



RESOLUCIÓN (Expte. C-0109/08, ORONA/ASCENSORES SAGASTIZÁBAL)

CONSEJO

D Luis Berenguer Fuster, Presidente
D. Fernando Torremocha García-Sáenz, Vicepresidente
D. Miguel Cuerdo Mir, Consejero
D^a Pilar Sánchez Núñez, Consejera
D. Julio Costas Comesaña, Consejero
D^a M^a Jesús González López, Consejera
D^a Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera

En Madrid, a 22 de octubre de 2008.

Visto el expediente tramitado de acuerdo a la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, relativo a adquisición por parte de ULAHI S.A.U., filial al 100% de ORONA HOLDING S.A., del 100% de las participaciones que constituyen el capital social de ASCENSORES SAGASTIZÁBAL S.L. (Expte. C/0109/08) 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.



INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/0109/08 ORONA/ASCENSORES SAGASTIZÁBAL

Con fecha 3 de octubre de 2008, ha tenido entrada en esta Dirección de Investigación notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición por parte de ULAHI, S.A.U., filial al 100% de ORONA HOLDING, S.A. (ORONA) del 100% de las participaciones que constituyen el capital social de ASCENSORES SAGASTIZÁBAL, S.L. (ASCENSORES SAGASTIZÁBAL).

Dicha notificación ha sido realizada por ORONA 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.

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.

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".

Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **3 de noviembre de 2008**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración consiste en la adquisición por parte de ULAHI, S.A.U., filial al 100% de ORONA HOLDING, S.A. (ORONA), del 100% de las participaciones que constituyen el capital social de ASCENSORES SAGASTIZÁBAL, S.L. (ASCENSORES SAGASTIZÁBAL). La operación se establece mediante una Escritura de Compraventa [...] ¹, estando en vigor hasta su firma una Carta de Intenciones relativa a la compraventa del 100% de las participaciones de la sociedad ASCENSORES SAGASTIZÁBAL firmada por las Partes [...]. Una vez realizada la operación, pasará a ostentar la titularidad de todo el capital social de ASCENSORES SAGASTIZÁBAL, S.L. y, por tanto, el control exclusivo sobre la compañía.

¹ Se indica entre corchetes aquella información cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación no está condicionada a la autorización de la misma por parte de las autoridades de competencia de otros Estados Miembros de la UE.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

Las Partes han acordado un pacto de no competencia durante un plazo [no superior a tres años] desde el cierre de la operación por el que ASCENSORES SAGASTIZÁBAL no competirá con ORONA en el negocio adquirido. Aunque la Carta de Intenciones no indique expresamente cuál es el ámbito geográfico de la cláusula de no competencia, las Partes se comprometen a que no excederá del mercado geográfico relevante en el que se halla activo actualmente ASCENSORES SAGASTIZÁBAL.

El apartado 3 del artículo 10 de la Ley 15/2007 establece que “podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como 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), se considera que, en el presente caso, en lo que respecta a España, el contenido y la duración del pacto de no competencia no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, considerándose parte integrante de la misma.

III. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 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 15/2007 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1a) de la misma.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPIES

IV.1 ORONA SOCIEDAD COOPERATIVA (“ORONA”)

ORONA es una empresa que junto con ELECTRA VITORIA SOCIEDAD COOPERATIVA y otras sociedades controladas por ambas cooperativas constituyen la DIVISIÓN DE ELEVACIÓN Y MOVILIDAD URBANA, S. Coop (DIVISIÓN DE

ELEVACIÓN)². La DIVISIÓN DE ELEVACIÓN está asociada a MONDRAGÓN CORPORACIÓN COOPERATIVA ("MCC")³. Según se ha concluido en varios expedientes previos de control de concentraciones, MCC no conforma un grupo de empresas en el sentido de la normativa de control de concentraciones⁴. Por ello, el perímetro del grupo empresarial controlado por ORONA termina en la DIVISIÓN DE ELEVACIÓN y no se extiende al conjunto de MCC. La DIVISIÓN DE ELEVACIÓN se dedica a la fabricación, venta, instalación y mantenimiento de ascensores y montacargas. También comercializa y mantiene otros aparatos mecánicos entre los que destacan las plataformas de elevación. Su ámbito territorial principal de actividad es España, Portugal, Francia y Reino Unido.

La facturación de LA DIVISIÓN DE ELEVACIÓN en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D.261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

Volumen de ventas de la DIVISIÓN DE ELEVACIÓN ⁵ (millones de euros)		
MUNDIAL	UNIÓN EUROPEA	ESPAÑA
[<2500]	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2 ASCENSORES SAGASTIZÁBAL, S.L. ("ASCENSORES SAGASTIZÁBAL")

ASCENSORES SAGASTIZÁBAL, es una empresa familiar de ámbito local dedicada al montaje, instalación y mantenimiento fundamentalmente de ascensores y plataformas de elevación, principalmente en Guipúzcoa y, en menor medida, en Navarra, suministrándose prácticamente en exclusividad de ELECTRA VITORIA, S. COOP.

La facturación de ASCENSORES SAGASTIZÁBAL en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D.261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ASCENSORES SAGASTIZÁBAL (millones de euros)		
MUNDIAL	UNIÓN EUROPEA	ESPAÑA
[<2500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

² La creación de la DIVISIÓN DE ELEVACIÓN tuvo lugar en agosto de 2005, tras la toma de control de ORONA S. COOP. sobre ELECTRA VITORIA S. COOP. Esta operación se autorizó en primera fase previa notificación en junio de 2005 ante el Servicio de Defensa de la Competencia. Ver Informe N-05050 ORONA/ELECTRA.

³ Mondragón Corporación Cooperativa ("MCC") constituye una asociación de entidades (esencialmente cooperativas) estructurada por áreas sectoriales: Financiera, Industrial, Distribución, Investigación y Formación. El área Industrial está compuesta por 12 divisiones, siendo una de ellas la de Elevación.

⁴ Ver, por ejemplo, los Informes del Tribunal de Defensa de la Competencia sobre la concentración C107/07 EROSKI/CAPRABO, del Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia sobre la concentración C108/07 ORONA/ASCENSORES GASTEIZ o los Informes del Servicio de Defensa de la Competencia sobre las concentraciones N-05040 FAGOR ELECTRODOMÉSTICOS/GRUPO ELCO BRANDT y N-05050 ORONA/ELECTRA.

⁵ El volumen de ventas de la DIVISIÓN DE ELEVACIÓN incluye la facturación de ORONA, ELECTRA VITORIA y de las sociedades controladas actualmente por estas entidades.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1 Mercado de producto

La Operación afecta al sector de la fabricación, comercialización, instalación, mantenimiento y reparación de aparatos elevadores (código NACE C 28.22, “fabricación de maquinaria de elevación y manipulación”). 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 misma⁶.

La DIVISIÓN DE ELEVACIÓN se dedica a la fabricación, venta, instalación y mantenimiento de ascensores y montacargas. Por su parte, ASCENSORES SAGASTIZÁBAL desarrolla fundamentalmente actividades de instalación y mantenimiento de ascensores y plataformas de elevación, en Guipúzcoa y Navarra.

Tanto el Consejo de la CNC como la Dirección de Investigación han distinguido como mercados de producto separados⁷: (i) mercado de fabricación y venta de ascensores, y (ii) mercado de mantenimiento y reparación de ascensores. Asimismo, el Consejo de la CNC⁸ estableció que desde el punto de vista de la estructura vertical, se pueden diferenciar dentro del mercado de fabricación y venta de ascensores, los siguientes mercados: (i) fabricación de aparatos elevadores, entendida como el proceso de construcción industrial de las piezas que conforman estos aparatos, e (ii) instalación y venta de aparatos elevadores, que incluye el ensamblaje de todas las piezas y la puesta en funcionamiento del aparato.

Dado que ASCENSORES SAGASTIZÁBAL no está presente en el mercado estrecho de fabricación de aparatos elevadores, los mercados relevantes en la presente operación son el mercado de instalación y venta de ascensores y el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores.

Asimismo, también se produce un solapamiento en España en el mercado de la comercialización de plataformas de elevación. No obstante, la cuota conjunta de las Partes en este mercado no supera el [0-10%], por lo que puede descartarse como mercado relevante afectado por esta operación.

⁶ 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.

⁷ Informes del SDC sobre las concentraciones N-04094 ZARDOYA OTIS/ELECTROMECAÁNICA 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 el Informe del Consejo de la CNC sobre la concentración C 108/07 ORONA/ASCENSORES GASTEIZ.

⁸ Informe del Consejo de la CNC sobre la concentración C-108-07 ORONA/ASCENSORES GASTEIZ.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, esta Dirección de Investigación considera que los mercados relevantes afectados por la presente operación son el mercado de instalación y venta de ascensores y el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores.

V.2 Mercado Geográfico

Sobre la base de decisiones anteriores del Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia⁹, la dimensión geográfica del mercado para la instalación y venta de ascensores es nacional, mientras que para el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores es provincial. Asimismo, en el caso de los dos mercados existentes dentro del mercado de fabricación y venta de ascensores, su dimensión geográfica es también nacional.

En lo que hace referencia al mercado de instalación y venta de ascensores, los precedentes tienden a considerar que el mercado tiene dimensión nacional por distintas razones:

- La actividad no exige presencia física en el territorio
- No presenta especiales dificultades de transporte
- Los costes de transporte no son especialmente elevados
- La demanda, constituida básicamente por empresas constructoras, realiza sus adquisiciones sin tomar en consideración el lugar donde se encuentra establecido el oferente.

Respecto al mercado de mantenimiento y reparación de ascensores, la notificante defiende que el ámbito geográfico relevante es superior al provincial, pudiendo ser de ámbito nacional o como mínimo abarcando las Comunidades Autónomas del País Vasco y Navarra, sobre la base de:

- Identidad en la oferta, ya que los principales operadores están activos en todo el territorio nacional.
- Identidad del producto, ya que los modelos de ascensores a reparar son los mismos en cualquier parte del territorio nacional
- Barreras de entrada mínimas, debido a que la inversión necesaria para abrir una delegación en una provincia es pequeña.

En línea con los precedentes¹⁰, por el contrario, esta Dirección entiende que el mercado tiene dimensión provincial por distintas razones:

⁹ Informe del Consejo de la CNC sobre las concentraciones C/0027/07 ZARDOYA-OTIS/DEVEGA y C108/07 ORONA/ASCENSORES GASTEIZ.

¹⁰ Informe del Consejo de la CNC sobre las concentraciones C/0027/07 ZARDOYA-OTIS/DEVEGA y C108/07 ORONA/ASCENSORES GASTEIZ.

- 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), es preciso garantizar la presencia física de la empresa conservadora en la zona donde se ubiquen los ascensores cuyo mantenimiento y reparación tengan contratados. Por ello, las empresas activas en este mercado disponen de servicios técnicos que atienden áreas más reducidas que el territorio nacional, normalmente provincias.
- Además, las empresas organizan su operativa mediante rutas de revisión programadas, de tal manera que los técnicos se suelen desplazar con furgonetas ligeras que podrían llegar a atender un radio de hasta 100 km. a la redonda, si bien ORONA organiza su red sobre una base de un radio hipotético de [...] km¹¹.
- La normativa vigente exige, para prestar servicios de conservación de ascensores, estar en posesión de un "certificado de conservador", que se obtiene cumpliendo los siguientes requisitos: contar en la plantilla, a nivel de empresa, como mínimo con un titulado (ingeniero superior o técnico) y dos operarios cualificados que habrán de estar en jornada laboral completa. Además, a nivel provincial las empresas conservadoras contarán con un operario cualificado con categoría de oficial por cada 75 aparatos a conservar y con un local con teléfono, repuestos y demás medios necesarios para atender eficazmente su trabajo¹².
- Además la normativa que regula el régimen jurídico aplicable en la Comunidad Autónoma del País Vasco añade a la exigencia de dos operarios y un técnico competente la necesidad de una póliza de seguro por siniestro de una cuantía mínima de 500.000 euros.

V.3 Conclusión

A la vista de lo anterior, se consideran como mercados afectados por la presente operación el mercado de instalación y venta de ascensores y el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores, siendo la dimensión geográfica del mercado de instalación y venta de ascensores nacional, es decir España, mientras que la dimensión geográfica del mercado de mantenimiento y reparación de ascensores será de ámbito provincial. Teniendo en cuenta que la adquirida sólo opera en las provincias de Guipúzcoa y Navarra, el análisis se limitará a los efectos de la competencia en estas provincias.

¹¹ Informe del Consejo de la CNC sobre la concentración C108/07 ORONA/ASCENSORES GASTEIZ.

¹² Real Decreto 2291/1985, de 8 de noviembre, "Reglamento de Aparatos de Elevación y Manutención", Orden de 23 de septiembre de 1987 del Ministerio de Industria y Energía: "Instrucción Técnica Complementaria MIE-AEM-1 de Reglamento de Aparatos de Elevación".

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1 Estructura de la oferta

La operación supondrá la adquisición del control exclusivo por parte de ORONA sobre ASCENSORES SAGASTIZÁBAL. La operación se produce en el sector de la fabricación, comercialización, instalación, mantenimiento y reparación de aparatos elevadores en el que ambos se encuentran activos, por lo que la estructura de la oferta se verá modificada.

En concreto, la nueva empresa creada reforzará la [...] que poseía ORONA en el mercado de venta e instalación de ascensores con una cuota conjunta en España del [10-20%] (adición del [0-10%]).

Respecto al mercado de mantenimiento y reparación de ascensores, la nueva empresa asumirá el liderazgo que ya poseía ORONA en Guipúzcoa ([40-50%], adición del [0-10%]) y Navarra, ([20-30%], adición del [0-10%]).

Según la notificante las cuotas para los distintos mercados afectados en esta operación fueron para el año 2007 las siguientes:

(i) Mercado de venta e instalación de ascensores

MERCADO DE VENTA E INSTALACIÓN DE ASCENSORES EN ESPAÑA 2007	
Operador	Cuota
THYSSEN	[20-30%]
ZARDOYA OTIS	[10-20%]
SCHINDLER	[10-20%]
DIVISIÓN ELEVACIÓN	[10-20%]
SAGASTIZÁBAL	[0-10%]
DIVISIÓN DE ELEVACIÓN + SAGASTIZÁBAL	[10-20%]
KONE	[0-10%]
FAÍN	[0-10%]
GRUPO ENOR	[0-10%]
OTROS	[10-20%]
TOTAL	100,00%

Fuente: Notificante

(ii) Mercado de mantenimiento y reparación de ascensores

MERCADO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE ASCENSORES EN GUIPÚZCOA 2007	
Operador	Cuota
DIVISIÓN DE ELEVACIÓN	[40-50%]
SAGASTIZÁBAL	[0-10%]
DIVISIÓN DE ELEVACIÓN + SAGASTIZÁBAL	[40-50%]
THYSSEN	[10-20%]
ZARDOYA OTIS	[10-20%]
ASCENSORES MUGUERZA	[10-20%]
SCHINDLER	[0-10%]
OMEGA ELEVATOR	[0-10%]
BELTRÁN	[0-10%]
OTROS	[0-10%]

TOTAL	100,0%
--------------	--------

Fuente: Notificante

MERCADO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE ASCENSORES EN NAVARRA 2007	
Operador	Cuota
DIVISIÓN DE ELEVACIÓN	[20-30%]
SAGASTIZÁBAL	[0-10%]
DIVISIÓN DE ELEVACIÓN + SAGASTIZÁBAL	[20-30%]
SCHINDLER	[20-30%]
THYSSEN	[10-20%]
KONE	[0-10%]
ZARDOYA OTIS	[0-10%]
STI	[0-10%]
ASCENSORES NAVARRA	[0-10%]
OMEGA ELEVATOR + STAR	[0-10%]
OTROS	[0-10%]
TOTAL	100,0%

Fuente: Notificante

VI.2 Estructura de la demanda

(i) Mercado de venta e instalación de ascensores

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

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

(ii) Mercado de mantenimiento y reparación de ascensores

La demanda en este mercado está principalmente constituida por las comunidades de propietarios de viviendas y también por Administraciones y empresas, estando por tanto; muy atomizada.

VI.3 Precios

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.

(i) Mercado de venta e instalación de ascensores

La demanda, constituida fundamentalmente por compradores profesionales, tales como empresas constructoras e inmobiliarias, ejerce una fuerte presión sobre los

precios. El precio, la calidad y el servicio se configuran como los principales factores de competencia.

Los precios practicados por la DIVISIÓN DE ELEVACIÓN y por ASCENSORES SAGASTIZÁBAL se sitúan en la gama media de precios del mercado. Los precios aplicados por los operadores en este mercado resultan del precio de fabricación o compra del aparato, más otros costes de instalación, en su caso, añadiendo un margen de beneficio.

(ii) *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.

Los precios practicados por la DIVISIÓN DE ELEVACIÓN y por ASCENSORES SAGASTIZÁBAL se sitúan en la gama media de precios del mercado.

VI.3 Barreras a la entrada

(i) *Mercado de venta e instalación de ascensores*

Según la notificante, por lo que se refiere a los requisitos administrativos exigidos para la actividad de instalación 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 manutención¹³

Desde un punto de vista económico, las inversiones necesarias para iniciar las actividades no son significativas. Así, existe una amplia gama de piezas y componentes que permiten a un gran número de empresas instaladoras realizar ofertas de unidades construidas a partir de componentes fabricados por terceros. Por otra parte, los fabricantes de ascensores proporcionan a las empresas que compran sus ascensores para su instalación en el cliente final, los manuales técnicos de montaje y conservación correspondientes.

En lo que respecta al mercado de venta e instalación de ascensores, la operación de concentración no modifica de forma significativa la estructura de la oferta, en la medida en que la presencia de ASCENSORES SAGASTIZÁBAL es muy reducida. Como

¹³ 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.

claro reflejo de la ausencia de barreras, debe reseñarse que, si bien no se trata de nuevas entradas en sentido estricto, las cuotas de las empresas FAIN y MACPUARSA en este mercado han crecido significativamente durante los últimos años.

(ii) *Mercado de mantenimiento y reparación de ascensores*

Según la notificante, por lo que respecta al mercado de mantenimiento y reparación de ascensores, éste es totalmente libre, la oferta de empresas es amplia y no presenta barreras de entrada, ya que los requisitos técnicos de los aparatos están bien definidos y no se requieren grandes inversiones.

Los requisitos exigidos en la Instrucción Técnica Complementaria MIE-AEM-1 de Reglamento de Aparatos de Elevación, aprobada por Orden de 23 de septiembre de 1987, del Ministerio de Industria y Energía, indica en su artículo 16.3.2 que para el ejercicio de la actividad de conservación es necesario estar en posesión de un “certificado de conservador”, Las inscripciones en los Registros correspondientes que las empresas de mantenimiento deben realizar tienen una validez anual, prorrogable por períodos iguales de tiempo una vez la empresa interesada haya acreditado que cumple entonces y ha cumplido durante el período de validez del certificado los requisitos exigidos.

Ahora bien, en todo caso, es preciso indicar que los requisitos administrativos anteriormente especificados no constituyen, tal y como ya ha señalado el SDC en varios informes¹⁴, una barrera significativa de entrada al mercado.

No es necesario contar con sofisticados talleres de reparación para el desarrollo de actividades de mantenimiento y reparación, siendo únicamente necesario disponer de presencia en la provincia correspondiente. 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.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración consiste en la adquisición por ORONA del 100% de las participaciones que constituyen el capital social de ASCENSORES SAGASTIZÁBAL, siendo los mercados relevantes de la operación los de venta e instalación nacional de aparatos elevadores, y los de reparación y mantenimiento provincial.

Las partes de la operación de concentración coinciden en los mercados de venta e instalación de ascensores en España y de reparación y mantenimiento de ascensores en las provincias de Guipúzcoa y Navarra.

¹⁴ Informes del SDC sobre las concentraciones N-03007 ZARDOYA OTIS/INAPELSA y N-05050 ORONA/ELECTRA.

En todos los casos, las cuotas de la entidad resultante de la operación son similares a las alcanzadas en el precedente español más inmediato, C-0027/07 ZARDOYA OTIS/DE VEGA, operación que fue autorizada en primera fase y sin compromisos.

En el mercado de venta e instalación de ascensores en España, se produce una muy reducida adición de cuota [0-10%], y la cuota resultante es del [10-20%]. Como principales competidores, con cuotas superiores a la de la entidad resultante, se sitúan THYSEN [20-30%], ZARDOYA OTIS [10-20%]) y SCHINDLER [10-20%].

En el mercado de reparación y mantenimiento de ascensores, la operación da lugar a cuotas de la entidad resultante elevadas en el mercado de reparación y mantenimiento de ascensores en las provincias de Guipúzcoa [40-50%] y Navarra [20-30%], fruto de unas reducidas adiciones de cuota del [0-10%] y [0-10%], respectivamente. No obstante, en dichas provincias están implantados otros competidores importantes verticalmente integrados y con presencia en todo el territorio nacional (SCHINDLER, THYSEN y ZARDOYA OTIS), cuyas cuotas son inferiores a las de la entidad resultante en la provincia de Guipúzcoa ([10-20%], [10-20%] y [0-10%], respectivamente) y serán similares a las de la nueva entidad en la provincia de Navarra ([20-30%], [10-20%] y [10-20%], respectivamente). Además, en ambas provincias hay otros competidores con fuerte implantación, como ASCENSORES MUGUERZA en Guipúzcoa (cuota del [10-20%]) y KONE en Navarra (cuota del [0-10%]).

La implantación en dichas zonas de estos competidores con reconocidas marcas de ascensores que compiten entre sí permite pensar que la competencia por los nuevos contratos, que parece ser la principal vía de obtención de contratos de mantenimiento y reparación, seguirá siendo lo suficientemente intensa. Por ello, es previsible que tras la operación continúe existiendo una presión competitiva significativa sobre la entidad resultante, en la medida en que el papel de ASCENSORES SAGASTIZÁBAL en dichas provincias puede ser replicado sin dificultad por los principales competidores.

Finalmente, en línea con las conclusiones alcanzadas en dichos precedentes¹⁵, esta Dirección de Investigación considera que no existen barreras de entrada infranqueables en el mercado de reparación y mantenimiento. Además, en este mercado, la cuota que detentaba hasta este momento la empresa adquirida es tan reducida en ambas provincias ([0-10%] en Guipúzcoa y [0-10%] en Navarra) que no es probable que se produzcan cambios apreciables en su situación competitiva como consecuencia de esta operación.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia en los mercados relevantes, por lo que es susceptible de ser **aprobada en primera fase sin compromisos**.

¹⁵ Informe del Consejo de la CNC sobre las concentraciones C/0027/07 ZARDOYA-OTIS/DEVEGA y C108/07 ORONA/ASCENSORES GASTEIZ.



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.