



RESOLUCIÓN (Expte. C-0027/07, ZARDOYA OTIS/DEVEGA)

CONSEJO

D. Luis Berenguer Fuster, Presidente
D. Fernando Torremocha García-Saénz, Consejero
D. Emilio Conde Fernández Oliva, Consejero
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 14 de febrero de 2008.

Visto el expediente tramitado de acuerdo a la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, referente a la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de ZARDOYA OTIS S.A. del control exclusivo del grupo DEVEGA (Expte. C/0027/07), actuando como Ponente el Consejero D. Fernando Torremocha García-Sáenz, 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. Esta autorización no alcanza la cláusula de no competencia en lo que supere el ámbito de las provincias de Guadalajara, Albacete, Madrid, Salamanca y Toledo donde opera el Grupo DEVEGA, y en lo que exceda del plazo de tres años.

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/0027/07 ZARDOYA OTIS-DEVEGA

Con fecha 5 de diciembre de 2007 ha tenido entrada en esta Dirección de Investigación la notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición por ZARDOYA OTIS, S.A. (en adelante OTIS) del control exclusivo del Grupo DEVEGA.

Dicha notificación ha sido realizada por OTIS, según lo establecido en el artículo 8 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante "LDC") por superar el umbral de cuota de mercado establecido en el artículo 8.1.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 57.2. c) de la LDC 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 LDC 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".

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 55.4 de la Ley 15/2007, la Dirección de Investigación requirió del notificante con fecha 7 de diciembre de 2007 que subsanara y completara la notificación. La subsanación requerida fue cumplimentada con fecha 10 de diciembre de 2007.

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 55.5 de la Ley 15/2007, la Dirección de Investigación requirió a OTIS con fechas 14 de diciembre de 2007 y 14 de enero de 2008, que aportara información necesaria para resolver. Estas solicitudes fueron contestadas con fecha 27 de diciembre de 2007 y 25 de enero de 2008 respectivamente.

Por otra parte, en virtud de lo dispuesto en el artículo 39.1 de la Ley 15/2007, y a fin de valorar los efectos de la citada operación de concentración en los mercados de venta, instalación, mantenimiento y reparación de ascensores en España, la Dirección de Investigación requirió a las empresas Schindler España, Orona Sociedad Cooperativa, Industria Básica de Ascensores, S.A., Ascensores Eninter, S.L., Ascensores Embarba, S.A. y Thyssen Krupp Elevadores, y al Servicio Territorial de Industria Comercio y Turismo de Salamanca, la Dirección General de Industria Energía y Minas de Madrid y las Delegaciones Provinciales de Industria y Sociedad de la Información en Guadalajara, Albacete y Toledo, con fecha 21 de enero de 2008, que aportaran información de mercado necesaria para resolver.

Con fecha 12 de febrero de 2008 se recibieron las últimas contestaciones a los anteriores requerimientos, por lo que en dicho día se levantó la suspensión del plazo máximo para resolver, acordada en virtud del artículo 37.1.b) de la Ley 15/2007.

Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **19 de febrero 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 OTIS del control exclusivo del Grupo DEVEGA, constituido por las empresas DEVEGA, S.A., CONSERVACIONES DE VEGA, S.A. y ASCENSORES DEVEGA, S.L.

La operación de concentración se instrumenta a través de un contrato de compraventa de 12 de julio de 2007, por el que OTIS adquiere el 100% del capital social de las tres empresas del Grupo DEVEGA.

La ejecución de la operación de concentración está condicionada a la autorización por parte de las autoridades de competencia españolas.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

El contrato de compraventa contiene una cláusula de **no competencia** por la que los vendedores (la familia De Vega) se comprometen a no competir por [...] con las actividades fabricación, comercialización, instalación, mantenimiento y reparación de ascensores que realiza OTIS, sin limitaciones geográficas.

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 el contenido y la duración de la cláusula de no competencia, van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, en lo que supere el ámbito de las provincias de Guadalajara, Albacete, Madrid, Salamanca y Toledo donde opera el Grupo DEVEGA, y en lo que exceda del plazo de tres años.

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, por no alcanzar los umbrales descritos en el artículo 1.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la LDC para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

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

OTIS es una sociedad que cotiza en Bolsa en España, aunque el 51% de su capital social está controlado por United Technologies Holdings, S.A. (UTH)

OTIS está activa en la fabricación, comercialización, mantenimiento y reparación de ascensores y otros aparatos mecánicos (escaleras mecánicas, montaplatos, cintas

transportadoras, etc.). Los servicios de mantenimiento y reparación de ascensores de OTIS suelen representar el 65% de su facturación anual en el sector de ascensores.

Para el desempeño de tales actividades, OTIS está implantada en todo el territorio nacional. En particular, OTIS 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.

Por su parte, UTH está presente en negocios ajenos al sector de ascensores, como motores de aviación, helicópteros, aire acondicionado, detección y extinción de incendios, etc.

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

Volumen de ventas de UTH (Millones euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	28.804	32.865	36.792
Unión Europea	7.222	8.658	9.284
España	764	804	872

Fuente: Notificación

IV.2 GRUPO DEVEGA (DEVEGA)

El Grupo DEVEGA es una empresa de carácter familiar controlada por la familia De Vega. Su actividad está centrada en la prestación de servicios de venta, instalación, mantenimiento y reparación de ascensores. Los servicios de mantenimiento y reparación de ascensores de DEVEGA suelen representar el 65% de su facturación anual.

Los ascensores vendidos por DEVEGA son montados a partir de ascensores y piezas adquiridas a terceros operadores.

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

Volumen de ventas de DEVEGA (Millones euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	10,0	8,8	9,2
Unión Europea	10,0	8,8	9,2
España	10,0	8,8	9,2

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1 Mercados de producto

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

Adicionalmente, OTIS está presente en las actividades de fabricación de ascensores, que ensambla ella misma para luego venderlas a los clientes finales. En cambio, DEVEGA no fabrica sus ascensores, sino que adquiere piezas de distintos proveedores, que ensambla en un ascensor al que atribuye su propia marca. En

consecuencia, lo mismo ocurre con el suministro de piezas para la reparación de ascensores.

Dado que DEVEGA no está presente en estas actividades, a los efectos de la presente operación no es preciso analizar los mercados de fabricación de ascensores o de suministro de piezas, que el informe C-109/07 del Consejo de la CNC diferenció. No obstante, se tendrá en cuenta la presencia de los distintos operadores en los mismos a la hora de valorar los efectos de la operación, puesto que la actividad de DEVEGA sí que puede suponer una restricción competitiva en la instalación de nuevos ascensores.

Según el Real Decreto 1314/1997, de 1 de agosto, por el que se dictan las disposiciones de aplicación de la Directiva 95/16/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros sobre los ascensores, "ascensor" es todo aquel aparato utilizado en niveles definidos con ayuda de una cabina que se desplace a lo largo de guías rígidas, cuya inclinación sobre la horizontal sea superior a 15 grados, destinado al transporte de personas y de objetos, o de objetos únicamente, siempre que la cabina sea accesible, es decir, que una persona pueda entrar en ella sin dificultad y esté equipada con elementos de mando situados dentro de la cabina o al alcance de una persona que se encuentre en el interior de la misma.

Los ascensores sólo podrán comercializarse y ponerse en servicio cuando, estando instalados y mantenidos adecuadamente, no presenten riesgo para la seguridad o la salud de las personas y, en su caso, la seguridad de los bienes. Para ello, el instalador debe obtener la declaración de conformidad con las disposiciones reglamentarias en vigor emitida por un organismo de control autorizado por las Comunidades Autónomas y colocar el marcado "CE" en el ascensor¹.

Por otra parte, a efectos de garantizar la seguridad en su funcionamiento y dada la peligrosidad que entrañan las actividades de elevación, la legislación vigente exige que todos los ascensores cuenten con un contrato de mantenimiento antes de su puesta en funcionamiento. Éste es objeto de inscripción junto con el resto de los datos del ascensor, estando obligadas las empresas conservadoras a dar cuenta al órgano administrativo competente de todas las altas y bajas de contratos de conservación de los aparatos que tengan a su cargo.

De lo anterior se desprende que existe una primera actividad de comercialización e instalación de ascensores y una actividad posterior de mantenimiento y conservación de los mismos, claramente diferenciadas aunque estrechamente relacionadas. En este sentido cabe destacar que tanto la notificante como los resultados del test de mercado realizado por esta Dirección de Investigación coinciden en que, por norma general, quien realiza la instalación mantiene posteriormente el ascensor.

¹ Así, la disposición adicional segunda establece que, con carácter previo a la puesta en servicio de los ascensores, se presentará ante el órgano competente de la Comunidad Autónoma correspondiente una completa documentación relativa al mismo que incluye el expediente técnico, la declaración "CE" de conformidad, las actas de los ensayos relacionados con el control final del aparato, así como la copia de un contrato de conservación, tras lo cual la Administración otorgará al ascensor un número de identificación, procediendo a su inscripción en el Registro de Aparatos Elevadores (RAE).

Por ello, es necesario tener en cuenta, como señala el informe C-109/07 del Consejo de la CNC, que existe un gran nivel de correlación entre ascensores instalados y ascensores mantenidos. De un lado, el acceso al mercado de mantenimiento de ascensores está significativamente ligado a la instalación del ascensor, pues el primer contrato de mantenimiento se suele firmar en el momento de la adquisición del ascensor por el promotor, y luego es subrogado por la comunidad de propietarios. Por otra parte, la demanda es muy inelástica al precio, por lo que las renovaciones suelen ser automáticas, como ha verificado el test de mercado. Adicionalmente, los instaladores de una determinada marca de ascensores suelen tener una ventaja competitiva a la hora de mantenerlos, en la medida en que conocen mejor esa tecnología y tienen un mejor acceso a las piezas de repuesto.

Sin perjuicio de lo anterior, esta Dirección de Investigación ha considerado en precedentes anteriores² que ambas actividades se sitúan en mercados de productos diferenciados, basándose, entre otras razones, en el hecho de que no todos los operadores de mantenimiento y reparación de ascensores tienen una actividad significativa en la venta e instalación de los mismos.

Las actividades de mantenimiento y reparación de los ascensores, que son las más afectadas por la presente operación de concentración, incluirían aquéllas directamente relacionadas con su revisión y comprobación, de acuerdo con plazos establecidos, así como con la reparación de dichos aparatos, actividades tendentes a garantizar el correcto funcionamiento de los ascensores ya instalados.

No obstante, a la hora de analizar este mercado de mantenimiento de ascensores, y en línea con lo señalado por el informe C-109/07 del Consejo de la CNC, se tendrá en cuenta la dinámica competitiva que genera las vinculaciones existentes entre instalación y mantenimiento de un determinado tipo de ascensores.

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

V.2 Mercado geográfico

V.2.a) Venta e instalación de ascensores

En cuanto al mercado de venta e instalación de aparatos elevadores, los precedentes tienden a considerar que el mercado tiene dimensión nacional, aunque tiene una vertiente provincial, en la medida en que la instalación y el mantenimiento de ascensores están estrechamente relacionados.

A la vista de lo anterior, la definición exacta del mercado geográfico de venta e instalación de ascensores puede dejarse abierta, aunque se analizará la incidencia de la operación en el ámbito nacional.

² Expedientes N-03007 Zardoya OTIS/Inapelsa (Activos), N-0494 Zardoya OTIS/Electromecanica CAM (Activos), N-05050 ORONA / Electra, N-05068 Zardoya Otis/Mantenimiento Elevadores Soler, N-06041 Zardoya OTIS/ Lagi y N-07033 Zardoya OTIS/Ascensores Aspe y N-07083 ORONA / ASCENSORES GASTEIZ (C-109/07 del Consejo de la CNC).

V.2.b) Mantenimiento y reparación de ascensores

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

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

La delimitación del mercado geográfico a un nivel provincial se justifica sobre la base de que, con el objeto de asegurar una inspección y mantenimiento fiables y una reparación rápida y adecuada (en las horas siguientes a la recepción del aviso de avería), 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. Más aún: la normativa aplicable exige la presencia física de un operario y local a nivel provincial³.

En la medida en que ambas partes coinciden en las provincias de Guadalajara, Albacete, Madrid, Salamanca y Toledo, en el presente caso el ámbito territorial relevante a los efectos del análisis de la operación notificada será el mercado de reparación y mantenimiento de ascensores en cada una de dichas provincias.

VI. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

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.

Las Comunidades Autónomas están obligadas a mantener el RAE y a identificar, mediante su inscripción en el mismo, todos los aparatos elevadores instalados en su territorio, la empresa que realizó 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.

³ La normativa exige que para prestar servicios de conservación de ascensores es necesario estar en posesión de un “certificado de Conservador” el cuál se obtiene cumpliendo los siguientes requisitos: contar en la plantilla, a nivel de empresa, como mínimo con un titulado (Ingeniero superior o técnico) y dos operarios cualificados que habrán de estar en jornada laboral completa. Además a nivel provincial las empresas conservadoras contarán con un operario cualificado con categoría de oficial por cada 75 aparatos a conservar y con un local con teléfono, repuestos y demás medios necesarios para atender eficazmente su trabajo.

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

De acuerdo con la información de FEEDA, a su vez facilitada por la notificante, en 2006 se instalaron en España 43.293 nuevos ascensores (ver tabla a continuación). En el informe del Servicio de Defensa de la Competencia del expediente N-07083 ORONA-ASCENSORES GASTEIZ, se informaba de que el parque nacional de ascensores a finales de 2006 ascendía a 816.572 elevadores.

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

MERCADO NACIONAL DE VENTA E INSTALACIÓN DE APARATOS ELEVADORES NUEVOS (Unidades con RAE vendidas)			
	2004	2005	2006
Total nacional	40.447	40.516	43.293

Fuente: Notificación

De lo anterior se desprende que el mercado de venta e instalación de aparatos elevadores posee una tendencia alcista en los últimos tres años. A pesar de ello, es previsible que la venta de ascensores nuevos se vea afectada en los próximos años por la ralentización del sector inmobiliario en España.

VI.2 Estructura de la oferta

VI.2.a) Venta e instalación de ascensores

La oferta está constituida por un pequeño grupo de grandes empresas que en algunos casos forman parte de importantes grupos multinacionales como Thyssen, Schindler, Zardoya-Otis, Kone y Orona que actúan a nivel nacional e instalan en su mayoría equipos fabricados por ellas mismas. Junto a ellas, coexiste un segundo grupo mucho más numeroso de empresas de mediano y pequeño tamaño, cuyo ámbito de actividad es más reducido, normalmente regional o local e instalan equipos que adquieren en el mercado, ya sea completos o ensamblando piezas de distintos orígenes. Entre ellas se encuentra DEVEGA, que ensambla ascensores cuyos componentes han sido adquiridos a distintos fabricantes.

La notificante afirma no tener datos sobre las unidades vendidas por las empresas competidoras o sobre los ingresos derivados de dichas ventas y por ello ha realizado una estimación de la estructura de la oferta para el periodo 2004-2006:

VENTA E INSTALACIÓN DE ASCENSORES EN ESPAÑA, 2004-2006			
EMPRESA	2004 (%)	2005 (%)	2006 (%)
OTIS	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
DEVEGA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTIS +DEVEGA	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%

Schindler	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Thyssen	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
KONE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ORONA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS (más de 300 empresas)	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificación (Estimaciones de OTIS⁴)

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

Tras la operación, la posición de OTIS en el mercado prácticamente no se vería alterada por la adquisición de DEVEGA, dado que su presencia a nivel nacional es marginal, con adiciones de cuota inferiores a [0-10].

VI.2.b) Mantenimiento y reparación de ascensores

De acuerdo con la información suministrada por la notificante, la estructura de la oferta de este mercado relevante se encuentra muy atomizada, comprendiendo más de 400 empresas de mantenimiento en todo el territorio nacional. En particular, esta oferta está constituida por un pequeño grupo de grandes empresas que en algunos casos forman parte de importantes grupos multinacionales y que actúan a nivel nacional (tales como OTIS, el grupo Thyssen o el grupo Schindler), 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.

1. GUADALAJARA

En la provincia de Guadalajara actúan 17 operadores de los cuales 6 de tamaño grande o medio, para un total de unidades registradas en el RAE de 2.103 a finales del año 2006.

La estructura de la oferta en la provincia de Guadalajara en el periodo 2004-2006, según información de las partes, queda reflejada en el siguiente cuadro:

MERCADO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE ASCENSORES EN LA PROVINCIA DE GUADALAJARA						
	2004*		2005*		2006*	
Empresa	Número	Cuota (%)	Número	Cuota (%)	Número	Cuota (%)
OTIS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Schindler	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
DEVEGA	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
OTIS + DEVEGA	[...]	[30-40]%	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%

⁴ Las cifras de OTIS difieren en hasta [0-10] puntos porcentuales de las proporcionadas por ORONA en el expediente N-07083, donde se da una cuota más reducida a OTIS, y más elevada a los principales competidores.

Thyssen	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Bayfer	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Orona	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%
* Cuotas y número de ascensores estimadas a partir datos de las partes.						
Fuente: Estimaciones de las partes						

De acuerdo con la tabla anterior, OTIS es la empresa líder del mercado (entre un [20-30]% de cuota en función del año) seguida de Schindler, Thyssen y la adquirida, y a mayor distancia de Orona y Bayfer. Tras la adquisición de DEVEGA, la entidad resultante pasaría a ostentar en torno al [40-50]% del mercado de reparación y mantenimiento de la provincia de Guadalajara.

Los datos facilitados por el RAE de Guadalajara, coinciden en términos generales con la estructura de mercado que se extrae de la información de las partes, aunque con algunas matizaciones. La cuota resultante, con datos de 2007, sería en torno a cinco puntos menor, situándose en un [30-40]% ([20-30]% OTIS y [10-20]% DEVEGA). DEVEGA continúa siendo el cuarto operador, Schindler el segundo con un [10-20]%, Orona se sitúa en tercera posición con un [10-20]% y Thyssen reduce su cuota pasando de ser el tercer operador, según datos de la notificante en 2006, a ser el quinto con [0-10]% en 2007 según el RAE.

Las partes se nutren mayoritariamente de los ascensores instalados para obtener altas de contratos de mantenimiento y reparación. Así por ejemplo, según la notificante, en el año 2005 se obtuvieron [...] altas de contratos en ascensores instalados por las partes frente a [...] por cambio de proveedor; datos que son de [...] unidades frente a [...] en 2006; y [...] frente a [...] en 2007.

2. ALBACETE

En la provincia de Albacete actúan 12 operadores de los cuales 5 de tamaño grande o medio, para un total de unidades registradas en el RAE de 6.421 a finales del año 2006.

La estructura de la oferta en la provincia de Albacete en el periodo 2004-2006, a partir de información de las partes, queda reflejada en el siguiente cuadro:

MERCADO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE ASCENSORES EN LA PROVINCIA DE ALBACETE						
Empresa	2004		2005		2006	
	Número	Cuota (%)	Número	Cuota (%)	Número	Cuota (%)
OTIS	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]
Thyssen	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Orona	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Schindler	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
DEVEGA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]

OTIS + DEVEGA	[...]	[50-60]	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]
Eninter	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
TOTAL	[...]	100	[...]	100	[...]	100
Fuente: Cuotas estimaciones partes, número de ascensores RAE						

De acuerdo con la tabla anterior, OTIS es la empresa líder del mercado (con alrededor de un [40-50]% de cuota) seguida a gran distancia de Thyssen, Orona, Schindler y la adquirida. Tras la adquisición de DEVEGA, la entidad resultante pasaría a ostentar en torno al [40-50]% del mercado de reparación y mantenimiento de la provincia de Albacete.

Los datos suministrados por el RAE de Albacete para 2007 confirman la anterior información, resultando en un [40-50]% para OTIS + DEVEGA ([40-50]% OTIS, y [0-10]% DEVEGA); [10-20]% para Thyssen; [10-20]% Schindler; y [10-20]% Orona, que pasaría del tercer al cuarto puesto, no modificándose sustancialmente la estructura de mercado.

De manera semejante a Guadalajara, en Albacete las partes se nutren mayoritariamente de los ascensores instalados para obtener altas de contratos de mantenimiento y reparación. Así por ejemplo, según la notificante, en el año 2005 se obtuvieron [...] altas de contratos en ascensores instalados por las partes frente a [...] por cambio de proveedor; datos que son de [...] unidades frente a [...] en 2006; y [...] frente a [...] en 2007.

3. OTRAS PROVINCIAS

En el resto de provincias en las que se produce solapamiento en la actividad entre OTIS y DEVEGA las cuotas de mercado resultantes son inferiores al 30%.

MERCADO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE ASCENSORES. Año 2006			
EMPRESA	SALAMANCA*	MADRID**	TOLEDO*
OTIS	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%
DEVEGA	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%
OTIS + DEVEGA	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%
Orona	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Schindler	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
Thyssen***	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%
Otros	[30-40]%	[50-60]%	[40-50]%
TOTAL	100%	100%	100%
* Estimaciones de las partes y test de mercado			
** Año 2007. Fuente RAE			
*** Datos de Salamanca y Toledo a 30 de septiembre de 2006			

VI.3 Estructura de la demanda

VI.3.a) Venta e instalación de ascensores

La demanda de la instalación de ascensores está constituida básicamente por empresas constructoras, particulares que adquieren ascensores para sus propias

viviendas y los grandes grupos de construcción. La demanda está relativamente atomizada.

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

VI.3.b) Mantenimiento y reparación de ascensores

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

Para el caso de OTIS, de acuerdo con la notificante, dicho ratio fue de un [...] % en 2006.

VI.4 Precios y otras condiciones comerciales

VI.4.a) Venta e instalación de ascensores

Según la notificante, los precios de los productos y servicios de OTIS y DEVEGA no se corresponden, en líneas generales, con unos listados de tarifas predeterminadas, dada la gran cantidad de variables que influyen en los mismos. Así, a modo de ejemplo, factores tales como la capacidad del ascensor, el número de paradas, el tipo de maniobras, la velocidad o las características del edificio en el que se instalan, inciden en la determinación de los precios. Habida cuenta de todos estos factores, los precios presentan un carácter sumamente heterogéneo.

VI.4.b) Mantenimiento y reparación de ascensores

Tampoco en el mercado de la reparación y mantenimiento de ascensores los precios de los contratos de mantenimiento se corresponden con unos listados de tarifas predeterminadas, dada la gran cantidad de variables que influyen en el cálculo del mismo.

De acuerdo a la notificante, entre los factores que inciden en la determinación del precio del contrato de mantenimiento se encuentra 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. Junto a estos aspectos directamente relacionados con el tipo de ascensor, también hay que considerar los relacionados con la intensidad del uso del aparato y la modalidad de servicio contratado.

Existe en el mercado una gran variedad de contratos de mantenimiento para ascensores. No obstante, los principales tipos de contrato de mantenimiento que ofrecen las empresas conservadoras son:

- El contrato de mantenimiento básico, cuya cobertura incluye las revisiones periódicas de mantenimiento preventivo y la atención de averías en horario normal, pero no el coste de las piezas a sustituir por desgaste.
- El contrato de mantenimiento a todo riesgo, que incluye adicionalmente el coste de sustitución de cualquier pieza, ya sea por desgaste o por rotura o avería.

El resto de contratos de mantenimiento que ofrecen las empresas conservadoras suelen ser variaciones de los dos anteriores, incluyendo adicionalmente un servicio de guardia (en festivos) o un servicio de 24 horas o ambos a la vez.

Por su parte, el test de mercado realizado por esta Dirección de Investigación confirma en todas las empresas consultadas esta multiplicidad de variables a la hora de determinar el precio.

VI.5 Competencia potencial - Barreras a la entrada

VI.5.a) Venta e instalación de ascensores

Según la notificante, el mercado de venta e instalación de unidades nuevas no presenta barreras a la entrada significativas (salvo en lo concerniente a aparatos de alta tecnología propiedad de multinacionales), debido entre otros factores a que, las inversiones necesarias para iniciar esta actividad no son de consideración, a que no se exigen requisitos técnicos especiales en la capacitación del personal⁵, y no se requiere el cumplimiento de ningún requisito administrativo para el ejercicio de la actividad de instalación de aparatos elevadores.

La notificante sólo especifica el caso de determinados mercados nicho de venta e instalación de ascensores (por ejemplo a rascacielos de nueva construcción), en los que sólo operadores multinacionales disponen de la tecnología avanzada necesaria.

No obstante, en el expediente ORONA-ASCENSORES GASTEIZ, se verificó que la principal barrera a la entrada derivaba de la innovación tecnológica continua que es necesario realizar para operar en el mercado de fabricación e instalación de ascensores en Europa. Asimismo, la adaptación a las últimas normativas europeas en materia de seguridad, accesibilidad y medioambiente suponen importantes costes. En particular, la abundante normativa reguladora sumamente técnica y especializada, que pretende evitar la entrada en el mercado de operadores carentes de capacidad técnica y humana indispensable para la correcta fabricación e instalación de ascensores, supone una barrera a la entrada relevante.

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

No obstante lo anterior, esta Dirección de Investigación ha constatado asimismo, que el mercado español de venta e instalación de aparatos elevadores no ha registrado la entrada de nuevos operadores en los últimos años.

VI.5.b) Mantenimiento y reparación de ascensores

Esta Dirección de Investigación ha analizado las posibilidades de entrada y salida y la competencia potencial en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores desde cuatro vertientes:

- Normativa, en cuanto a la actividad de las AA.PP. reglamentando el sector de mantenimiento y reparación de ascensores.

⁵ Es suficiente con un técnico titulado y con un número reducido de obreros especialistas para poder constituir una empresa de venta e instalación de aparatos instaladores.

- Esfuerzo comercial de las empresas para conseguir nuevos clientes procedentes de otros operadores.
- Integración vertical con el mercado de instalación, en la medida en que el mercado de instalación de ascensores se configura como la principal forma de conseguir clientes para el de mantenimiento y reparación.
- Cambio de proveedor, en cuanto a la factibilidad de terminar un contrato de forma anticipada.

En primer lugar, en lo referente a la cuestión normativa, existe una abundante reglamentación que regula una actividad especializada que persigue evitar la entrada en el mercado de operadores carentes de capacidad técnica y humana indispensable para la correcta prestación de este tipo de servicios. En particular, se exige la inscripción de la empresa en un registro público bajo el cumplimiento de determinados requisitos técnicos, y se obliga a disponer de una delegación permanente en la provincia con dos personas adscritas para poder prestar servicios de mantenimiento en dicha provincia.

En segundo lugar, en lo referente al esfuerzo comercial de las empresas, la notificante argumenta que una frecuente entrada de nuevos operadores en el mercado de la reparación y mantenimiento de ascensores, que en ocasiones son antiguos técnicos u operarios de grandes empresas del sector que, aprovechando la experiencia adquirida, optan por constituir su propia empresa de mantenimiento. Esta entrada de nuevos operadores de reparación y mantenimiento a un precio competitivo provocaría, según la notificante, un efecto dinamizador en el mercado ya que obliga a las empresas ya instaladas a mejorar las condiciones contractuales que normalmente ofrecen a sus clientes.

No obstante, el test de mercado realizado por esta Dirección de Investigación no ofrece cifras definitivas que confirmen este dinamismo de los mercados. Al contrario, las capturas de contratos de terceros son en general reducidas, por lo menos en lo referente a operadores ya establecidos y de dimensión grande o mediana⁶. Las barreras que limitan el dinamismo del mercado son, entre otras⁷, la falta de información sobre los contratos de mantenimiento que van a expirar, las dificultades para alcanzar la escala mínima eficiente por los nuevos entrantes, las vinculaciones entre instalación y mantenimiento, la inelasticidad de la demanda, las dificultades de acceso a las piezas de repuesto de ascensores instalados por terceros y las penalizaciones existentes para la rescisión de los contratos antes de su finalización.

En tercer lugar, en lo referente a la integración vertical con el mercado de instalación, los resultados del test de mercado confirman que la instalación de ascensores constituye la fuente mayoritaria de obtención de altas de contratos de

⁶ Por ejemplo, [...] tiene [...] capturas entre los nuevos contratos de mantenimiento y reparación en [...] (aunque sí recuperaciones de anteriores contratos perdidos); y en el caso de [...], en 2007 únicamente el [...] % de las altas en [...] y el [...] % en [...] proceden de contratos capturados, y el resto de los nuevos contratos de mantenimiento y reparación proceden de nuevas instalaciones.

⁷ Ver informe C-109/07 del Consejo de la CNC.

mantenimiento y reparación, con porcentajes de las altas procedentes de instalaciones en general superiores al 80%⁸.

OTIS y DEVEGA no son ajenas a esta forma de obtención de contratos: en Guadalajara en 2007, de [...] nuevos contratos de mantenimiento, únicamente [...] correspondieron a un cambio de proveedor (y el resto a ascensores instalados por las partes), y [...] de [...] para Albacete. A escala nacional, según la notificante, el ratio de conversión de OTIS (número de aparatos dados de alta en mantenimiento montados por la propia OTIS, comparado con el número de ascensores instalados y terminados por OTIS) fue de un [...] % en 2006.

De igual forma, el test de mercado refleja cifras en línea con lo anterior en lo que a bajas se refiere, de manera que más del 90% de la cartera de contratos de reparación y mantenimiento que expiran son renovados automáticamente por mecanismos preestablecidos, siendo mínimos los que son terminados antes del vencimiento.

Este funcionamiento del sector, tiene como consecuencia que la mayor parte de las empresas posean únicamente alrededor o menos de un 20% de ascensores no fabricados por ellos en su cartera de contratos de mantenimiento y reparación ([...]), aunque algunas empresas pequeñas ([...]) se encuentran en situación opuesta.

Por todo ello, como señala el Consejo de la CNC en su informe C-109/07, se puede decir que el mecanismo clave para adquirir contratos de mantenimiento y reparación es conseguir el primer contrato, lo que normalmente ocurre al instalar la empresa mantenedora ella misma el ascensor. En otras ocasiones, ese primer contrato de mantenimiento del ascensor es conseguido por otra empresa distinta de la instaladora. Y en raras ocasiones se produce una pérdida del contrato de mantenimiento de una empresa mantenedora a otra: en este sentido, la agresividad comercial de unas empresas mantenedoras a otras parece reducida. La reducida agresividad en provincias donde todas las grandes operadoras verticalmente integradas se encuentran implantadas podría deberse a varios motivos que van desde la falta de información sobre los contratos que vencen y la falta de información acerca del mercado por las comunidades de propietarios, pasando por la consolidación de una situación de no agresión conscientemente paralela y terminando en el importante crecimiento del mercado inmobiliario. Por ello, resultará especialmente reveladora la evolución del mercado en los próximos años, en los que el crecimiento del número de nuevos aparatos se ralentizará, junto con el sector inmobiliario. A este respecto, parecería recomendable que desde las autoridades de consumo se hiciese un esfuerzo divulgativo en las comunidades de propietarios acerca de las posibilidades que ofrece el mercado de mantenimiento y que contribuyese a aumentar la elasticidad de la demanda.

Por otro lado, en referencia al funcionamiento del mercado de piezas de recambio, [...] empresas consultadas ([...]) han señalado algunas dificultades a la hora de solicitar y obtener piezas de recambio cuando mantienen ascensores instalados por los competidores. Sin embargo, no se ha proporcionado información concreta acerca

⁸ Para el caso de [...] durante el año 2007 supone el [...] % y el [...] % de las altas, en [...], respectivamente; [...] % y [...] % para [...]; [...] % y [...] % para [...]; [...] % y [...] % para [...], por citar varios ejemplos.

de dichas dificultades, que no impiden en la práctica mantener ascensores instalados por otra compañía, ni tampoco ejercer una actividad como la de DEVEGA, consistente en la instalación y mantenimiento de ascensores a partir de piezas de diversos suministradores. Por otro lado, la imposición de restricciones al acceso de piezas de recambio podría constituir una práctica prohibida por la Ley de Defensa de la Competencia.

En cuarto y último lugar, en lo referente al cambio de proveedor, los resultados del test de mercado señalan que los contratos se suelen establecer bien con renovación automática (y cláusulas de actualización del precio de acuerdo al IPC y a otras variables), bien con una duración determinada, a partir del cual se renegocia. En los supuestos en los que se rescinde el contrato antes del vencimiento sin causa justificada contractualmente, se suelen establecer cláusulas con indemnizaciones, (generalmente el 50% del importe restante en el contrato).

Respecto a las partes, siguiendo información de la notificante, un [...]% de la cartera total de contratos de mantenimiento y reparación vence cada año, un [...]% se renueva automáticamente, y un [...]% requiere una renegociación y un nuevo acuerdo.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración consiste en la adquisición por parte de OTIS del control exclusivo del Grupo DEVEGA, siendo los mercados relevantes de la operación los de venta e instalación nacional de aparatos elevadores, y los de reparación y mantenimiento provincial.

VII.1 Posición en el mercado

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

En el mercado de venta e instalación de ascensores en España se produce una muy reducida adición de cuota, inferior a [...], y la cuota resultante es del [10-20]%. Como principales competidores, con cuotas superiores al [0-10]%, se sitúan Orona, Thyssen y Schindler.

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 Guadalajara ([30-40]% según el RAE) y Albacete ([40-50]% según el RAE), con unas adiciones de [10-20] puntos y [0-10] puntos respectivamente. No obstante en dichas provincias están implantados otros competidores significativos verticalmente integrados con presencia en todo el territorio nacional (Schindler, Thyssen y Orona) aunque con cuotas más modestas.

En Madrid, Salamanca y Toledo se obtienen cuotas conjuntas más reducidas, que en ningún caso superan el [20-30]%, y donde hay otros competidores significativos como Schindler y Thyssen.

VII.2 Competencia potencial - Barreras a la entrada

Esta Dirección de Investigación considera que el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores no parece presentar barreras infranqueables a la entrada en lo que se refiere a la regulación o las inversiones necesarias para operar en el mismo.

No obstante lo anterior, esta Dirección de Investigación ha verificado que existen indicios de escaso dinamismo en el mercado, con una reducida rotación de los contratos entre los distintos operadores. Como señaló el informe C-109/07 del Consejo de la CNC, esto puede deberse, entre otros factores, a las vinculaciones entre instalación y mantenimiento, a las dificultades para acceder a las piezas de recambio de ascensores fabricados por un competidor, a la falta de información sobre la fecha de vencimiento de los contratos de mantenimiento, a las dificultades para alcanzar la escala mínima eficiente por los nuevos entrantes y a la inelasticidad de la demanda, que es poco sensible a los precios.

VII.3 Conclusión

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

Por su parte, en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores, de dimensión provincial, la entidad resultante adquiere cuotas significativas en Albacete ([40-50]% de cuota resultante, con una adición de [0-10] p.p.) y en menor medida en Guadalajara ([30-40]%, con una adición de [10-20] p.p.). No obstante lo anterior, en dichas provincias DEVEGA es el quinto y cuarto operador respectivamente, por detrás de competidores verticalmente integrados y con presencia nacional e internacional como Schindler, Thyssen y Orona.

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 como hemos visto parece ser la principal vía de obtención de contratos de mantenimiento y reparación, seguirá siendo lo suficientemente intensa.

Por ello, no es previsible que como consecuencia de la operación desaparezca una presión competitiva significativa sobre la entidad resultante, en la medida en que el papel de DEVEGA en dichas provincias, que no instala sus propios ascensores, puede ser replicado sin dificultad por los principales competidores. Sin embargo, sí que cabe advertir de una eventual preocupación que surgiría si la que parece una corriente de consolidación vertical en el sector, mediante la integración de las pequeñas operadoras por parte de los grandes fabricantes, redujera la competencia intermarca entre estos fabricantes o fuera consolidando un mapa en el que cada zona o mercado geográfico fuese dominado por un operador distinto. De hecho, esta preocupación es la que subyace en los remedios impuestos por el Consejo de Ministros, a instancias de la CNC, en el expediente ORONA/GASTEIZ.

Todo ello sin perjuicio de que los resultados del test de mercado hayan verificado que los mercados de mantenimiento y reparación de ascensores analizados tienen un escaso dinamismo competitivo, que las barreras a la entrada y la expansión actualmente existentes solo explican parcialmente. No obstante lo anterior, no es previsible que la salida de DEVEGA de este mercado vaya a reforzar estas barreras o la falta de dinamismo competitivo, en la medida en que el papel competitivo que juega DEVEGA en los mismos es inferior al de otros grandes competidores que permanecen en el mercado.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, puede concluirse que la operación de referencia no supone una modificación estructural que pueda obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en los mercados analizados.

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.