



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-05001

N-06041 ZARDOYA OTIS/LAGI

Con fecha 28 de abril de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de ZARDOYA OTIS, S.A. del control exclusivo sobre las sociedades ASCENSORES LAGI, S.L. (LAGI), ELEVADORES LAGI e HIJOS, S.L. (LAGI e HIJOS), GRUPO LAGI ELEVACIÓN, S.L. (LAGI ELEVACIÓN) y PUERTAS LAGI, S.L. (PUERTAS LAGI).

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

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

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

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 24 de mayo de 2006 información de carácter necesario para la resolución del expediente que fue cumplimentada el 2 de junio.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **7 de junio de 2006**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la sociedad ZARDOYA OTIS del control exclusivo sobre el Grupo LAGI integrado por las sociedades LAGI, LAGI e HIJOS, LAGI ELEVACIÓN y PUERTAS LAGI.

La operación se instrumenta mediante la adquisición de [...] ¹ de la empresa LAGI y del [...] del capital de LAGI e HIJOS, en la que previamente se habrán integrado LAGI ELEVACIÓN y PUERTAS.

[...]

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

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de las autoridades españolas de defensa de la competencia.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

El compromiso de compraventa contempla una cláusula de no competencia [no superior a cinco años] de duración “o en el período máximo que determinen las autoridades de defensa de la competencia”, por la que el propietario de las empresas vendidas se compromete a no realizar competencia alguna ni directa ni indirectamente a la empresa compradora y sus actuales y futuras compañías asociadas en el campo de la fabricación, comercialización, instalación, mantenimiento, sustitución y reparación de aparatos elevadores.

El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización.

La Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C56/03) establece que el ámbito geográfico de aplicación de una cláusula inhibitoria de la competencia debe limitarse a la zona en la que el vendedor ofrece los productos o servicios de referencia antes del traspaso. Sin embargo, las empresas adquiridas actúan exclusivamente en la provincia de Cádiz. En este sentido, el hecho de que la cláusula de no competencia no se circunscriba al ámbito en que opera el negocio adquirido excede de lo que razonablemente parece necesario para salvaguardar su valor.

Por otra parte, en cuanto a la duración del acuerdo, la citada Comunicación de la Comisión establece que, cuando el traspaso de una empresa incluya tanto el fondo de comercio como el *know how*, el período de inhibición de competencia está justificado por un período de hasta tres años.

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

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

De acuerdo con la notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 139/2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su artículo 1.

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

IV. EMPRESAS PARTICÍPES

IV.1 ZARDOYA OTIS, S.A.

ZARDOYA OTIS es una sociedad española cuyas acciones cotizan en las Bolsas de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia. Actualmente, el 51,067% de su capital social se encuentra en manos del grupo norteamericano UNITED TECHNOLOGIES CORPORATION (“UTC”), que no está controlado ni individual ni conjuntamente por ninguno de sus accionistas.

El grupo multinacional UTC opera en la fabricación y venta de equipos industriales. Además de ZARDOYA OTIS, integra, entre otras, las siguientes compañías: CARRIER CORPORATION (sistemas de calefacción, ventilación, aire acondicionado y refrigeración para uso doméstico, comercial e industrial; sistemas de control inmobiliario, de calidad ambiental y gestión energética); PRATT & WHITNEY (motores aeronáuticos para uso civil, militar e industrial, turbinas de gas industriales y sistemas de propulsión aeroespacial); HAMILTON SUNDSTRAND (productos aeroespaciales, sistemas de gestión y control medioambiental y equipos de compresión, medición y manejo de fluidos); SIKORSKY AIRCRAFT (helicópteros civiles y militares); UTC POWER (generadores de potencia) y UTC FIRE AND SECURITY (seguridad electrónica, sistemas de detección y extinción de fuego y sistemas de control y servicios de seguridad personal).

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

Las sociedades actualmente participadas por ZARDOYA OTIS son las siguientes:

EMPRESAS PARTICIPADAS POR ZARDOYA OTIS, S.A		
Empresa	Participación (%)	Actividad
ASCENSORES EGUREN, S.A.	100	Fabricación, venta, instalación, mantenimiento y reparación de aparatos elevadores y otros aparatos mecánicos.
ASCENSORES INGAR, S.A.	100	Id.
ELEVADORES DEL MARESME, S.A.	80	Id.
ASCENSORES SERRA, S.A.	75	Id.
OTIS ELEVADORES LDA. (PORTUGAL)	100	Id.
ASCENSORES PERTOR, S.L.	94,13	Id.
SERVEIS DE L'ASCENSOR, MANTENIMENT, REPARACIO I REFORMES, S.L.	97,6	Id.
CONSERVACION DE APARATOS ELEVADORS EXPRESS, S.L.	100	Id.
CARDELLACH, S.A. (*)	100	Id.
MANTEN. ELEVADORES SOLER, S.L.	100	Id.
MOTOTRACCION ELECTRICA LATIERRO, S.A.	51	Fabricación de motores eléctricos
ADMOTION, S.L.	75	Investigación, desarrollo y fabricación de equipos electrónicos

PUERTAS AUTOMATICAS PORTIS, S.A.	100	Venta, instalación y mantenimiento de puertas automáticas.
ROLLTORE, S.A.	80	Id.
ROLLTORE CENTRO, S.L.	80	Id.
ROLLTORE CATALUÑA, S.A.	70	Id.
ROLLTORE SUR, S.L.	80	Id.
ROLLTORE ARAGON, S.L.	90	Id.
AUTOMATISMOS COSTA BRAVA, S.L.	76	Id.

Para el desarrollo de su actividad, ZARDOYA 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.

La facturación del grupo adquirente en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R. D.1443/2001, fue la siguiente:

Volumen de ventas del Grupo UTC (en millones de euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	25.861	31.204	35.604
Unión Europea ⁽¹⁾	5.952	7.824	8.785
España	695	845	997

⁽¹⁾ Referido a toda Europa.

Fuente: Notificación

IV.2. Grupo LAGI: ASCENSORES LAGI, S.L. (LAGI), ELEVADORES LAGI e HIJOS, S.L. (LAGI e HIJOS), GRUPO LAGI ELEVACIÓN, S.L. (LAGI ELEVACIÓN) y PUERTAS LAGI, S.L. (PUERTAS LAGI)

Las sociedades del negocio adquirido están controladas por una persona física (Luis Arcadio González Iglesias), no controlan ninguna sociedad y desarrollan sus actividades en la provincia de Cádiz.

LAGI se dedica al mantenimiento y reparación de ascensores, LAGI e HIJOS a la venta, mantenimiento y reparación de ascensores, LAGI ELEVACIÓN a la instalación de ascensores, básicamente de los comercializados por LAGI e HIJOS, y PUERTAS LAGI a la instalación, mantenimiento y reparación de puertas automáticas.

La facturación del negocio adquirido en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R. D.1443/2001, fue la siguiente:

Volumen de ventas de Grupo LAGI ⁽¹⁾ (en millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea	[<240]	[<240]	[<240]
España	[<60]	[<60]	[<60]

(1) LAGI ELEVACION inicia actividad en 2005 y PUERTAS inicia actividad en 2004

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1 Mercado de producto

Las partes operan fundamentalmente en la de venta, instalación, mantenimiento y reparación de ascensores².

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, de personas y de objetos, o de objetos únicamente, siempre que la cabina sea accesible 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 ascensor.

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 registro en el Registro de Aparatos Elevadores (RAE).

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 pero estrechamente relacionadas. Ello ha dado lugar a que el Servicio de Defensa de la Competencia haya considerado en precedentes anteriores³ mercados de productos diferenciados para ambas actividades.

² Las partes también venden, instalan, mantienen y reparan puertas mecánicas. Sin embargo, la cuota de las partes, es, en todo caso, inferior al [0-10] % de acuerdo con las estimaciones de la notificante.

³ Expedientes N-03007 Zardoya OTIS/Inapelsa (Activos), N-0494 Zardoya OTIS/Electromecánica CAM (Activos), N-05050 Orona/Electra y N-05068 Zardoya Otis/Mantenimiento Elevadores Soler.

En efecto, las actividades de venta e instalación de ascensores son aquellas directamente relacionadas con la comercialización, instalación, montaje y puesta en marcha de dichos aparatos. Por su parte, las actividades de mantenimiento y reparación de los ascensores son aquellas directamente relacionadas con su revisión y comprobación, de acuerdo con los plazos establecidos, así como con la reparación de dichos aparatos, tendentes a garantizar el correcto funcionamiento de los ascensores ya instalados.

Existe en el mercado una gran variedad de contratos de mantenimiento para ascensores. No obstante, se puede indicar que los principales tipos de contrato de mantenimiento 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.

Los contratos de cobertura a todo riesgo son ofrecidos tanto por grandes como por pequeñas empresas (tal es el caso de LAGI). La notificante indica que algunos operadores, con independencia de su tamaño, prefieren no ofrecer a sus clientes un contrato a todo riesgo, ya que la asunción de todos los costes de mantenimiento puede suponer, en algunos casos, una carga económica considerable.

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

V.2 Mercado geográfico

La propia naturaleza y características que presentan los servicios ofrecidos en cada uno de los mercados considerados determinan su diferente ámbito geográfico. Así, el Servicio de Defensa de la Competencia ha considerado en los precedentes citados que el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores tiene un ámbito geográfico inferior al nacional.

Con el objeto de asegurar una inspección y mantenimiento fiables y una reparación rápida y adecuada (en las horas siguientes a la recepción del aviso de avería), se hace preciso garantizar la presencia física de la empresa conservadora en la zona donde se ubiquen los ascensores cuyo mantenimiento y reparación tengan contratados. Por ello, las empresas activas en este mercado disponen de servicios técnicos que atienden áreas más reducidas que el territorio nacional, normalmente provincias.

Incluso sería posible considerar que el mercado de los servicios de mantenimiento y reparación de ascensores tiene una dimensión inferior a la provincial, considerando, por ejemplo, un determinado municipio o núcleo de

población y un área alrededor correspondiente a un determinado tiempo de desplazamiento (las denominadas “isocronas”).

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

En el presente caso, atendiendo a la actividad de la empresa adquirida, el ámbito territorial relevante en el mercado de instalación y reparación de ascensores a los efectos del análisis de la operación notificada es el de la provincia de Cádiz.

En cuanto al mercado de venta e instalación de aparatos elevadores, la notificante indica que tiene dimensión nacional por las siguientes razones: la actividad no exige presencia física de las empresas oferentes a nivel local, los costes de transporte son reducidos y la demanda, constituida básicamente por empresas constructoras, realiza sus adquisiciones sin tomar en consideración la ubicación geográfica de los oferentes. Así, la notificante indica que el coste del transporte dentro del territorio nacional puede llegar a representar por término medio alrededor del 1% del precio del ascensor.

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

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1 Características y evolución

Con carácter general, todos los aparatos elevadores en España se encuentran sometidos a inspección y registro administrativo previo por parte de los órganos competentes de las Comunidades Autónomas.

Como se ha mencionado anteriormente, las Comunidades Autónomas están obligadas a mantener el RAE y a identificar, mediante su inscripción en el mismo, todos los aparatos elevadores instalados en su territorio, la empresa encargada de su instalación, las inspecciones llevadas a cabo, las compañías encargadas de su mantenimiento, así como las distintas incidencias y reparaciones de la que son objeto, entre otros detalles. Toda esta información se gestiona por delegaciones provinciales.

Anualmente, 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 esta forma se puede conocer con exactitud la dimensión total tanto del mercado de venta e instalación de aparatos elevadores como del de los servicios de mantenimiento de aparatos elevadores, tanto a nivel nacional como provincial, en términos de unidades vendidas o mantenidas, respectivamente.

De acuerdo con la información de FEEDA, el volumen total del mercado de venta e instalación de aparatos elevadores nuevos, en términos de unidades, en el período 2002-2004 es el siguiente:

MERCADO DE VENTA E INSTALACIÓN DE APARATOS ELEVADORES NUEVOS (Unidades con RAE vendidas)			
	2002	2003	2004
Cádiz	800	799	683
Total nacional	36.387	37.345	40.526

Fuente: Notificación

Por su parte, el volumen total del mercado de mantenimiento y reparación de aparatos elevadores en la provincia de Cádiz, en términos de unidades, en el período 2002-2004 es el siguiente:

MERCADO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE APARATOS ELEVADORES EN CÁDIZ (Unidades con RAE mantenidas)		
2002	2003	2004
10.569	11.918	12.717

Fuente: Notificación

VI.2 Estructura de la oferta

a) Venta e instalación de ascensores

De acuerdo con la notificante, este mercado se encuentra muy atomizado, con una oferta compuesta por más de 300 empresas en todo el territorio nacional. La oferta está constituida por un pequeño grupo de grandes empresas que en algunos casos forman parte de importantes grupos multinacionales como ZARDOYA OTIS, Thyssen, Schindler y Kone que actúan a nivel nacional e instalan en su mayoría equipos fabricados por ellas mismas. Junto a ellas, coexiste un segundo grupo mucho más numeroso de empresas de mediano y pequeño tamaño, cuyo ámbito de actividad es más reducido, normalmente regional o local e instalan equipos que adquieren en el mercado. Entre ellas se encuentran LAGI y LAGI e HIJOS.

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

MERCADO DE VENTA E INSTALACIÓN DE APARATOS ELEVADORES			
Empresa	España		
Empresa	2002	2003	2004
ZARDOYA OTIS	[20-30]	[20-30]	[10-20]
LAGI	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ZARDOYA OTIS + LAGI	[20-30]	[20-30]	[10-20]
Grupo THYSSEN	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Grupo SCHINDLER	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Orona	[0-10]	[0-10]	[0-10]
KONE	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Otros ¹	[30-40]	[30-40]	[30-40]
TOTAL	100,0	100,0	100,0

¹ Más de 300 empresas en el mercado nacional

Fuente: Notificación

ZARDOYA 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, se produce una adición de cuota reducida fruto de la escasa presencia de las empresas del grupo LAGI en el mercado nacional.

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

b) Mantenimiento y reparación de ascensores

De acuerdo con la información suministrada por la notificante, este mercado se encuentra muy atomizado, con una oferta compuesta por más de 400 empresas en todo el territorio nacional. La oferta está constituida por un pequeño grupo de grandes empresas que en algunos casos forman parte de importantes grupos multinacionales como ZARDOYA OTIS, Thyssen, Schindler, Kone u otros que actúan a nivel nacional, junto a un segundo grupo mucho más numeroso de empresas de mediano y pequeño tamaño, cuyo ámbito de actividad es más reducido, normalmente regional o local. En la provincia de Cádiz opera, según información de la notificante, un número aproximado de doce empresas de mantenimiento.

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

MERCADO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE ASCENSORES EN CÁDIZ			
Empresa	2002	2003	2004
ZARDOYA OTIS	[40-50]	[30-40]	[30-40]
LAGI	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ZARDOYA OTIS + LAGI	[40-50]	[40-50]	[40-50]
Grupo SCHINDLER	[20-30]	[20-30]	[20-30]
Grupo THYSSEN	[10-20]	[10-20]	[10-20]
ORONA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
EMBARBA			[0-10]
Otros (al menos 7 empresas)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100,0	100,0	100,0

Fuente: Notificación

De acuerdo con los datos anteriores, ZARDOYA OTIS es la empresa líder del mercado seguida de Schindler y Thyssen. En línea con lo ocurrido en el mercado de instalación, los operadores multinacionales han experimentado una pérdida de cuota a lo largo del período considerado, siendo especialmente significativa la correspondiente a ZARDOYA OTIS, que asciende a más de [0-10] puntos porcentuales.

Dado que la legislación aplicable exige que todos los aparatos elevadores cuenten con un contrato de mantenimiento antes de su puesta en funcionamiento, es habitual que el primer contrato de mantenimiento del aparato se realice con la empresa instaladora, ya que el usuario tiende a considerar que ésta conoce bien el aparato y está en condiciones óptimas de prestar este servicio.

Este contrato de mantenimiento inicial puede ser más o menos largo, en función del tipo de servicio ofrecido. Así, en el caso de los contratos básicos la duración suele ser reducida. En los contratos a todo riesgo, de acuerdo con la notificante, la modalidad más completa, los clientes suelen exigir normalmente una

duración mayor con el objeto de garantizarse la cobertura en aquellos años futuros en los que el equipo sufrirá mayor desgaste y vejez de materiales.

VI.3 Estructura de la demanda

a) Venta e instalación de ascensores

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

Según la notificante, la demanda dispone de cierto poder de negociación debido, entre otros factores, al elevado volumen de compras, a la determinación de las características del producto, dado que éste se solicita bajo pedido, y a las alternativas de suministro disponibles. El precio es el principal elemento de competencia, al menos, en el segmento de viviendas⁴ dado que la diferenciación del producto no es generalmente valorada por el constructor.

En todo caso, cabe indicar que, de acuerdo con la información facilitada por la notificante, los [0-10] principales clientes de ZARDOYA OTIS en la provincia de Cádiz en 2005 lo han sido por la instalación de nuevos ascensores. La facturación de todos ellos no llega al [0-10] % de la facturación total de la empresa. En relación con LAGI, sus [10-20] principales clientes en 2005 lo han sido por instalación de nuevos ascensores representando su facturación aproximadamente un [10-20] % de sus ventas.

b) Mantenimiento y reparación de aparatos elevadores

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

Según la notificante, esos clientes son muy sensibles al precio a la hora de contratar el mantenimiento de su ascensor, especialmente considerando la imposibilidad de evaluar a priori el servicio que ofrecen las distintas compañías de mantenimiento.

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

Teniendo en cuenta que la vida de un ascensor puede llegar a superar los 40 años, la notificante señala que es frecuente que el usuario cambie de empresa suministradora si no está satisfecho con el servicio o si recibe ofertas mejores en términos de precio. Sin embargo, de acuerdo con la información suministrada por la notificante ZARDOYA OTIS pierde anualmente [...]. En la provincia de Cádiz perdió en 2004 un [...] %. La tasa de bajas de LAGI es, de acuerdo con la notificante, [...].

VI.4 Precios y otras condiciones comerciales

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

⁴ Representa el 85% del mercado, de acuerdo con la notificante.

encuentran instalados inciden en la determinación de los precios. Por ello, éstos presentan un carácter heterogéneo.

a) Venta e instalación de ascensores

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

La notificante indica que en este mercado no existen diferencias apreciables de precios entre las empresas competidoras. Así, según sus estimaciones, los precios de ZARDOYA OTIS son similares a los de las restantes marcas de cobertura nacional y entre un 5% y un 15% superiores a los de las marcas de segunda línea debido a los distintos niveles de calidad y prestaciones.

b) Mantenimiento y reparación de aparatos elevadores

En este mercado, el factor precio se mantiene como un elemento importante de competencia. En su determinación, influyen no sólo los aspectos directamente relacionados con el tipo de ascensor, sino también la modalidad de servicio contratado y la intensidad del uso del aparato.

Así, la notificante indica que en el caso de contratos de mantenimiento básicos sus niveles de precios son similares a los de sus principales competidores para servicios similares en términos de garantías y calidad (piezas de recambio originales, normas de calidad ISO 9001-9002, auditorías de calidad de mantenimiento, altos estándares de seguridad, etc.).

VI.5 Barreras a la entrada

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

La entrada en el mercado de mantenimiento requiere también de la inscripción⁵ de las empresas conservadoras de aparatos elevadores en un registro existente en los órganos territoriales de la Administración pública competente. Dichas inscripciones tienen una validez anual, prorrogable, a petición del interesado, por períodos iguales de tiempo una vez que la empresa interesada haya acreditado que cumple entonces y ha cumplido durante el período de validez del certificado caducado, los requisitos exigidos.

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

⁵ Según el artículo 10 del Real Decreto 2291/1985, de 8 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Aparatos de Elevación y manutención de los mismos. Este Real Decreto quedó parcialmente derogado, a partir del 30 de junio de 1999, por el Real Decreto 1314/1997, a excepción los artículos 10, 11, 12, 13, 14, 15, 19 y 23.

actividades de mantenimiento y reparación, resultando únicamente necesario, para ciertas legislaciones territoriales, contar con un establecimiento provincial o autonómico.

Además, según la notificante, en el mercado de mantenimiento y reparación existe una importante competencia potencial constituida por aquellas empresas que desarrollan su actividad en otros mercados geográficos como Málaga o Sevilla y que, partiendo de una mínima inversión, pueden implantarse y comenzar a ofrecer la prestación de sus servicios de mantenimiento y reparación de ascensores en mercados provinciales o locales diferentes.

Sin embargo, dada la relación existente entre el mercado de instalación y el de mantenimiento, en parte vinculada a la exigencia normativa de contar con un contrato de mantenimiento antes de la puesta en funcionamiento de un ascensor que facilita que el contrato se firme inicialmente con el instalador, es preciso considerar las posibles barreras a la entrada derivadas de la integración vertical en ambos mercados. En este sentido cabe hacer las siguientes consideraciones.

En primer lugar, los principales competidores de ZARDOYA OTIS también presentan una estructura verticalmente integrada (es decir, activa en instalación y mantenimiento) en Cádiz. Así, de los algo menos de 700 ascensores instalados en Cádiz en 2004, el [10-20] % correspondió a ZARDOYA OTIS (que mantiene el [30-40] % de los ascensores de la provincia), porcentaje similar al de THYSSEN (que mantiene el [10-20] %) y ligeramente por encima del [10-20] % de SCHINDLER (que mantiene el [20-30] % de los ascensores de la provincia). Se trata de los tres principales operadores nacionales que, además, pertenecen a grupos internacionales. Por su parte, ORONA, cooperativa vasca de presencia nacional⁶, también verticalmente integrada, instaló un [10-20] % de los ascensores de Cádiz en 2004 (y mantiene el [0-10] % del parque de la provincia). También pequeñas empresas de ámbito provincial como la propia LAGI⁷ operan en ambos mercados ([20-30] % de los ascensores instalados en Cádiz en 2004 y [0-10] % de los mantenidos en la provincia).

Por otra parte, la información suministrada por la notificante permite apuntar que todos los grandes operadores de carácter multinacional y verticalmente integrados están perdiendo presencia en la instalación de ascensores en la provincia de Cádiz (ZARDOYA OTIS pierde [10-20] puntos porcentuales entre 2002 y 2004, SCHINDLER pierde [0-10] puntos y THYSSEN [0-10] puntos) y, como ya se ha señalado, también en el de mantenimiento de ascensores en dicha provincia, en beneficio de operadores nacionales (ORONA) o locales como la propia LAGI.

Además, ZARDOYA OTIS indica que del total de su cartera de ascensores mantenidos en Cádiz ([...] unidades en 2004) un [50-60] % corresponde a contratos de una duración inferior o igual a 5 años. Dado que su cartera está constituida por contratos que han sido suscritos en diferentes ejercicios, ZARDOYA OTIS afirma que cada año vence cerca del [30-40] % (unos [...] contratos) de la misma, de forma que tales clientes pueden cambiar de suministrador sin coste ni penalización alguna.

⁶ En 2005, ORONA adquirió el control exclusivo sobre el negocio de elevación de ELECTRA VITORIA SOCIEDAD COOPERATIVA (expediente N-05050).

⁷ LAGI ha incrementado su participación en el mercado de venta e instalación en Cádiz en [0-10] puntos porcentuales entre 2002 y 2004.

Por su parte, LAGI suele firmar contratos de mantenimiento por una duración media inferior a cinco años, [...], con [...]. Por último, de acuerdo con la notificante, el resto de las empresas mantenedoras en Cádiz optan por contratos de una duración media que ZARDOYA OTIS estima en [...] años y que se corresponden con todas las modalidades de contrato pero especialmente [...].

Todo ello, de acuerdo con la notificante, propicia un cierto dinamismo en el mercado de reparación y mantenimiento de ascensores que se traduce en la frecuente entrada de nuevos operadores que en muchas ocasiones son antiguos técnicos u operarios de grandes empresas del sector que, aprovechando la experiencia adquirida, optan por constituir su propia empresa. Normalmente se trata de pequeñas empresas que, con medios limitados, ofrecen servicios de mantenimiento a precios competitivos.

De acuerdo con la notificante, en los últimos años se han introducido en la provincia de Cádiz los siguientes operadores: Inelsa (1997), GEXXI (1998), Sterma (2000), Kone (2002), Ciasur (2003) y Fain (2006).

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la toma de control exclusivo por parte de la sociedad ZARDOYA OTIS, S.A. sobre las empresas ASCENSORES LAGI, S.L., ELEVADORES LAGI e HIJOS, S.L., GRUPO LAGI ELEVACIÓN, S.L. y PUERTAS LAGI, S.L.

El volumen de ventas del negocio adquirido ascendió en 2005 a [<60] millones de euros.

VII.1 Posición en el mercado

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

También, como consecuencia de la operación notificada, ZARDOYA OTIS consolida su liderazgo en el mercado de reparación y mantenimiento de la provincia de Cádiz en la que opera el negocio adquirido. En efecto, ZARDOYA OTIS registra una cuota en 2005 del [30-40] % en esta provincia, inferior en más de [0-10] puntos a la de 2002. Le siguen SCHINDLER ([20-30] %) y THYSEN ([10-20] %), operadores cuya cuota también ha retrocedido en los últimos dos ejercicios. Por su parte, la cuota de Grupo LAGI asciende al [0-10] % del mercado gaditano, de forma que la posición conjunta de las partes alcanza el [40-50] % de dicho mercado.

VII.2 Barreras de entrada y competencia potencial

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

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

No obstante, en el presente caso, tanto ZARDOYA OTIS como los grandes competidores de presencia internacional que operan en el mercado de mantenimiento y reparación de ascensores en Cádiz presentan una estructura verticalmente integrada, a pesar de lo cual han perdido cuota de mercado en beneficio de operadores nacionales o locales. Por otra parte, ZARDOYA OTIS indica que cada año vence cerca del [30-40] % de los contratos de mantenimiento de ascensores de que dispone en Cádiz, de forma que tales clientes pueden cambiar de suministrador sin coste ni penalización alguna. Por último, de acuerdo con la notificante, nuevas empresas se han incorporado al mercado gaditano de mantenimiento y reparación en los últimos tiempos.

VII.3 Demanda

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

Por su parte, la demanda de servicios de mantenimiento y reparación de ascensores está muy atomizada. Dicha demanda está principalmente constituida por comunidades de propietarios de viviendas que son, de acuerdo con la notificante, especialmente sensibles al precio. En este sentido, de acuerdo con la información disponible, tras la operación seguirán existiendo alternativas creíbles para la provisión de estos servicios. En particular, 12 competidores seguirán operando en Cádiz tras la operación de concentración notificada.

VII.4 Conclusión

Teniendo en cuenta todo lo anterior, no es previsible que, en el presente caso, la operación notificada resulte en una obstaculización de la competencia efectiva en los mercados considerados.

VIII. PROPUESTA

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