los mercados de venta e instalación minorista de ascensores, y de mantenimiento y reparación de ascensores, ambos de dimensión provincial. En el mercado verticalmente relacionado de fabricación y venta mayorista de ascensores, de dimensión al menos nacional, solamente el grupo adquirente KONE está activo como oferente en el mismo, si bien su presencia tanto en el EEE como en España es muy poco significativa.

(46) En las únicas provincias donde se supera la cuota conjunta del 15% es en Tarragona y Lérida:

- En Tarragona, la cuota del Grupo Marvi en el mercado de venta e instalación minorista es inferior al [0-10]%, y la cuota conjunta de las partes tras la operación es inferior al [10-20]%, por lo que la empresa resultante se situará por detrás de OTIS en este ámbito geográfico, contando con otros dos competidores a escasos dos puntos de cuota de distancia.
- Si bien en Lérida la operación confirmaría a la empresa resultante como primer competidor en el mercado, con una cuota resultante del [30-40]% en volumen ([40-50]% en valor), el solapamiento de actividad en la venta e instalación minorista de ascensores es casi inexistente ya que la cuota del Grupo KONE es inferior al [0-10]%.

(47) Respecto al mercado de mantenimiento y reparación de ascensores, si bien la operación resulta en la creación del primer competidor por cuota en volumen en la

provincia de Tarragona ([10-20]% en volumen y valor), a la empresa resultante le siguen muy de cerca grandes competidores multinacionales, como ZARDOYA-OTIS ([10-20]% en volumen, [20-30]% en valor), THYSSEN ([10-20]% en volumen, [10-20]% en valor) y SCHINDLER ([10-20]% en volumen y valor).

(48) Además, hay que tener en cuenta que los tres grandes grupos multinacionales, OTIS, THYSSEN y SCHINDLER ejercen una presión competitiva al estar verticalmente integrados, con importante presencia en el mercado ascendente de fabricación y venta mayorista de ascensores.

(49) La demanda de ascensores constituida por compradores profesionales, tales como empresas constructoras e inmobiliarias, ejerce asimismo una fuerte presión sobre los precios.

(50) A diferencia de algunas operaciones recientes en este sector, el refuerzo de la adquirente es en la mayoría de los casos muy marginal lo que unido a su escasa presencia en el mercado ascendente de fabricación permite concluir que no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado afectado, por lo que se considera que la operación es susceptible de ser **aprobada en primera fase sin condiciones**.

VIII. 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,** en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.