

CONSEJOS PARA AHORRAR EN EL MANTENIMIENTO DEL ASCENSOR DE SU COMUNIDAD



Este documento ha sido elaborado por la Agencia de Defensa de la Competencia de Andalucía, sobre la base del estudio realizado por la Comisión Nacional de la Competencia sobre el mercado de mantenimiento de ascensores en España.



Agencia de Defensa de la Competencia de Andalucía
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO



Unión Europea

Fondo Europeo
de Desarrollo Regional

Objetivo

AHORRAR EN LA CONSERVACIÓN Y REPARACIÓN DEL ASCENSOR

¿Es posible ahorrar en la factura mensual del mantenimiento del ascensor de la comunidad sin perder calidad?

Posiblemente sí. Por lo menos merece la pena informarse.

En este folleto informativo se exponen las claves para aprovechar las ventajas que la libre competencia ofrece en el mercado de la conservación de ascensores, un gasto imprescindible que absorbe un importante porcentaje del presupuesto comunitario.

Derribando algunas ideas preconcebidas y teniendo en cuenta unas normas básicas antes de firmar el contrato, se puede obtener un ahorro real en la partida de conservación y mantenimiento del ascensor.



Derrumbando mitos

Mito n.º 1



Solo el fabricante del ascensor se puede encargar de su mantenimiento.

Falso. La empresa mantenedora no tiene por qué ser la misma que fabricó e instaló el ascensor. Existen empresas que prestan específicamente este servicio y fabricantes que gestionan el mantenimiento de ascensores de marcas que no son suyas.

Mito n.º 2



Si el ascensor es nuevo puede perderse la garantía si no lo conserva o repara el fabricante.

Falso. Según la normativa de defensa de consumidores y usuarios, la garantía del vendedor se mantiene al menos durante dos años, esta garantía cubrirá también la instalación si ésta se contrató junto a la misma compraventa.

Mito n.º 3



En pisos de obra nueva hay que subrogarse en los contratos firmados previamente por el promotor.

Falso. La subrogación la tiene que decidir la junta de propietarios y es el momento de negociar mejores condiciones con la empresa mantenedora o buscar alternativas en la competencia.

Antes de firmar el contrato

1 Hay que tener en cuenta factores clave además del precio: duración, coberturas, prórrogas, penalizaciones...
¿Qué ocurre si el ascensor se estropea? ¿Qué pasa con las piezas de recambio?
¿Qué cubre el seguro?
Hay que tener claras las respuestas y no olvidar que durante los primeros años opera la garantía del fabricante y el riesgo de averías es menor.

2 Hay que vincularse hasta un cierto punto.
No hay por qué vincularse durante años a una empresa mantenedora si ello no reporta importantes ventajas. Si la vinculación es larga se pueden prever penalizaciones bajas por cancelación anticipada del contrato. Lo ideal es establecer una duración de 1 o 2 años.
Hay que vigilar las prórrogas automáticas y sus condiciones.

3 Cancelación a tiempo.
La cancelación del contrato de mantenimiento puede estar sujeta a un preaviso.
Hay que tenerlo en cuenta antes de tomar la decisión.

Es oportuno observar en el contrato de mantenimiento la forma pactada del preaviso, para adecuarnos a ésta, en todo caso deberíamos realizar este preaviso de forma fehaciente para no tener problemas en la aplicación de las posibles prórrogas tácitas.

Conservar siempre una copia del contrato de mantenimiento.

Este documento permite conocer al detalle todas las condiciones del contrato. Disponer de esta información es vital para cambiar de mantenedor o renegociar mejores condiciones.

GARANTIZAR
LA COMPETENCIA:
UNA PRIORIDAD
PÚBLICA EN
ANDALUCÍA

TRABAJAMOS
PARA USTED:

LA
COMPETENCIA
BENEFICIA
A TODOS

Este documento se enmarca en el proyecto global del **Portal de Precios y Competencia** impulsado por la Agencia de Defensa de la Competencia de Andalucía. Es una iniciativa que tiene como objeto conseguir mayor eficiencia y ahorro en las decisiones de gasto de los consumidores y familias, prestando especial atención a sectores claves en la economía doméstica como la alimentación, la telefonía, Internet y los gastos en energía.

CONSÚLTENOS ANTE CUALQUIER DUDA
www.juntadeandalucia.es/defensacompetencia/
<http://www.fed-alandalus.es/>
<http://www.facua.org/>
<http://www.uniondeconsumidores.com/>

> **Beneficios de la Competencia**

La libre competencia, o una sana rivalidad entre las empresas, es uno de los pilares fundamentales de la economía social de mercado y una fuerza poderosa porque fomenta la innovación, impulsa la capacidad emprendedora y estimula el dinamismo del tejido productivo. Así, las empresas que operan en mercados competitivos están incentivadas a ofrecer una mayor cantidad de productos, incrementar su calidad o variedad o competir en los precios.

> La Ley 6/2007, de Promoción y Defensa de la Competencia de Andalucía, aprobada en desarrollo del nuevo Estatuto de Autonomía, crea la **Agencia de Defensa de la Competencia de Andalucía**, que tiene cómo fin general promover y preservar el funcionamiento competitivo de los mercados, garantizando la existencia de una competencia efectiva en los mismos y protegiendo los intereses generales, especialmente de las personas consumidoras y usuarias, mediante el ejercicio de sus funciones en todo el territorio de la Comunidad Autónoma.

Agencia de Defensa de la Competencia de Andalucía

Avda. de la Borbolla, 1 - 41013, Sevilla

Teléfono: 955 40 77 21 - FAX: 955 40 77 20

defensacompetencia.adca@juntadeandalucia.es

www.juntadeandalucia.es/defensacompetencia/

Todas nuestras publicaciones, se encuentran en formato digital, en nuestra página web