



DUE DILIGENCE EN 24H | NEGOCIOS ABURRIDOS 01

MANTENIMIENTO DE ASCENSORES

En España, existen 1.2 millones de ascensores que la ley obliga a revisar cada año, y existen unas 400 empresas pequeñas que los grandes ya están comprando

EN TRES CIFRAS

1.163.874



ascensores en España en 2025

75%



del negocio es mantener y reparar

104



empresas de mantenimiento compradas por Fain en España

RESUMEN: LA LEY OBLIGA A PAGARLO Y LOS GRANDES YA ESTÁN COMPRANDO



MI VEREDICTO

Pocos negocios tienen un cliente al que la ley obliga a pagar cada mes. Este es uno de ellos.

Si mañana tuviera que comprar una PYME, una de mantenimientos de ascensores, estaría dentro de mis preferidas, pero debería tener un mínimo de 800 a 2.000 ascensores en contratos de mantenimiento.



LO BUENO

- **La ley obliga a pagarlo.** Sin contrato de mantenimiento, el ascensor no se puede usar¹.
- **El cliente se queda.** El 68% de los ascensores lo mantiene quien lo instaló².
- **Deja caja.** Los grandes convierten en caja todo su beneficio e invierten poco más del 1% de lo que venden^{3,4}.



LO QUE PUEDE SALIR MAL

- **Faltan técnicos.** Faltan 1.300 al año, y sin técnicos no hay cartera⁵.
- **El contrato dura poco.** Tres años como mucho, y los grandes entran con cuotas de 25 euros^{6,2}.
- **Las pequeñas ganan poco.** Las dos con cuentas en prensa no llegan al 3% neto⁷.

FUENTES

¹ BOE, Real Decreto 355/2024, instrucción técnica de ascensores. boe.es

² Comisión Nacional de la Competencia, expediente S/0230/10, 2011. cnmc.es

³ Zardoya Otis, cuentas anuales consolidadas de 2020, en la CNMV. cnmv.es

⁴ Otis, resultados del cuarto trimestre y del año 2025, enero de 2026. s203.q4cdn.com

⁵ The Objective, falta de mano de obra en ascensores, mayo de 2026. theobjective.com

⁶ Legal Today, sentencia 469/2019 del Tribunal Supremo. legaltoday.com

⁷ Alicante Plaza, Montes Tallón y cuentas de Eleva. alicanteplaza.es

1.163.874

ascensores en España en 2025. **Ningún país tiene más por habitante**, según el propio sector^{8,9}.

75%

del negocio es mantener y reparar: **2.480 de 3.320 millones** en 2025¹⁰.

2.130 €

deja cada ascensor al año entre cuota y reparaciones^{10,8}.

68,5%

del mercado está en manos de **cinco grupos**. El resto, en unas 400 empresas^{10,11}.

104

empresas de mantenimiento de ascensores ha comprado ya en España **un solo grupo**, Fain¹².

18x EBITDA

Es lo que pagó Kone por TK Elevator en 2026¹³.

19 /25

La nota: 19 sobre 25. Cinco criterios del 1 al 5, al final del informe.

FUENTES

⁸ Federación Empresarial Española de Ascensores, vía Alimarket, mayo de 2026. alimarket.es

⁹ Forbes, densidad de ascensores por habitante, 2025. forbes.es

¹⁰ Observatorio Sectorial DBK de Informa, vía Ejecutivos, 6 de octubre de 2026. ejecutivos.es

¹¹ DBK, estudio Ascensores 2022: 410 empresas en 2021. informadb.pt

¹² Bolsamania, Fain cierra 2025 con 256 millones, abril de 2026. bolsamania.com

¹³ Mainsights, múltiplo de la compra de TK Elevator por Kone, abril de 2026. mainsights.io

LAS RESPUESTAS, SECCIÓN A SECCIÓN

1

¿QUÉ SE VENDE Y QUÉ PROBLEMA RESUELVE?

La ley obliga a cada comunidad a pagar una revisión al mes

PÁGINA

05

2

¿CÓMO FUNCIONA EL MERCADO?

Tres de cada cuatro euros del sector salen de mantener lo que ya está instalado

PÁGINA

11

3

¿CUÁNTO GANA Y CUÁNTA CAJA DEJA?

Una empresa de mantenimiento con 1.000 ascensores debería ganar un 19%, y las que he visto no llegan

PÁGINA

18

4

¿QUÉ LA PROTEGE?

El cliente puede irse cada tres años, y aun así el 68% sigue con su instalador

PÁGINA

22

5

¿QUÉ LE IMPIDE CRECER?

Crecer pide un técnico más por cada 50 a 80 ascensores, y es justo lo que falta

PÁGINA

24

6

¿QUIÉN LO HA HECHO BIEN?

Fain nació en Zaragoza en 1951 y hoy mantiene más de 100.000 ascensores tras 134 compras

PÁGINA

26

7

¿QUIÉN COMPRA, QUIÉN VENDE Y A CUÁNTO?

Desde 2018, los grandes compran empresas locales de mantenimiento de ascensores, de 800 a 2.500 aparatos

PÁGINA

28

8

¿QUÉ PUEDE SALIR MAL Y QUÉ PEDIRÍAS?

Si fuera a comprar una empresa de mantenimiento de ascensores, esto es lo primero que pediría

PÁGINA

32

9

¿DÓNDE METE DINERO LA IA?

Qué haría con la IA después de comprarla: más ascensores por técnico y menos bajas

PÁGINA

34

LA LEY OBLIGA A CADA COMUNIDAD A PAGAR UNA REVISIÓN AL MES

Metro Centric | CC BY 2.0

EN CORTO

- 1 La ley obliga a cada ascensor a tener contrato, revisión mensual y rescate inmediato¹.
- 2 Casi todo lo que se vende es eléctrico: el 99% de los ascensores nuevos de 2022¹⁵.
- 3 La norma de 2024 suma unos 100 millones al año en reformas obligatorias durante siete años¹⁶.

Un ascensor sin contrato con una empresa de mantenimiento autorizada no se puede usar. Lo dice el Real Decreto 355/2024, en vigor desde julio de 2024¹.



Un ascensor sin contrato con una empresa de mantenimiento autorizada no se puede usar.

Lo que compra la comunidad es que el ascensor funcione, que nadie se quede encerrado y que pase la inspección.

PARA QUÉ SIRVE UN ASCENSOR

Sirve para que la gente mayor o con movilidad reducida pueda seguir en su casa. Uno de cada tres hogares vive en un edificio que no es de fácil acceso, según el INE¹⁷.

Por eso la ley lo empuja. En obra nueva es obligatorio si hay que salvar más de dos plantas o hay más de 12 viviendas sin entrada accesible¹⁸.

FUENTES

¹ BOE, Real Decreto 355/2024, instrucción técnica de ascensores. boe.es

¹⁴ Foto: Metro Centric, CC BY 2.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

¹⁵ ELA, Statistical Data 2022, mayo de 2023. ela-aisbl.eu

¹⁶ Ministerio de Industria, memoria de impacto de la ITC AEM 1, diciembre de 2020. industria.gob.es

¹⁷ INE, ECEPOV 2021, nota de prensa de febrero de 2023. ine.es

¹⁸ Código Técnico de la Edificación, DB-SUA, texto consolidado. codigotecnico.org

En un edificio que ya existe, un vecino de más de 70 años o con discapacidad puede exigirlo. La comunidad paga hasta 12 cuotas al año, o todo si las ayudas cubren el 70%¹⁹.

QUÉ TIPOS HAY

Casi todo lo que se vende es eléctrico. En 2022 se vendieron en España 14.759 ascensores eléctricos y 122 hidráulicos¹⁵.



Filip.vidinovski | CC BY-SA 4.0

Eléctrico de tracción

Un motor mueve la cabina con cables y un contrapeso. Los antiguos llevan la máquina en una sala encima del hueco; los nuevos, junto al hueco y sin engranajes^{15,20}.

VENTAS 2022	PRECIO MEDIO
99,2%	29.700 €



Harrihealey02 | CC BY-SA 3.0

Hidráulico

Un pistón empujado por aceite sube la cabina. Va bien en edificios bajos, pero ya casi no se vende nuevo¹⁵.

VENTAS 2022	PRECIO MEDIO
0,8%	38.100 €



Lourdes Cardenal | CC BY-SA 4.0

Añadido a un edificio

Cuando no hay hueco, se pone en el patio o en la fachada. Es el ascensor que pide la ley de accesibilidad en los edificios viejos^{23,19}.

FACHADA, HASTA	SE APRUEBA POR
150.000 €	Mayoría

FUENTES

¹⁵ ELA, Statistical Data 2022, mayo de 2023. ela-aisbl.eu

¹⁹ BOE, Ley de Propiedad Horizontal, texto consolidado. boe.es

²⁰ Interempresas, máquinas sin engranajes de imanes permanentes, junio de 2022. Dato del vendedor. interempresas.net

²¹ Foto: Filip.vidinovski, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

²² Foto: Harrihealey02, CC BY-SA 3.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

²³ Habitissimo, precio de instalar un ascensor, septiembre de 2026. Dato del vendedor. habitissimo.es

²⁴ Foto: Lourdes Cardenal, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org



Monoklon | CC0

Montacargas y montacamillas

Llevar carga o camas. En un hospital, el rescate se exige en 30 minutos y la avería urgente en 60^{25,26}.

PRECIO, 2012	RESCATE
67.250 €	30 minutos



Wikimedia Commons | CC0

Plataforma y salvaescaleras

Por debajo de 0,15 metros por segundo no cuenta como ascensor y va por la Directiva de Máquinas^{28,29,1}.

PRECIO MEDIO	REVISIÓN
6.000 €	cada 4 meses



Stig Nygaard | CC BY 2.0

Escalera mecánica

Metro, estaciones y centros comerciales. Hay 18.845 en España y su mantenimiento vale mucho más que el de un ascensor^{31,15,32}.

NUEVA	MANTENER UNA
82.800 €	7.825 €/año

Las cifras de precio son medias: las de los eléctricos e hidráulicos salen de dividir ventas entre unidades de la patronal europea, cuenta mía¹⁵. Las de la escalera, de 2022 y del contrato de Metro de Madrid³².

DE QUÉ ESTÁ HECHO Y QUÉ FALLA

Lo que más falla son las puertas. Según una patente de Otis, generan cerca del 50% de los avisos y el 30% de las averías³⁴.

Y lo que más hace daño es la parada mal nivelada: el 31% de los accidentes de usuarios en Europa en 2022 vino de ahí¹⁵.

Pieza	Para qué sirve	Coste de cambiarla
Máquina con variador	Mueve la cabina y para suave, sin escalón	4.473 €
Contrapeso	Equilibra la cabina para que el motor haga menos fuerza	4.089 €
Guías	Llevar la cabina recta por el hueco	2.665 €
Protección de movimiento incontrolado	Para la cabina si se mueve con las puertas abiertas	1.125 €

FUENTES

- BOE, Real Decreto 355/2024, instrucción técnica de ascensores. boe.es
- ELA, Statistical Data 2022, mayo de 2023. ela-aisbl.eu
- Servicio Andaluz de Salud, pliego de mantenimiento de ascensores ASE054-2025. juntadeandalucia.es
- BOE, Hospital Clínico San Carlos, cuatro montacamillas, septiembre de 2012. boe.es
- Foto: Monoklon, CC0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
- BOE, Real Decreto 203/2016, ascensores. boe.es
- Habitissimo, precio de un salvaescaleras, septiembre de 2026. Dato del vendedor. habitissimo.es
- Foto: Wikimedia Commons, CC0. commons.wikimedia.org
- Interempresas, el sector de la elevación supera los 3.600 millones, mayo de 2026. interempresas.net
- Comunidad de Madrid, mantenimiento de escaleras de Metro, abril de 2026. comunidad.madrid
- Foto: Stig Nygaard, CC BY 2.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
- Otis, patente US11155444B2, octubre de 2021. Dato del fabricante. patents.google.com

Pieza	Para qué sirve	Coste de cambiarla
Comunicación bidireccional	Permite hablar desde la cabina con el servicio de rescate	851 €
Cortina de puerta	Detecta a quien pasa y para la puerta	669 €
Pesacargas	Impide arrancar con más peso del permitido	650 €

Precios de 2020 con mano de obra, según la memoria del Ministerio de Industria sobre la norma¹⁶.

QUÉ HACE LA EMPRESA DE MANTENIMIENTO

Obliga a una revisión al mes, con 20 a 45 días entre visitas. Las viviendas unifamiliares y los edificios pequeños, cada cuatro meses.

Además de la revisión, la empresa hace otras tres cosas.



Rescate y averías

Con alguien atrapado, tiene que ir de inmediato. Con el ascensor parado y nadie dentro, en 24 horas como máximo¹.



Inspección

Un organismo de control lo inspecciona cada 2, 4 o 6 años. La empresa avisa tres meses antes y, si vence, para el ascensor¹.



Reformas

La norma de 2024 obliga a adaptar los ascensores viejos: hablar desde la cabina, proteger las puertas y controlar la carga¹.

CUÁNTO NEGOCIO TRAE LA NORMA DE 2024

Las reformas obligatorias son negocio que llega solo. El Ministerio calculó **708,7 millones** en siete años, unos 100 al año¹⁶.

Son unos 100 millones al año sobre 2.480 de mantenimiento y reparación: un 4% más de negocio, en una cuenta mía^{16,10}. El grueso son tres piezas baratas en cientos de miles de ascensores.

FUENTES

¹ BOE, Real Decreto 355/2024, instrucción técnica de ascensores. boe.es

¹⁰ Observatorio Sectorial DBK de Informa, vía Ejecutivos, 6 de octubre de 2026. ejecutivos.es

¹⁶ Ministerio de Industria, memoria de impacto de la ITC AEM 1, diciembre de 2020. industria.gob.es

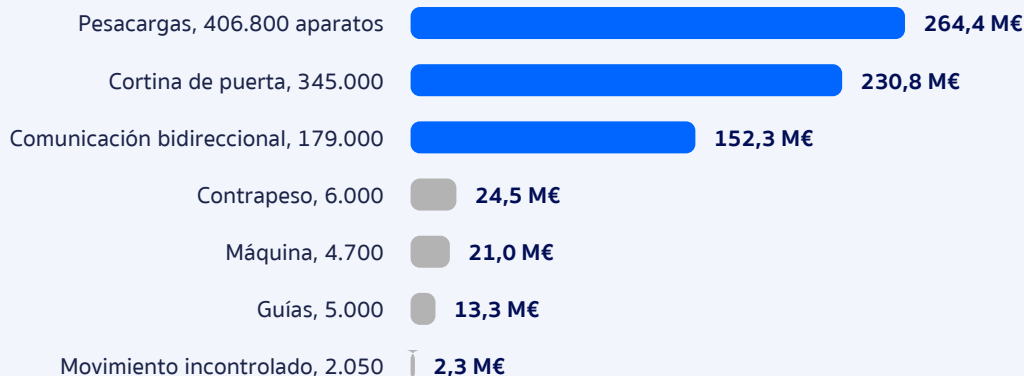


Gráfico. Coste de las adaptaciones obligatorias en siete años, por pieza y número de aparatos que la necesitan, en millones de euros (M€)¹⁶.

QUIÉN PAGA Y CUÁNTO

Cliente	Qué exige	Cómo contrata	Precio de referencia
Comunidad de vecinos	Revisión mensual y rescate inmediato	Contrato privado. Tres años como máximo razonable ⁶	50 a 120 € al mes por ascensor ³⁵
Ayuntamiento	Lo mismo y las mejoras de la norma	Licitación. El precio pesa del 50% al 100% ³⁶	Murcia: unos 164 € al mes por aparato, con mejoras ³⁷
Hospital	Avería urgente en 60 minutos y rescate en 30	Licitación a todo riesgo, con pieza original	Sin precio por unidad publicado ²⁵
Transporte	Ascensores y escaleras en toda la red	Grandes lotes a 3 o 4 años	Adif: unos 6.750 € por aparato y año, impuestos incluidos ³⁸

En lo público se gana por precio: Orona se llevó Llíria con una rebaja del 37%³⁹. Para mí, una cartera llena de contratos públicos vale menos que una de comunidades.

La comunidad paga entre **50 y 120 euros al mes** por ascensor, y las multinacionales rondan los 120³⁵. La OCU, la Organización de Consumidores y Usuarios, lo puso en 2021 entre 1.150 y 1.400 euros al año. Era un edificio de siete plantas y 28 vecinos⁴⁰.

FUENTES

- ⁶ Legal Today, sentencia 469/2019 del Tribunal Supremo. legaltoday.com
- ¹⁶ Ministerio de Industria, memoria de impacto de la ITC AEM 1, diciembre de 2020. industria.gob.es
- ²⁵ Servicio Andaluz de Salud, pliego de mantenimiento de ascensores ASE054-2025. juntadeandalucia.es
- ³⁵ Habitissimo, precio del mantenimiento de ascensores, junio de 2026. habitissimo.es
- ³⁶ Openprocurements, licitación de ascensores de Las Rozas, mayo de 2025. es.openprocurements.com
- ³⁷ Casadomo, contrato de ascensores municipales de Murcia, octubre de 2025. casadomo.com
- ³⁸ Bolsamanía, Transportes adjudica ascensores en 120 estaciones, diciembre de 2025. bolsamania.com
- ³⁹ Gobierno Contratación, ascensores de Llíria, mayo de 2025. contratos.gobierno.es
- ⁴⁰ OCU, recortar gastos en la comunidad de propietarios, 2021. ocu.org

Encima de la cuota van las reparaciones y las reformas que pide la normativa. Sumado todo, cada ascensor de España deja unos **2.130 euros al año**^{10,8}.



Gráfico. Cómo entra el dinero en una empresa de mantenimiento de ascensores^{1,35}.

Para el que compra, la pregunta es qué parte es cuota fija y qué parte es reparación suelta. Las cuentas públicas no lo separan.

FUENTES

- ¹ BOE, Real Decreto 355/2024, instrucción técnica de ascensores. [boe.es](https://www.boe.es)
- ⁸ Federación Empresarial Española de Ascensores, vía Alimarket, mayo de 2026. alimarket.es
- ¹⁰ Observatorio Sectorial DBK de Informa, vía Ejecutivos, 6 de octubre de 2026. ejecutivos.es
- ³⁵ Habitissimo, precio del mantenimiento de ascensores, junio de 2026. habitissimo.es

TRES DE CADA CUATRO EUROS DEL SECTOR SALEN DE MANTENER LO QUE YA ESTÁ INSTALADO

EN CORTO

- 1 El beneficio está en mantener: en Otis deja un 25,1% de margen, frente al 4,8% del ascensor nuevo⁴.
- 2 Con esos márgenes, mantener se queda unos 620 de los 660 millones de beneficio del mercado español, cuenta mía^{4,10}.
- 3 España tiene 23 ascensores por cada 1.000 habitantes, más del doble que Alemania o Francia, cuenta mía¹⁵.

QUIÉN HACE QUÉ

La cadena tiene cinco eslabones. El fabricante hace el ascensor, casi siempre lo instala y luego intenta quedarse con su mantenimiento.



Gráfico. Cadena de valor del ascensor en España. Margen operativo de Otis en 2025 en cada negocio^{4,1}.

FUENTES

- 1 BOE, Real Decreto 355/2024, instrucción técnica de ascensores. boe.es
 4 Otis, resultados del cuarto trimestre y del año 2025, enero de 2026. s203.q4cdn.com
 10 Observatorio Sectorial DBK de Informa, vía Ejecutivos, 6 de octubre de 2026. ejecutivos.es
 15 ELA, Statistical Data 2022, mayo de 2023. ela-aisbl.eu

LA CADENA, ESLABÓN A ESLABÓN

1



Edna Winti | CC BY 2.0

Componentes

Motores, maniobras, puertas y cabinas. España fabrica más de lo que instala: exportó 650 millones en 2024 e importó unos 102⁴¹. MP, en Sevilla, exporta el 85% con un 6,9% de EBITDA⁴², e IMEM, en Santander, el 90%⁴³.

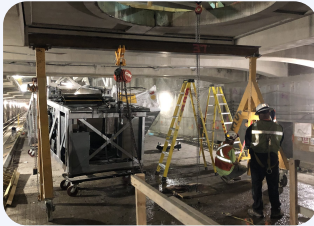
EXPORTACIÓN 2024

650 M€

EBITDA DE MP

6,9%

2



MTA Capital Construction | CC BY 2.0

Fabricante e instalador

Hace el ascensor y lo monta en obra. En 2025 se instalaron 16.976 ascensores por 449,5 millones, unos 26.500 euros cada uno³¹. Uno de cada siete va en un edificio que no tenía⁴⁵. Orona puede fabricar 30.000 al año⁴⁶.

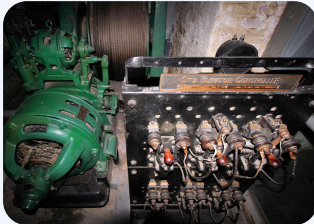
NUEVOS EN 2025

16.976

MARGEN EN OTIS

4,8%

3



Larry D. Moore | CC BY 4.0

Modernización

Cambia la maniobra, la máquina o las puertas de un ascensor viejo. En 2024 se sustituyeron 4.372 ascensores y la modernización facturó 129,9 millones⁴⁸. En Otis es lo que más crece: sus pedidos subieron un 27%⁴⁹.

VENTAS 2024

129,9 M€

PEDIDOS OTIS

+27%

4



Killarnee | CC BY-SA 4.0

Mantenimiento

Revisa, repara y rescata. Es el 75% del sector, con 2.480 millones en 2025¹⁰. Lo hacen los grandes y unas 400 empresas pequeñas, con 68 empleados de media en 2021¹¹.

VENTAS 2025

2.480 M€

MARGEN EN OTIS

25,1%

FUENTES

- ¹⁰ Observatorio Sectorial DBK de Informa, vía Ejecutivos, 6 de octubre de 2026. ejecutivos.es
- ¹¹ DBK, estudio Ascensores 2022: 410 empresas en 2021. informadb.pt
- ³¹ Interempresas, el sector de la elevación supera los 3.600 millones, mayo de 2026. interempresas.net
- ⁴¹ Forbes, datos de DBK sobre ascensores, octubre de 2025. forbes.es
- ⁴² Interempresas, MP Ascensores, séptimo operador de Europa, junio de 2023. interempresas.net
- ⁴³ Cantabria Económica, IMEM factura 50 millones, septiembre de 2022. cantabriaeconomica.com
- ⁴⁴ Foto: Edna Winti, CC BY 2.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
- ⁴⁵ Alimarket, el sector de elevación crece un 4% en 2024, mayo de 2025. alimarket.es
- ⁴⁶ Alimarket, Orona invertirá 60 millones en Hernani, octubre de 2025. alimarket.es
- ⁴⁷ Foto: MTA Capital Construction, CC BY 2.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
- ⁴⁸ ELA, Industrial Statistics 2024, junio de 2026. ela-aisbl.eu
- ⁴⁹ Otis, resultados del tercer trimestre de 2025. s203.q4cdn.com
- ⁵⁰ Foto: Larry D. Moore, CC BY 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
- ⁵¹ Foto: Killarnee, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

5



Mikael Blomkvist | Pexels

Inspección

Un organismo de control revisa el ascensor cada 2, 4 o 6 años y lo contrata la comunidad¹. Solo en Madrid actúan 27⁵². Con 1,16 millones de ascensores salen unas 260.000 inspecciones al año, en una cuenta mía.

ORGANISMOS EN MADRID

27

INSPECCIONES AL AÑO

260.000

6



Marek Slusarczyk | CC BY 3.0

Comunidad y administrador

Paga y decide. Hay más de un millón de comunidades⁵⁴. Cambiar de empresa es un acuerdo de mayoría simple en la junta: el administrador propone y la junta decide¹⁹.

COMUNIDADES

+1 millón

PARA CAMBIAR

mayoría

Alrededor viven negocios pequeños. El apagado del 2G y el 3G obliga a renovar la alarma de muchos ascensores: Movistar apaga en 2027⁵⁶. Y hay tiendas de repuestos de más de 50 marcas⁵⁷.

DÓNDE SE QUEDA EL BENEFICIO

El dinero está en el mantenimiento. En Otis, mantener y modernizar deja un **25,1%** de margen operativo, y vender ascensores nuevos, un **4,8%**⁴.

Con esos márgenes, de unos 660 millones de beneficio, el mantenimiento se queda unos 620. Es el 75% de las ventas y casi el 95% del beneficio, en una cuenta mía^{10,4}.

Mantener es el 65% de sus ventas y el 91% de su beneficio operativo⁵⁸. El ascensor nuevo sirve para ganar el contrato.

FUENTES

- 1 BOE, Real Decreto 355/2024, instrucción técnica de ascensores. boe.es
- 4 Otis, resultados del cuarto trimestre y del año 2025, enero de 2026. s203.q4cdn.com
- 10 Observatorio Sectorial DBK de Informa, vía Ejecutivos, 6 de octubre de 2026. ejecutivos.es
- 19 BOE, Ley de Propiedad Horizontal, texto consolidado. boe.es
- 52 Comunidad de Madrid, organismos de control en ascensores, mayo de 2026. comunidad.madrid
- 53 Foto: Mikael Blomkvist, en Pexels. pexels.com
- 54 Colegio de Administradores de Fincas de Madrid, nota de prensa, abril de 2020. cafmadrid.es
- 55 Foto: Marek Slusarczyk, CC BY 3.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
- 56 Selectra, apagón del 3G y la alarma del ascensor, septiembre de 2026. selectra.es
- 57 Interempresas, Hauer, repuestos de más de 50 marcas, noviembre de 2024. Dato del vendedor. interempresas.net
- 58 SEC, informe anual de Otis de 2025. sec.gov



Gráfico. Reparto del beneficio del mercado español: ventas de 2025 por negocio y margen de Otis en cada uno. Cuenta propia, aproximada^{10,4}.



El ascensor nuevo sirve para ganar el contrato.

CUÁNTO MUEVE

El sector facturó **3.320 millones** en España en 2025, un 9,9% más que el año anterior. De ahí, 2.480 millones son mantenimiento y reparación¹⁰.

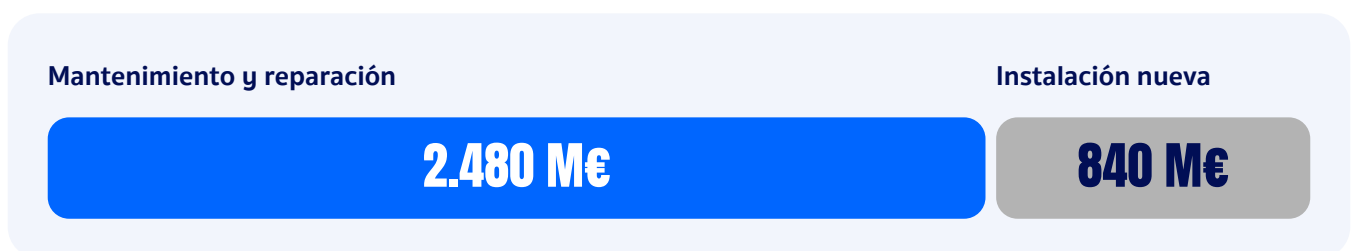


Gráfico. Facturación del sector en España en 2025, en millones de euros (M€)¹⁰.

Hay 1.163.874 ascensores, un 1,48% más que en 2024⁸. Más de 400.000 tienen más de 30 años, y la mitad del parque pasa de 20⁵⁹.

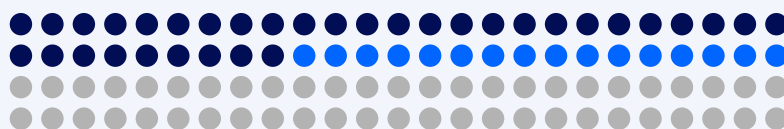
FUENTES

⁴ Otis, resultados del cuarto trimestre y del año 2025, enero de 2026. s203.q4cdn.com

⁸ Federación Empresarial Española de Ascensores, vía Alimarket, mayo de 2026. alimarket.es

¹⁰ Observatorio Sectorial DBK de Informa, vía Ejecutivos, 6 de octubre de 2026. ejecutivos.es

⁵⁹ El Español, ascensores con más de 30 años, junio de 2026. elespanol.com



- 34 tienen más de 30 años
- 16 tienen de 20 a 30 años
- 50 tienen menos de 20 años

Gráfico. De cada 100 ascensores que hay en España, cuántos tienen cada edad^{8,59}.

Cuatro comunidades tienen dos de cada tres ascensores: Cataluña, Madrid, Andalucía y la Comunitat Valenciana⁶⁰.

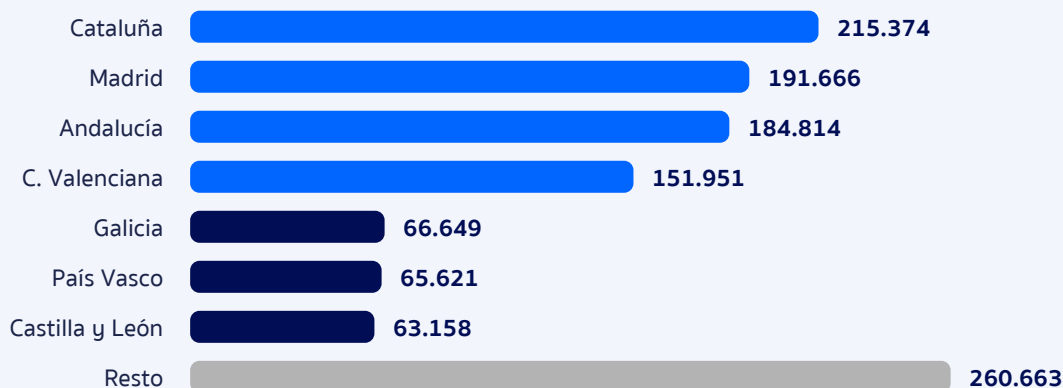


Gráfico. Ascensores registrados por comunidad autónoma a cierre de 2024. Los registros suman 1.199.896, algo más que la estadística del sector⁶⁰.

Y por habitante, España juega en otra liga. Tiene 23 ascensores por cada 1.000 personas, frente a 10 en Alemania y 9 en Francia, en una cuenta mía con datos de la patronal europea¹⁵.

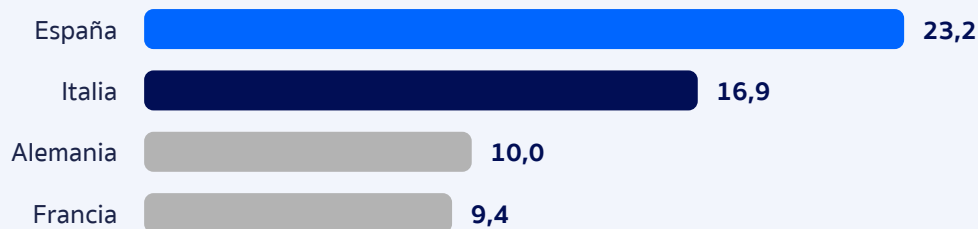


Gráfico. Ascensores por cada 1.000 habitantes en 2022. Cuenta propia con el parque de la patronal europea y la población de cada país¹⁵.

La demanda empuja sola. Los mayores de 65 años son hoy el 21,1% de la población. En 2076 serán el 30,9%, según el Instituto Nacional de Estadística⁶¹.

FUENTES

⁸ Federación Empresarial Española de Ascensores, vía Alimarket, mayo de 2026. alimarket.es

¹⁵ ELA, Statistical Data 2022, mayo de 2023. ela-aisbl.eu

⁵⁹ El Español, ascensores con más de 30 años, junio de 2026. elespanol.com

⁶⁰ FEEDA, registros autonómicos de aparatos elevadores 2024. gedac-gremi.org

⁶¹ INE, proyecciones de población 2026 a 2076. ine.es

Y el Plan Estatal de Vivienda de 2026 a 2030 reparte 7.000 millones, con ayudas para poner ascensor y hacer accesibles los edificios⁶².

QUIÉN SE REPARTE EL PASTEL

Cinco grupos tienen el **68,5%** del mercado y los diez primeros llegan al 81,6%¹⁰. Orona tiene el 25,6%, Otis el 22,7%, y Kone y TK Elevator juntas, el 21,2%⁶³.



Gráfico. Cuota de mercado en España. La de Schindler no se ha publicado por separado⁶³.

Grupo	Ventas	Personas	Aparatos que mantiene	Margen
Orona, grupo, 2025	1.195 M€	6.997	Más de 300.000 en Europa	16,0% de EBITDA ⁶⁴
Zardoya Otis, 2020, último público	786,4 M€	5.531	294.333	23,7% de explotación ³
TK Elevator, sociedades en España	760,8 M€	Sin dato	Con Kone, 224.000	Sin dato ⁶³
Fain, 2025	256,9 M€	Unos 1.700	Más de 100.000	Sin dato ¹²
MP, 2022	148,1 M€	1.080	Sin dato	6,9% de EBITDA ⁴²
Kone España	140,7 M€	Sin dato	Con TK, 224.000	Sin dato ⁶³
Dúplex, 2025	80 M€	Más de 600	36.000	Sin dato ⁶⁵

Las cuentas de las filiales españolas de Otis, Schindler, Kone y TK Elevator no se publican desde 2020. La tabla junta datos de años distintos: sirve para ver tamaños, no para comparar al euro.

FUENTES

- ³ Zardoya Otis, cuentas anuales consolidadas de 2020, en la CNMV. [cnmv.es](https://www.cnmv.es)
- ¹⁰ Observatorio Sectorial DBK de Informa, vía Ejecutivos, 6 de octubre de 2026. ejecutivos.es
- ¹² Bolsamanía, Fain cierra 2025 con 256 millones, abril de 2026. bolsamania.com
- ⁴² Interempresas, MP Ascensores, séptimo operador de Europa, junio de 2023. interempresas.net
- ⁶² BOE, Real Decreto 326/2026, Plan Estatal de Vivienda. boe.es
- ⁶³ Alimarket, Kone compra TK Elevator y cuotas en España, abril de 2026. alimarket.es
- ⁶⁴ Orona, resultados de 2025. orona-group.com
- ⁶⁵ Interempresas, Dúplex factura 80 millones en 2025, mayo de 2026. interempresas.net

Fuera de los diez primeros quedan unas 400 empresas para el 18% restante. Salen a **1,5 millones de facturación de media**, en una cuenta mía y aproximada^{10,11}.



Fuera de los diez primeros quedan unas 400 empresas para el 18% restante.

Ese es el perfil que se compra. Iasa, en Granada, facturaba 1,71 millones con 800 ascensores y unos 10 empleados cuando la compró Dúplex⁶⁶.

FUENTES

¹⁰ Observatorio Sectorial DBK de Informa, vía Ejecutivos, 6 de octubre de 2026. ejecutivos.es

¹¹ DBK, estudio Ascensores 2022: 410 empresas en 2021. informadb.pt

⁶⁶ Alimarket, Dúplex compra Iasa, 2024. alimarket.es

UNA EMPRESA DE MANTENIMIENTO CON 1.000 ASCENSORES DEBERÍA GANAR UN 19%, Y LAS QUE HE VISTO NO LLEGAN

EN CORTO

- 1 Una empresa tipo de 1.000 ascensores debería ganar un 19% de EBITDA, en una cuenta mía.
- 2 Las dos pequeñas con cuentas públicas no llegan al 3% neto: lo primero es saber dónde se queda el margen⁷.
- 3 Cobrar la cuota por adelantado o a mes vencido mueve unos 250.000 euros de caja, en una cuenta mía.

Monto la cuenta de una empresa de mantenimiento con 1.000 ascensores con los datos que hay. Marco qué es dato y qué es supuesto mío.

Partida	Por ascensor al año	Total al año	De dónde sale
Cuota de mantenimiento	1.000 €	1.000.000 €	Supuesto, dentro de la horquilla de precios publicada ^{35,40}
Reparaciones y reformas	700 €	700.000 €	Supuesto. Polo e Iasa ingresaban de 1.500 a 2.140 € por ascensor ^{67,66}
Ingresos	1.700 €	1.700.000 €	
Técnicos, uno por cada 70 ascensores	701 €	701.000 €	Sueldo de 30.000 € brutos, dato ⁶⁸ . Seguridad Social, guardias y furgoneta, supuesto: 49.100 € por técnico
Piezas y materiales	340 €	340.000 €	Supuesto, el 20% de los ingresos

FUENTES

⁷ Alicante Plaza, Montes Tallón y cuentas de Eleva. alicanteplaza.es

³⁵ Habitissimo, precio del mantenimiento de ascensores, junio de 2026. habitissimo.es

⁴⁰ OCU, recortar gastos en la comunidad de propietarios, 2021. ocu.org

⁶⁶ Alimarket, Dúplex compra Iasa, 2024. alimarket.es

⁶⁷ Interempresas, Polo se integra en Dúplex, 2023. interempresas.net

⁶⁸ El Español, sueldos y falta de técnicos, mayo de 2026. elespanol.com

Partida	Por ascensor al año	Total al año	De dónde sale
Oficina, seguros y dirección	340 €	340.000 €	Supuesto, el 20% de los ingresos
EBITDA	319 €	319.000 €, un 19%	Lo que gana el negocio antes de intereses, impuestos y amortizaciones



Gráfico. La misma cuenta, por ascensor y año. Cuenta propia con los supuestos de la tabla.

La palanca es cuántos ascensores lleva cada técnico. Con 80 en vez de 70, el margen sube unos 5 puntos.



La palanca es cuántos ascensores lleva cada técnico.

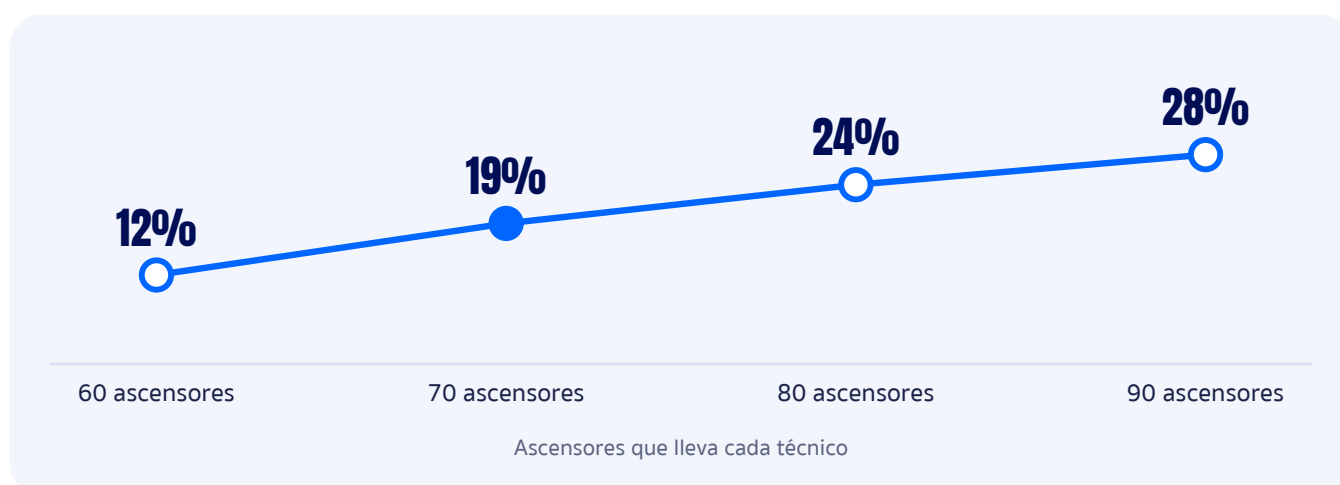


Gráfico. Margen sobre ingresos según los ascensores que lleva cada técnico. Cuenta propia con los supuestos de la tabla.

LO QUE DICEN LAS CUENTAS DE VERDAD

Zardoya Otis facturó 802 millones en 2019, con un EBITDA del 26% y un beneficio neto del 17,5%⁶⁹. Orona, que también fabrica, gana un 16% de EBITDA⁶⁴. Elecom, una empresa danesa de mantenimiento de ascensores que compró Fain, un 22%⁷⁰.

Las dos pequeñas españolas con cuentas en prensa cuentan otra historia. **Montes Tallón**, en Alicante, facturó 6,33 millones en 2019 y ganó 170.000 euros, un 2,7%⁷.

Eleva, también en Alicante, vendió 2,4 millones en 2019 y perdió 1,2. Un año antes había ganado 66.000 euros⁷.

El 19% es EBITDA teórico y el 2,7% es beneficio neto real, así que no se comparan uno a uno. Pero la distancia es demasiado grande para explicarla con impuestos y amortizaciones.

Con dos casos no saco una media. Saco la primera pregunta de la due diligence: ¿dónde se queda el margen? Cuando una pyme gana mucho menos que la teoría, miro tres cosas.

- El **suelo del dueño y de la familia**, que en una pyme suele ir como gasto.
- La **obra nueva**, que deja menos margen y va mezclada con el mantenimiento en la misma cuenta.
- El **precio**: si la cuota está por debajo de mercado para no perder clientes frente a los grandes.

CUÁNTA CAJA DEJA

Quien compra con deuda paga al banco con la caja que deja el negocio. Por eso, además del margen, miro cuánto de ese margen llega al banco.

En los grandes llega casi todo. Zardoya Otis convirtió en caja más del 110% de su beneficio en 2020 e invirtió solo el 1,2% de lo que vendió³.

Otis convirtió el 104% en 2025 y Kone, más del 100%^{4,71}. Kone incluso cobra antes de trabajar: tenía **372,5 millones** de mantenimiento facturado por adelantado⁷¹.

En la empresa tipo, de los 319.000 euros de EBITDA quedan unos **224.000 en caja**. Las furgonetas ya van en el coste de cada técnico.

LO QUE MÁS MUEVE LA CAJA: CUÁNDO SE COBRA

La cuota se puede cobrar por adelantado o a mes vencido. Zardoya Otis la factura al mes, al trimestre, al semestre o al año, según el contrato³.

FUENTES

³ Zardoya Otis, cuentas anuales consolidadas de 2020, en la CNMV. [cnmv.es](https://www.cnmv.es)

⁴ Otis, resultados del cuarto trimestre y del año 2025, enero de 2026. s203.q4cdn.com

⁷ Alicante Plaza, Montes Tallón y cuentas de Eleva. alicanteplaza.es

⁶⁴ Orona, resultados de 2025. orona-group.com

⁶⁹ Valencia Plaza, cuentas de Zardoya Otis de 2019. valenciaplaza.com

⁷⁰ Alimarket, Fain compra Elecom, julio de 2025. alimarket.es

⁷¹ Kone, Annual Review 2025. mb.cision.com



Gráfico. Del EBITDA a la caja en la empresa tipo de 1.000 ascensores, sin crecer. Cuenta propia: impuesto del 25% e inversión del 1,2% de las ventas, como Zardoya Otis³.

Un contrato tipo de comunidad cobra el trimestre por adelantado, en los diez primeros días⁷². Así es el cliente quien financia a la empresa.



Gráfico. Dinero atrapado en el día a día de la empresa tipo según cómo cobra la cuota. Cuenta propia: reparaciones cobradas a 49 días y piezas pagadas a 38, como Zardoya Otis³.

La diferencia entre cobrar de una forma o de otra son unos **250.000 euros**. Es más que la caja libre de un año.

FUENTES

³ Zardoya Otis, cuentas anuales consolidadas de 2020, en la CNMV. cnmv.es

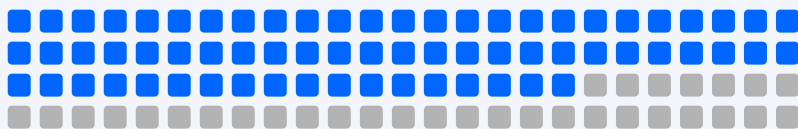
⁷² Revista CEFLegal, caso de un contrato de mantenimiento de ascensores, enero de 2017. revistas.cef.udima.es

EL CLIENTE PUEDE IRSE CADA TRES AÑOS, Y AUN ASÍ EL 68% SIGUE CON SU INSTALADOR

EN CORTO

- 1 El 68% de los ascensores sigue con quien lo instaló².
- 2 Montar una empresa cuesta poco en papeles. Lo caro es quitarle el cliente a otro¹.
- 3 La barrera de verdad son los técnicos: faltan 1.300 al año⁵.

Aquí el cliente no se mueve fácil. Según la antigua Comisión Nacional de la Competencia, el **68%** de los ascensores lo mantiene quien lo instaló. En los grandes, más del 80%².



68 DE CADA 100

ascensores siguen con quien los instaló

Gráfico. Ascensores que mantiene la misma empresa que los instaló. Datos de 2008 a 2010².

Son datos de 2008 a 2010, los últimos que se han publicado.

La permanencia tiene límite. En 2019 el Tribunal Supremo declaró abusivo un contrato de cinco años con prórroga automática y penalización del 50%. Fijó **tres años** como máximo razonable⁶.

Y cambiar sale a cuenta: según la OCU, una comunidad ahorra cerca de un 20% al cambiar de empresa⁴⁰.

Los grandes pelean cada ascensor. Un expediente de Competencia de 2011 recoge un caso en Córdoba. Un grande ofreció a clientes de un independiente 25 euros al mes el primer año y 100 el cuarto².

En 2013, Competencia multó a cuatro empresas, dos grandes y dos pequeñas, por poner trabas a quien quería cambiar de empresa de mantenimiento. El Supremo anuló después una de las multas⁷³.

FUENTES

- 1 BOE, Real Decreto 355/2024, instrucción técnica de ascensores. boe.es
- 2 Comisión Nacional de la Competencia, expediente S/0230/10, 2011. cnmc.es
- 5 The Objective, falta de mano de obra en ascensores, mayo de 2026. theobjective.com
- 6 Legal Today, sentencia 469/2019 del Tribunal Supremo. legaltoday.com
- 40 OCU, recortar gastos en la comunidad de propietarios, 2021. ocu.org
- 73 CNMC, expediente S/0410/12, 2013. cnmc.es

LO QUE CUESTA ENTRAR Y CAMBIAR

Montar una empresa de mantenimiento cuesta poco en papeles: una declaración responsable, un técnico titulado, un conservador y un seguro de 600.000 euros¹.

Lo difícil es quitarle el cliente a otro. Para cambiar, la comunidad necesita una inspección hecha como mucho 30 días antes de firmar¹.

Antes, algunas empresas bloqueaban las placas del ascensor al irse. En Madrid se llegó a cobrar 134 euros por volver a activar cada una⁷⁴. Desde 2024, la que se va tiene que entregar los códigos¹.

Con las piezas pasa algo parecido. En 2014, Orona y Excelsior se comprometieron ante Competencia a vender repuestos originales a los independientes en las mismas condiciones⁷⁵.

La barrera de verdad son los técnicos. Hace falta acreditación profesional, faltan **1.300 técnicos al año** y en el oficio no hay paro⁵. Uno con experiencia cobra unos 30.000 euros brutos en Madrid⁶⁸.



La barrera de verdad son los técnicos.

80%

de sus ascensores siguen con los grandes que los instalaron.

20%

ahorra una comunidad cuando cambia de empresa.

3 años

es lo máximo razonable para un contrato, según el Supremo.

FUENTES

¹ BOE, Real Decreto 355/2024, instrucción técnica de ascensores. boe.es

⁵ The Objective, falta de mano de obra en ascensores, mayo de 2026. theobjective.com

⁶⁸ El Español, sueldos y falta de técnicos, mayo de 2026. elespanol.com

⁷⁴ CNC, expediente SAMAD/01/2013, placas de maniobra codificadas, 2013. cnmc.es

⁷⁵ CNMC, expediente S/DC/502/14, Orona y Excelsior, diciembre de 2014. cnmc.es

CRECER PIDE UN TÉCNICO MÁS POR CADA 50 A 80 ASCENSORES, Y ES JUSTO LO QUE FALTA

EN CORTO

- 1 Cada 70 ascensores nuevos piden un técnico más, y las compras de Fain lo confirman⁷⁶.
- 2 La guardia de 24 horas pide un equipo mínimo: por debajo de unos 350 ascensores pesa demasiado, en una cuenta mía.
- 3 Integrar bien es la clave: Fain conservó el 93% de los clientes en Irlanda⁷⁷.

Aquí se crece con tres cosas: técnicos, rutas densas y compras que no pierdan clientes. Las tres tienen su freno.



Técnicos

Polo, Iasa e Indaco tenían de 50 a 80 ascensores por empleado, y Híspalis, 50 por técnico^{67,66,78,79}. El nuevo certificado oficial para formar a uno son 720 horas⁸⁰.



Rutas

Cada ascensor pide doce visitas al año, cada una en su portal¹. En Alemania, del 25% al 35% de la jornada se va en trayectos, según una consultora que vende IA⁸¹.

FUENTES

¹ BOE, Real Decreto 355/2024, instrucción técnica de ascensores. boe.es

⁶⁶ Alimarket, Dúplex compra Iasa, 2024. alimarket.es

⁶⁷ Interempresas, Polo se integra en Dúplex, 2023. interempresas.net

⁷⁶ Interempresas, Grupo Fain compra 13 empresas en 2025. interempresas.net

⁷⁷ Forbes, Fain compra la filial de TKE en Irlanda, julio de 2025. forbes.es

⁷⁸ Qué!, Dúplex integra Indaco, mayo de 2025. que.es

⁷⁹ Moncloa.com, Fain compra Ascensores Híspalis, agosto de 2026. moncloa.com

⁸⁰ INAP, nuevo certificado de profesionalidad de ascensores, febrero de 2026. laadministraciondial.inap.es

⁸¹ KI-Syndikat, rutas de técnicos de ascensores en Alemania, abril de 2026. Dato de quien vende IA. ki-syndikat.de



Guardias

Con alguien atrapado hay que ir de inmediato, de día o de noche¹. Una guardia 24 horas pesa mucho más con 300 ascensores que con 3.000.



Integrar compras

Fain integra algunas compras en apenas un mes y se queda con la plantilla^{82,79}. En Irlanda conservó el 93% de los clientes en cuatro años⁷⁷.

CUÁNTOS TÉCNICOS PIDE CRECER

Con un técnico por cada 70 ascensores, que es la cuenta de la sección 3, crecer es contratar. Fain lo confirma: sus cuatro compras españolas de 2025 le trajeron unas 7.000 unidades y más de 100 técnicos⁷⁶.



Gráfico. Técnicos que necesita cada tamaño de cartera, a 70 ascensores por técnico. Cuenta propia.

Una guardia de 24 horas todo el año pide un equipo que haga turnos. Con cinco técnicos y turnos de una semana, a cada uno le toca una de cada cinco. Cinco técnicos llevan unos 350 ascensores.

Por debajo de ese tamaño, la guardia pesa demasiado. Es una cuenta mía, y encaja con el mínimo de 800 ascensores que pedía en el veredicto: con 11 técnicos, la guardia ya se reparte bien.

La palanca de la sección 3 es la misma que frena. Cada ascensor de más por técnico sube el margen, pero cada 50 a 80 ascensores nuevos piden un técnico que no está en el mercado.

Fain lo resuelve formando en casa. Incorpora unos 200 becarios al año, que empiezan de ayudantes junto a un oficial⁸³. Para 2026 quiere un 20% más de técnicos⁸².

Lo que no frena es el papeleo. La habilitación de la empresa y la del técnico valen en toda España y no caducan¹. Comprar en otra provincia no pide permisos nuevos.

FUENTES

¹ BOE, Real Decreto 355/2024, instrucción técnica de ascensores. boe.es

⁷⁶ Interempresas, Grupo Fain compra 13 empresas en 2025. interempresas.net

⁷⁷ Forbes, Fain compra la filial de TKE en Irlanda, julio de 2025. forbes.es

⁷⁹ Moncloa.com, Fain compra Ascensores Híspalis, agosto de 2026. moncloa.com

⁸² Interempresas, Grupo Fain alcanza los 256 millones, abril de 2026. interempresas.net

⁸³ Fain, qué estudiar para ser ascensorista, octubre de 2022. Dato de la empresa. fain.es

FAIN NACIÓ EN ZARAGOZA EN 1951 Y HOY MANTIENE MÁS DE 100.000 ASCENSORES TRAS 134 COMPRAS

EN CORTO

- 1 Fain nació en 1951 y lleva 134 compras sin socio financiero^{12,70}.
- 2 Lo paga con su beneficio: no reparte dividendos⁷⁰.
- 3 Dúplex pasó de un taller en 1976 a 80 millones en 2025^{84,65}.

La mejor historia del sector es familiar. El abuelo de Nicolás Mediavilla montó su empresa en Zaragoza en 1951, cuando una multinacional compró la empresa en la que trabajaba⁸⁵.

Al morir el fundador, su hijo cogió el mando con 19 años, ya en Madrid⁸⁵. En 1972 nació Fainasa, una escisión de Ascensores Mediavilla, y en 1989 pasó a llamarse Fain⁸⁶.

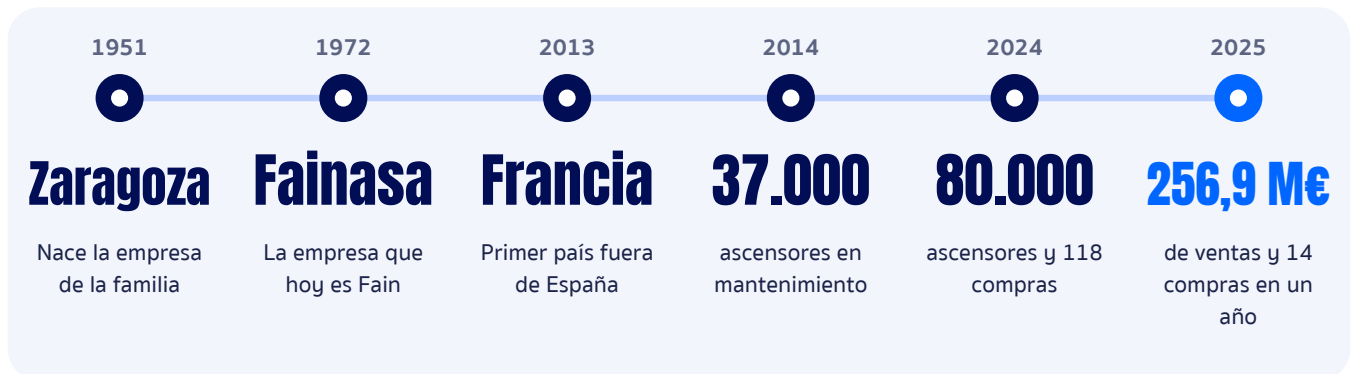


Gráfico. Fain, de empresa familiar a grupo europeo^{85,86,87,12}.

La fórmula es comprar pymes locales. Lleva **134 compras**: 104 en España y 30 fuera. Solo en 2025 hizo 14¹².

Lo paga con su dinero. Reinvierte todo el beneficio, no reparte dividendos y usa deuda a corto plazo⁷⁰.

FUENTES

- ¹² Bolsamanía, Fain cierra 2025 con 256 millones, abril de 2026. bolsamania.com
- ⁶⁵ Interempresas, Dúplex factura 80 millones en 2025, mayo de 2026. interempresas.net
- ⁷⁰ Alimarket, Fain compra Elecom, julio de 2025. alimarket.es
- ⁸⁴ Dúplex, 45 años en el sector, noviembre de 2021. Dato de la empresa. duplexascensores.com
- ⁸⁵ El Español, el imperio de Nicolás Mediavilla, enero de 2026. elespanol.com
- ⁸⁶ Fain, quiénes somos. Dato de la empresa. fain.es
- ⁸⁷ Crónica Global, Fain ultima doce compras en Europa, abril de 2024. cronicaglobal.elespanol.com

Y no deja escapar lo que compra. En Irlanda pasó de 4.500 a más de 7.000 ascensores y conservó el 93% de los clientes⁷⁷.

DÚPLEX, DE UN TALLER A 80 MILLONES

Dúplex nació en 1976 en un taller de Madrid, con dos socios⁸⁴. En 2025 facturó **80 millones**, con más de 600 empleados, tras integrar 12 empresas desde 2022⁶⁵. A diferencia de Fain, a veces mantiene la marca y el equipo local, como hizo con Polo⁶⁷.

FUENTES

⁶⁵ Interempresas, Dúplex factura 80 millones en 2025, mayo de 2026. [interempresas.net](https://www.interempresas.net)

⁶⁷ Interempresas, Polo se integra en Dúplex, 2023. [interempresas.net](https://www.interempresas.net)

⁷⁷ Forbes, Fain compra la filial de TKE en Irlanda, julio de 2025. [forbes.es](https://www.forbes.es)

⁸⁴ Dúplex, 45 años en el sector, noviembre de 2021. Dato de la empresa. [duplexascensores.com](https://www.duplexascensores.com)

DESDE 2018, LOS GRANDES COMPRAN EMPRESAS LOCALES DE MANTENIMIENTO DE ASCENSORES, DE 800 A 2.500 APARATOS

EN CORTO

- 1 Fain ya lleva 104 compras en España, y Dúplex, Kone y Otis también compran¹².
- 2 Venden por la norma de 2024, por la edad del dueño y porque hay comprador^{85,88}.
- 3 Las grandes operaciones se pagan de 13 a 18 veces el EBITDA. Para carteras pequeñas solo hay referencias de Estados Unidos^{13,89,90}.

Nadie pone en una nota de prensa que vende porque no tiene relevo. Pero mira las fechas de fundación de las compradas: 1956, 1967, los años setenta.



Nadie pone en una nota de prensa que vende porque no tiene relevo.

No hay un dato público de la edad de los dueños del sector. Lo que sí hay es una lista de compras.

Quién compra	A quién	Cuándo	Tamaño de la comprada
Zardoya Otis	Eleva, Alicante, el 80%	2018	9,1 millones pagados en acciones ⁹¹
Zardoya Otis	Sige, Elko, Tormes, una de Andorra y el resto de Eleva	2019	19,6 millones entre todas ⁹¹

FUENTES

- ¹² Bolsamanía, Fain cierra 2025 con 256 millones, abril de 2026. bolsamania.com
- ¹³ Mainsights, múltiplo de la compra de TK Elevator por Kone, abril de 2026. mainsights.io
- ⁸⁵ El Español, el imperio de Nicolás Mediavilla, enero de 2026. elespanol.com
- ⁸⁸ El Diario de Madrid, CEPYME y la edad de los empleadores, mayo de 2026. eldiariodemadrid.es
- ⁸⁹ SEC, API compra Elevated, 2024. sec.gov
- ⁹⁰ CT Acquisitions, carteras pequeñas en Estados Unidos, julio de 2026. ctacquisitions.com
- ⁹¹ Alicante Plaza, compra de Eleva. alicanteplaza.es

Quién compra	A quién	Cuándo	Tamaño de la compra
Zardoya Otis	Montes Tallón, Alicante, el 48% que le faltaba	2021	6,33 millones de ventas, fundada en los setenta ⁷
Kone	Muguerza, País Vasco	2021	2.500 ascensores y 7,7 millones de ventas ⁹²
Kone	Inmape en Madrid, CostaLift en Marbella y MPS en Tenerife	2023	MPS, 400 ascensores. CostaLift, 5 empleados ^{92,93}
Dúplex	Polo, Logroño, fundada en 1967	2023	2.000 ascensores y 30 empleados ⁶⁷
Dúplex	Eleva, Madrid, familiar con más de 40 años	2024	1.400 ascensores ⁹⁴
Dúplex	Iasa, Granada	2024	800 ascensores y 1,71 millones ⁶⁶
Dúplex	Indaco, Madrid, fundada en 1956	2025	2.500 ascensores y 50 empleados ⁷⁸
Neulift, Italia	Serki, Elche, y otras	2024	5.000 ascensores en España ⁹⁵
Fain	104 compras en España, 14 solo en 2025	Hasta 2025	Grupo de 256,9 millones de ventas ¹²

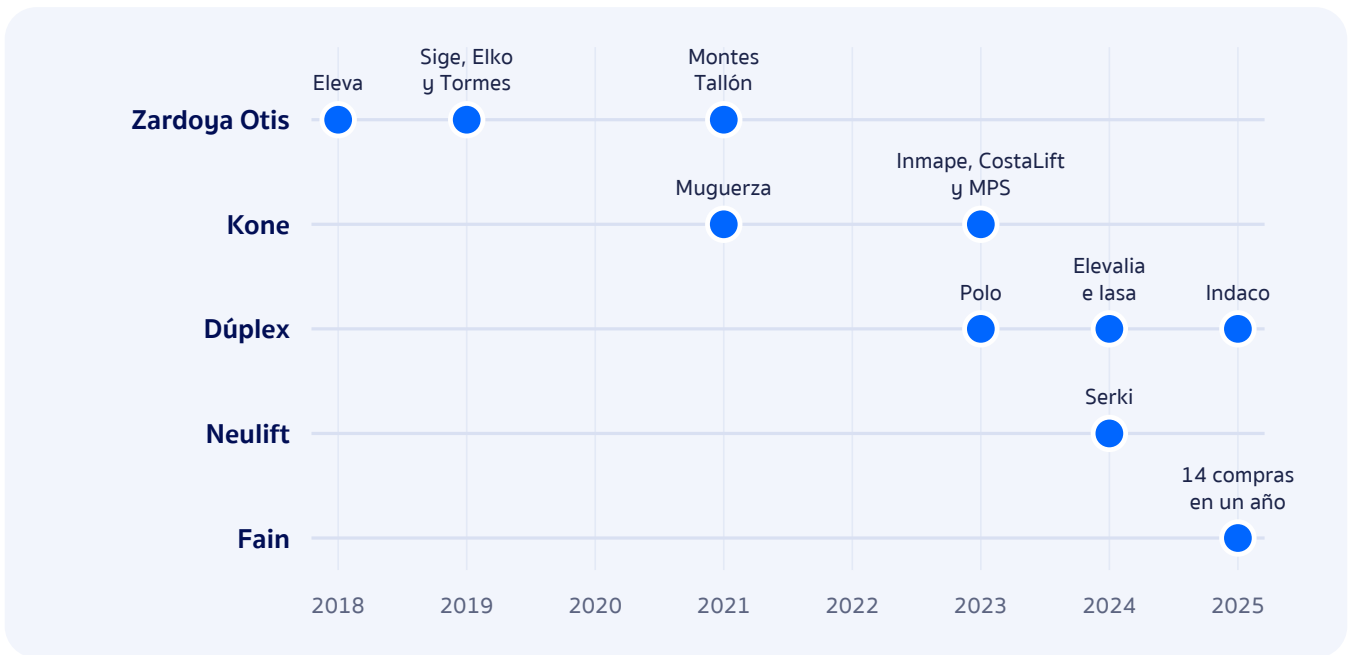


Gráfico. Compras de empresas locales de mantenimiento de ascensores en España, por comprador y año. Las fuentes están en la tabla.

FUENTES

7 Alicante Plaza, Montes Tallón y cuentas de Elevalia. alicanteplaza.es
 12 Bolsamanía, Fain cierra 2025 con 256 millones, abril de 2026. bolsamania.com
 66 Alimarket, Dúplex compra Iasa, 2024. alimarket.es
 67 Interempresas, Polo se integra en Dúplex, 2023. interempresas.net
 78 Qué!, Dúplex integra Indaco, mayo de 2025. que.es
 92 Alimarket, compras de Kone en España: Muguerza, Inmape y MPS. alimarket.es
 93 Alimarket, Kone compra CostaLift, 2023. alimarket.es
 94 Interempresas, Dúplex compra Eleva, 2024. interempresas.net
 95 Alimarket, Neulift llega a España, 2024. alimarket.es

POR QUÉ VENDEN

El presidente de Fain lo dijo claro: en 2025, un cambio de ley llevó a varias pymes a no seguir⁸⁵. Todo apunta al Real Decreto de 2024, que pide un técnico titulado y un conservador en plantilla¹.

Y la edad empuja. La mitad de los empleadores de España tiene 50 años o más, y uno de cada cinco pasa de 60, según CEPYME⁸⁸.

Solo un tercio de las empresas familiares llega a la segunda generación, según el Instituto de la Empresa Familiar⁹⁶. Ley más exigente, dueño mayor y comprador con ganas: en este sector se juntan las tres.

A QUÉ PRECIO

Solo una de estas compras publicó cifra: los 9,1 millones de Eleva, sin decir cuántos ascensores tenía⁹¹. Para el resto, toca mirar arriba, a las operaciones grandes.

Operación	Precio	Veces el EBITDA
Kone compra TK Elevator, abril de 2026	29.400 millones	18 ¹³
Advent y Cinven compran TK Elevator, 2020	17.200 millones	Más de 16 ⁹⁷
Otis compra la mitad que le faltaba de Zardoya Otis, 2021	1.646 millones	Unas 15, cuenta mía sin restar caja ⁹⁸
APi compra Elevated en Estados Unidos, 2024	570 millones de dólares	12,9 ⁸⁹
Otis, Kone y Schindler en bolsa, 13 de octubre de 2026		12,8, 16,2 y 13,7 ⁹⁹

Para carteras pequeñas, la única referencia que he encontrado es de Estados Unidos. Allí se pagan de 1,7 a 3 veces lo que factura el mantenimiento en un año⁹⁰. La publica un asesor que vende ese servicio, así que la cojo con cautela.

Y una antigua de España. En 2012, Zardoya integró Enor por 155,6 millones, unos **7.500 euros por ascensor**¹⁰⁰.

Dentro de un grupo, esos ascensores entran en rutas más densas y comparten oficina. Por eso un comprador del sector puede pagar por ellos más de lo que justifican las cuentas de la pyme.

FUENTES

1 BOE, Real Decreto 355/2024, instrucción técnica de ascensores. [boe.es](#)

13 Mainsights, múltiplo de la compra de TK Elevator por Kone, abril de 2026. [mainsights.io](#)

85 El Español, el imperio de Nicolás Mediavilla, enero de 2026. [elespanol.com](#)

88 El Diario de Madrid, CEPYME y la edad de los empleadores, mayo de 2026. [eldiariodemadrid.es](#)

89 SEC, APi compra Elevated, 2024. [sec.gov](#)

90 CT Acquisitions, carteras pequeñas en Estados Unidos, julio de 2026. [ctacquisitions.com](#)

91 Alicante Plaza, compra de Eleva. [alicanteplaza.es](#)

96 Emprendedores, relevo en la empresa familiar con datos del Instituto de la Empresa Familiar, octubre de 2024. [emprendedores.es](#)

97 Refinitiv Breakingviews, compra de TK Elevator en 2020. [lipperalpha.refinitiv.com](#)

98 Alimarket, oferta de Otis por Zardoya Otis, 2021. [alimarket.es](#)

99 Stockanalysis y Multiples.vc, cotizaciones a 13 de octubre de 2026. [stockanalysis.com](#)

100 Alimarket, Zardoya integra Enor, 2012. [alimarket.es](#)



Gráfico. Veces el EBITDA que se pagó en cada compra o al que cotiza cada grupo en bolsa. Las fuentes están en la tabla.

Queda una pieza por mover. Kone y TK Elevator juntas tendrán el 21,2% del mercado y 224.000 ascensores en España. La compra se cierra en 2027⁶³.

Si Competencia pide vender carteras para aprobarla, saldrán ascensores al mercado. Es una hipótesis mía.

Fuera de España ya hay fondos haciendo esto. En Reino Unido, LDC ha comprado 17 empresas desde 2024 con Pace Group¹⁰¹. En Estados Unidos, H.I.G. acaba de montar EverRise¹⁰².

FUENTES

⁶³ Alimarket, Kone compra TK Elevator y cuotas en España, abril de 2026. alimarket.es

¹⁰¹ Aberdeen Business News, Pace Group y LDC, julio de 2026. aberdeenbusinessnews.co.uk

¹⁰² Pulse 2.0, H.I.G. crea EverRise, septiembre de 2026. pulse2.com

SI FUERA A COMPRAR UNA EMPRESA DE MANTENIMIENTO DE ASCENSORES, ESTO ES LO PRIMERO QUE PEDIRÍA

EN CORTO

- 1 El mayor riesgo es que los técnicos se vayan después de la venta⁵.
- 2 La cartera se vuelve a ganar en cada renovación, como mucho cada tres años⁶.
- 3 Lo primero que pediría: la cartera ascensor a ascensor, de dónde vienen los clientes y cómo se cobra.

LO QUE PUEDE SALIR MAL

- **Técnicos.** Faltan 1.300 al año⁵. Si los técnicos se van después de la venta, la cartera vale bastante menos que sus contratos.
- **Precio.** Para quitar clientes se ofrecen cuotas muy bajas el primer año², y un contrato dura tres años como mucho⁶. La cartera se vuelve a ganar en cada renovación.
- **Un rival más grande.** Kone y TK Elevator juntas tendrán 224.000 ascensores en España⁶³.

1.300

técnicos faltan cada año en España.

25 €

al mes ofreció un grande el primer año para quitar clientes.

224.000

ascensores tendrán Kone y TK Elevator juntas.

FUENTES

² Comisión Nacional de la Competencia, expediente S/0230/10, 2011. cnmc.es

⁵ The Objective, falta de mano de obra en ascensores, mayo de 2026. theobjective.com

⁶ Legal Today, sentencia 469/2019 del Tribunal Supremo. legaltoday.com

⁶³ Alimarket, Kone compra TK Elevator y cuotas en España, abril de 2026. alimarket.es



La cartera se vuelve a ganar en cada renovación.

LO PRIMERO QUE PEDIRÍA



- **La cartera, ascensor a ascensor.** Dirección, marca, edad, cuota, fecha de fin del contrato y si las piezas dependen de un fabricante.
- **De dónde vienen los clientes.** Cuántas comunidades llegan de un mismo administrador de fincas: si se va él, se pueden ir todas.
- **Las bajas de los tres últimos años.** Cuántos clientes se fueron, a quién y por cuánto menos.
- **Los técnicos.** Cuántos son, qué edad tienen, si están acreditados y cuántos ascensores lleva cada uno.
- **El desglose de las cuentas.** Cuota, reparaciones y obra nueva por un lado. El sueldo del dueño y de la familia, por otro.
- **Lo que falta por adaptar a la normativa nueva.** Es facturación que puede llegar en los próximos años, y conviene saber cuánta.
- **Cómo se cobra y el circulante normal.** Si la cuota va por adelantado o a mes vencido, y el circulante de los últimos 12 meses: el precio se ajusta con él al cerrar.

QUÉ HARÍA CON LA IA DESPUÉS DE COMPRARLA: MÁS ASCENSORES POR TÉCNICO Y MENOS BAJAS

EN CORTO

- 1 La ley obliga a visitar cada 20 a 45 días, con IA o sin ella¹⁰³.
- 2 Donde más mueve la IA es en las rutas: los técnicos son el 41% de los ingresos de la empresa tipo.
- 3 Casi todas las cifras de la IA las publica quien la vende.

Primero, lo que la IA, la inteligencia artificial, no cambia. La ley obliga a una visita presencial cada 20 a 45 días, con sensores o sin ellos¹⁰³.



Así que el dinero no está en visitar menos. Está en visitar mejor y en no perder clientes.

PARTIDA POR ASCENSOR Y AÑO

QUÉ HACE LA IA

Cuota de mantenimiento	1.000 €	→	Protege	Aviso de bajas y sensores
Reparaciones y reformas	700 €	→	Suma	Presupuestos desde las actas
Técnicos	701 €	→	Baja	Rutas, agendas y asistente
Piezas y oficina	680 €	→	Igual	Sin datos que la muevan

Gráfico. Dónde toca la IA en la cuenta de una empresa de 1.000 ascensores. Partidas de la sección 3, cuenta propia.

FUENTES

¹⁰³ Comunidad de Madrid, mantenimiento e inspección de ascensores, mayo de 2026. comunidad.madrid

Estos son los cinco usos que pondría en marcha, de más a menos impacto en el margen.

1

Rutas y agendas

Ordena las visitas por zona y mete los avisos en los huecos libres

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

De 70 a 80 ascensores por técnico son unos 5 puntos de margen

LO QUE DICEN LOS DATOS

ENGIE España recortó un 35% los desplazamientos entre avisos. Dato del vendedor¹⁰⁴

2

Presupuestos desde las actas

Lee el acta de inspección y prepara el presupuesto de lo que hay que adaptar

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Factura obra que la ley ya obliga a hacer: de 800 a 1.000 € unos sensores de puerta, hasta 40.000 € una reforma grande¹⁰⁵

LO QUE DICEN LOS DATOS

En extintores, un vendedor de software dice que se presupuesta un 80% más rápido¹⁰⁶

3

Aviso de bajas

Señala qué comunidades es más probable que se vayan al renovar

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Un 2% menos de bajas son unos 20 ascensores y de 34.000 a 42.000 € al año

LO QUE DICEN LOS DATOS

Un fabricante europeo lo probó en España y bajó un 2% las bajas. Dato de la consultora¹⁰⁷

4

Sensores multimarca

Avisan de la avería antes de que llame la comunidad

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Menos salidas de urgencia y un argumento para renovar

LO QUE DICEN LOS DATOS

De un 15% a un 43% menos de avisos o paradas, según Otis y Hyundai^{108,109}

FUENTES

¹⁰⁴ Salesforce, caso de ENGIE España, enero de 2020. Dato del vendedor. [salesforce.com](https://www.salesforce.com)

¹⁰⁵ Qué!, coste de adaptar los ascensores a la normativa, julio de 2026. [que.es](https://www.que.es)

¹⁰⁶ ServiceTrade, presupuestos en protección contra incendios. Dato del vendedor. [servicetrade.com](https://www.servicetrade.com)

¹⁰⁷ LTM, predicción de bajas para un fabricante europeo de ascensores. Dato de la consultora. [ltm.com](https://www.ltm.com)

¹⁰⁸ Otis ONE, resultados publicados en junio de 2022. Dato del vendedor. [itworld.co.kr](https://www.itworld.co.kr)

¹⁰⁹ Hyundai Elevator, proyecto con 1.010 ascensores, febrero de 2023. Dato del fabricante. [kedglobal.com](https://www.kedglobal.com)

5

Asistente para técnicos

Responde dudas de averías con los manuales de muchas marcas

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Forma antes a los nuevos, justo donde faltan técnicos

LO QUE DICEN LOS DATOS

En soporte técnico, los novatos resolvieron un 34% más de casos por hora¹¹⁰

POR DÓNDE EMPEZARÍA

Por las rutas. En la cuenta de la sección 3, los técnicos cuestan el 41% de los ingresos. Es la partida que más se puede tocar.

Lo que no haría todavía es un agente de voz para recibir averías. Cuesta poco, desde 0,07 dólares el minuto¹¹¹. Pero las llamadas de rescate ya van al centro externo que exige la ley¹.

En España ya hay independientes moviéndose. MP Ascensores, en Sevilla, conecta sus ascensores con avisos predictivos¹¹². Aszende lleva sus 160 vehículos con un sistema de gestión de flota¹¹³.



OJO CON LOS DATOS

- Casi todas las cifras de esta página las publica quien vende la tecnología.
- Ninguna pyme española de mantenimiento de ascensores ha publicado sus resultados con IA.

FUENTES

¹ BOE, Real Decreto 355/2024, instrucción técnica de ascensores. boe.es

¹¹⁰ Brynjolfsson, Li y Raymond, Generative AI at Work, Quarterly Journal of Economics, 2025. nber.org

¹¹¹ Retell AI, tarifas, octubre de 2026. retellai.com

¹¹² Interempresas, MP Ascensores, octubre de 2026. interempresas.net

¹¹³ Webfleet, caso de Aszende. media.webfleet.com

LA NOTA: 19 SOBRE 25, CON EL RELEVO PENDIENTE DE DATOS

Cinco criterios del 1 al 5, los mismos para cada sector que analice. Así se pueden comparar entre sí.

CRITERIO	NOTA	POR QUÉ
Recurrencia	4 DE 5	La cuota la obliga la ley. Las reparaciones y reformas, que pesan mucho, se venden una a una.
Margen	3 DE 5	Los grandes ganan un 26% de EBITDA. Las dos pequeñas que he visto, menos de un 3% neto. Sin más cuentas no subo la nota. La caja acompaña: casi todo el beneficio acaba en caja.
Foso	4 DE 5	El 68% sigue con quien le instaló el ascensor y faltan técnicos. Pero el contrato dura tres años como mucho.
Fragmentación	3 DE 5	Cinco grupos tienen el 68,5%. Quedan unas 400 empresas pequeñas, y los grandes ya las están comprando.
Resistencia	5 DE 5	La ley obliga a pagarlo, el parque envejece y la población también.
Total	19 SOBRE 25	



HABLEMOS

Si tienes una empresa de mantenimiento de ascensores y quieres saber cuánto vale tu cartera para un grupo, escíbeme a hola@relevofamiliar.com.

VENDEMOS EMPRESAS CON HISTORIA, PERO SIN RELEVO.