

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN **C-0303/10 ESSILOR/SHAMIR**

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 22 de noviembre de 2010 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de la Competencia (CNC), notificación relativa a la adquisición del control exclusivo sobre SHAMIR OPTICAL INDUSTRY Ltd. (en adelante, “SHAMIR”) por parte de ESSILOR INTERNATIONAL COMPAGNIE GÉNÉRALE DÓPTIQUE, S.A. (en adelante, “ESSILOR”). Dicha notificación ha sido realizada por ESSILOR según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 8.1 a). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008 de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.
- (2) El artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007 establece que el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia dictará resolución en primera fase en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional.
- (3) Asimismo, el artículo 38.2 de la Ley 15/2007 añade: “El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley”.
- (4) Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **22 de diciembre de 2010**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (5) La Operación consiste en la adquisición del control exclusivo sobre SHAMIR OPTICAL INDUSTRY Ltd. (en adelante, “SHAMIR”) por parte de ESSILOR INTERNATIONAL COMPAGNIE GÉNÉRALE DÓPTIQUE, S.A. (en adelante, “ESSILOR”). KIBBUTZ SHAMIR es actualmente el accionista de control de SHAMIR con un 63,17% del capital social.
- (6) La operación se ha formalizado mediante un “Contrato y Plan de Fusión” firmado por ESSILOR y SHAMIR el 15 de octubre de 2010, por el que ESSILOR y KIBBUTZ SHAMIR serán, cada una, titulares del 50% del capital de SHAMIR OPTICA HOLDINGS ACS y ésta a su vez titular del 100% de SHAMIR.
- (7) Según el “Acuerdo de Accionistas”, ESSILOR dispondrá de un voto de calidad en el seno del Consejo de Administración de SHAMIR OPTICA HOLDINGS ACS y en SHAMIR en relación con determinadas “materias clave” [...]¹.

¹ Se indican entre corchetes aquellos datos cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial

(8) [...]

(9) De acuerdo con lo anterior, y con la Comunicación Consolidada de la Comisión sobre Cuestiones Jurisdiccionales, este voto de calidad de ESSILOR le otorga el control exclusivo sobre la adquirida.

(10) La presente operación está sujeta a la autorización de las autoridades de competencia de España, Portugal y Reino Unido.

III. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

(11) De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

(12) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1. ESSILOR INTERNATIONAL (“ESSILOR”)

(13) ESSILOR es una empresa multinacional con sede en Francia especializada en la fabricación y venta de lentes oftálmicas. Asimismo, ESSILOR está presente en el negocio de fabricación de equipamiento óptico, tanto para el segmento industrial (tras la adquisición del grupo SATISLOH A.G.)², como para el segmento comercial (fabricación y comercialización de biseladoras para ópticas).

(14) En España, el GRUPO ESSILOR desarrolla sus actividades a través de sus filiales ESSILOR SPAIN, S.A.; BBGR LENS IBERIA, S.A.; SATISLOH IBERICA, S.L. y desde el 1 de abril de 2010 a través de la recién adquirida SIGNET ARMORLITE IBERICA.³ ESSILOR ESPAÑA se constituyó en abril de 1970 con el objetivo de desarrollar actividades de terminación y venta mayorista de lentes oftálmicas y otros productos ópticos. Actualmente cuenta con tres laboratorios de prescripción en Madrid, Valencia y Tenerife⁴. Asimismo, posee 12 delegaciones. BBGR LENS IBERIA S.A, constituida en 2003 y con sede en Barcelona se dedica también a la fabricación y comercialización de todo tipo de lentes oftálmicas (monofocales, bifocales y progresivas). Según la notificante, se trata de dos organizaciones separadas, que operan de manera independiente (cuentan con organizaciones comerciales separadas y nunca ofertan conjuntamente sus productos), y por lo tanto, compiten en el mercado⁵. En cualquier caso, a los efectos de la presente operación, ambas empresas deben considerarse conjuntamente por pertenecer al mismo grupo.

² Ver Resolución C-0094/08 ESSILOR/SATISLOH

³ Ver Resolución C-131/09 ESSILOR/SIGNET

⁴ Como consecuencia de la compra de SIGNET ARMORLITE INC., ESSILOR ha integrado otros dos laboratorios de prescripción en España (situados en Madrid y Barcelona).

⁵ [...]

- (15) La filial de ESSILOR, SATISLOH IBERICA, S.L, tiene su sede en Barcelona y se dedica a la comercialización de maquinaria, de instrumentos ópticos y consumibles para el mercado, así como a la prestación de servicios técnicos.
- (16) Por su parte, SIGNET ARMORLITE se incorporó al mercado español en 1988 con la adquisición de la empresa GALILEO OPTÁLMICA, y desde 2002 ha operado en el mercado español como SIGNET ARMORLITE IBERICA SA. Tiene dos laboratorios de prescripción (Madrid y Barcelona). Al igual que ocurre con BBGR, SIGNET está siendo gestionada de manera separadamente y por tanto también compete con sus “hermanas”.
- (17) La facturación de ESSILOR en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ESSILOR EN 2009 (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
3.268	> 250	> 60

Fuente: Notificación.

IV.2. SHAMIR OPTICAL (“SHAMIR”)

- (18) SHAMIR es una empresa multinacional con sede en Israel y que está también especializada en la fabricación y venta de lentes oftálmicas y especialmente de lentes progresivas.
- (19) KIBBUTZ SHAMIR es actualmente el accionista de control de SHAMIR OPTICAL, a través de SHAMIR OPTICA HOLDINGS ACS que es titular, a fecha 15 de junio de 2010, del 63,17% de las acciones ordinarias de SHAMIR.
- (20) En España opera a nivel mayorista a través de su filial SHAMIR OPTICAL ESPAÑA, S.L., que actúa como centro de distribución de lentes para los minoristas en España (actualmente no dispone de laboratorio de prescripción en España, sino que utiliza las instalaciones situadas en Portugal para suministrar al mercado español a través de su centro de distribución), siendo el distribuidor exclusivo de los productos de SHAMIR en territorio español. SHAMIR ESPAÑA es filial al 100% de SHAMIR UK LIMITED, cuya sede se encuentra en Cambridge, Reino Unido, que es a su vez filial al 100% de SHAMIR OPTICAL HOLDINGS ACS.
- (21) La facturación de la División de SHAMIR en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE SHAMIR EN 2009 (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
102	< 250	< 60

Fuente: Notificación.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1 Mercados de producto

- (22) Las Partes están presentes principalmente en la fabricación y venta de lentes oftálmicas. ESSILOR también está presente en el negocio aguas arriba de fabricación y venta de maquinaria para la fabricación de lentes oftálmicas, tanto en lo que se refiere al segmento industrial -actividad incorporada recientemente con la compra de SATISLOH: equipos de retallado, antirreflejo y biseladoras de acabado industriales- como para el segmento comercial -máquinas biseladoras de acabado para tiendas de ópticas-; así como en el negocio aguas abajo de la distribución de consumibles fabricados por terceros.
- (23) Los sectores económicos en los que se produce la operación son el de fabricación y manipulado de otro vidrio, incluido vidrio técnico (código NACE C2319) y el de fabricación de instrumentos ópticos y equipo fotográfico (Código NACE C2670).

Mercados de fabricación y comercialización de lentes oftálmicas

- (24) Es la actividad principalmente afectada por la operación. En este mercado se pueden diferenciar a su vez la existencia de 3 niveles diferentes:
- Nivel 1: Fabricación de lentes. A partir de las materias primas, los fabricantes producen en sus fábricas las lentes oftálmicas que pueden ser terminadas o semi-terminadas. En este nivel operan tanto ESSILOR como SHAMIR, que disponen de diversas fábricas de lentes situadas alrededor del mundo (ninguna de ellos en España) y desde donde suministran a todos los países⁶.
 - Nivel 2: Terminación de lentes y distribución mayorista. Este proceso es realizado por los laboratorios de prescripción, quienes transforman las lentes semi-terminadas (en las que únicamente la cara delantera está acabada) en lentes terminadas en función de las necesidades concretas de cada pedido. En cuanto a las lentes de stock, los laboratorios de prescripción operan como distribuidores mayoristas (debe tenerse en cuenta que estas lentes terminadas pueden ser “re-tratadas” en algunas ocasiones). ESSILOR tiene 310 laboratorios de prescripción alrededor de todo el mundo, de los cuales 5 se localizan en España⁷. SHAMIR por su parte, tiene también varios laboratorios de prescripción alrededor de todo el mundo aunque ninguno de ellos en España, pero sí en Portugal, desde donde SHAMIR, actuando a través de SHAMIR ESPAÑA, adquiere lentes terminadas con la finalidad de suministrar a sus clientes españoles. Del mismo modo, SHAMIR ESPAÑA

⁶ SHAMIR cuenta con una planta de fabricación en Israel en la que fabrica lentes orgánicas para su posterior distribución por todo el mundo. SHAMIR subcontrata parte de su producción a terceras partes.

⁷ ESSILOR ha integrado 2 laboratorios de prescripción que eran propiedad de SIGNET ARMORLITE IBERICA

adquiere lentes de stock del mayor distribuidor y almacén del Grupo en Europa, localizado en Alemania.

- Nivel 3: Distribución minorista. En este nivel se encuentran las ópticas, que son las que tienen el contacto final con el consumidor, a quienes les venden todo tipo de lentes, además de muchos otros productos como pueden ser las monturas, las gafas de sol, las lentes de contacto, tratamientos (para la conservación y limpieza de lentes y lentes de contacto), y cualquier otro tipo de productos relacionados con la industria oftálmica. Las ópticas pueden ser independientes, o agruparse en cooperativas, grupos de compra, cadenas integradas de ámbito nacional o internacional, cadenas franquiciadas, etc. En determinadas ocasiones, los distribuidores minoristas también se integran aguas arriba y crean sus propios laboratorios. Ni ESSILOR ni SHAMIR se encuentran en este nivel.

(25) Dentro de este mercado, tanto la Comisión Europea⁸ como la CNC⁹ han identificado dos mercados de producto separados: i) fabricación de lentes oftálmicas y ii) distribución y comercialización minorista de lentes.

(26) En línea con los precedentes comunitarios y nacionales, tanto el mercado aguas arriba de fabricación de lentes como aguas abajo de distribución y comercialización de lentes pueden subdividirse en función del diseño correctivo (monofocales, bi/multifocales, progresivas) y/o en función del material empleado (plástico o mineral).

(27) En función de su diseño correctivo, pueden clasificarse en 3 tipos de lentes:

- Lentes monofocales, que se caracterizan por tener una sola distancia focal, es decir una sola graduación, que compensa la miopía, hipermetropía y/o astigmatismo. Las lentes monofocales representan aproximadamente según la notificante el [70-80]% del mercado en unidades y el [30-40]% en valor.
- Lente bifocales o multifocales), que se caracterizan por poseer dos focos, es decir dos graduaciones, una para ver de lejos en la parte superior y otra para ver de cerca en la parte inferior, siendo visible la línea de división entre ambas. Son adecuadas para aquellas personas que padecen presbicia o vista cansada. Su uso se concentra principalmente en la población de edad superior a 40/45 años. Las lentes bifocales representan aproximadamente según la notificante el [0-10]% del mercado en unidades y el [0-10]% en valor.
- Lentes progresivas, que se caracterizan por tener más de un foco o graduación. La parte inferior está graduada para visión de cerca, mientras que la superior para una visión de lejos, con un pasillo entre dichas zonas que cubre la visión intermedia. Su uso se concentra en la población de edad superior a los 40/45 años que padecen vista cansada,

⁸ Decisión de la Comisión Europea en el Asunto M.3670 ZEISS/EQT/SOLA

⁹ Expediente C-0131-09 ESSILOR/SIGNET

y que adicionalmente padecen una o varias ametropías: miopía, hipermetropía y/o astigmatismo. Las lentes progresivas representan aproximadamente según la notificante un [20-30]% del mercado en unidades y un [60-70]% en valor.

(28) Además, en función del material, las lentes oftálmicas pueden ser de plástico (orgánicas) o vidrio (minerales):

- Lentes minerales son aquellas cuya materia prima es el vidrio. Durante décadas, este tipo de material fue el único material disponible para la fabricación de lentes oftálmicas. Se caracterizan porque presentan una notable dureza y resistencia al rayado, y en contra, son más pesadas que las orgánicas.
- Lentes orgánicas que se caracterizan por presentar una mayor resistencia a la rotura. En los últimos años, este tipo de lente ha ido sustituyendo progresivamente a las lentes minerales, de manera que actualmente representan aproximadamente según la notificante el [80-90]% del mercado en unidades y el [90-100]% en valor.

Mercado de fabricación y comercialización de equipamiento óptico

(29) Dentro de este mercado verticalmente relacionado con el anterior y en el que estaría presente únicamente la adquirida, la CNC¹⁰ ha distinguido cinco mercados de producto separados: (i) Fabricación y comercialización de máquinas de retallado; (ii) Fabricación y comercialización de máquinas de barnizado; (iii) Fabricación y comercialización de máquinas anti-reflejo; (iv) Fabricación y comercialización de máquinas industriales de acabado y (v) Fabricación y comercialización de máquinas comerciales de acabado.

V.2 Mercados geográficos

Mercados de fabricación y comercialización de lentes oftálmicas

(30) Los precedentes comunitarios y nacionales han establecido que el ámbito geográfico del mercado de fabricación de lentes oftálmicas es mundial, debido principalmente a que los costes de transporte no son relevantes en términos relativos, de manera que la mayoría de las empresas fabricantes producen las lentes terminadas y semi-terminadas en aquellos lugares en los que los costes de producción son inferiores, fundamentalmente Asia. En este sentido, ni ESSILOR ni SHAMIR disponen de plantas de fabricación en España.

(31) Por el contrario, el ámbito geográfico del mercado de distribución y comercialización de lentes oftálmicas según los precedentes nacionales y comunitarios sería nacional, dado que la demanda (ópticos/minoristas) de este tipo de establecimientos se centra en fuentes domésticas, siendo necesario contar con una red comercial adecuada que pueda atender a todas las tiendas de óptica situadas en el territorio nacional.

Mercado de fabricación y comercialización de equipamiento óptico

¹⁰ Expediente C-0094-08 ESSILOR/SATISLOH

(32) Por su parte, los precedentes comunitarios y nacionales han establecido que el ámbito geográfico del mercado de fabricación y comercialización de equipamiento óptico es mundial, debido principalmente a que los costes de transporte de estas máquinas no son relevantes y en muchos casos son fabricadas en un único lugar y luego se distribuyen por todo el mundo. Las empresas partícipes en la operación no poseen plantas de fabricación de maquinaria en España.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1 Estructura de la oferta

Mercados de fabricación y comercialización de lentes oftálmicas

- (33) En el mercado de fabricación de lentes oftálmicas existen múltiples fabricantes de lentes con distinto grado de fortaleza en el mercado. Cabe destacar por su importancia a una serie de grupos multinacionales que presentan un grado de integración y de presencia internacional similar al de ESSILOR, como HOYA (Japón) y CARL ZEISS VISION SOLA (Alemania).
- (34) Estos operadores lideran el mercado mundial de fabricación de lentes. Están presentes en los cinco continentes a través de fábricas, laboratorios de prescripción y extensas redes comerciales, mediante las cuales cubren la demanda mundial de todo tipo de lentes. Se benefician de economías de escala, de su fortaleza financiera, de la calidad y variedad de su oferta y por la constante innovación, fruto de las fuertes inversiones en I+D. En todo caso, ninguno de ellos cuenta con plantas productivas de lentes en España.
- (35) Junto con las grandes multinacionales, se encuentran otra serie de operadores, tales como RODENSTOCK (Alemania), SEIKO (Japón), TOKAI OPTICAL (Japón), INDO (España), ASAHI (Japón) y YOUNGER OPTICAL (EUA) que también están presentes fuera de sus fronteras nacionales, aunque su presencia no se ha extendido a nivel global porque suelen centrar su actividad en una determinada región (INDO en Europa, TOKAI OPTICAL en Japón y EUA, YOUNGER OPTICAL en EUA, Europa y Australia). Estos operadores están especializados en productos innovadores de alto valor añadido.
- (36) INDO es el único fabricante que cuenta con una planta de producción en el territorio español (Girona). A pesar de encontrarse sumida en un procedimiento de concurso voluntario de acreedores, de haber cerrado dos de sus laboratorios de prescripción en España y de haber reducido su personal en sus instalaciones, no ha dejado de ser el segundo competidor y de poseer una capacidad suficiente como para competir en el mercado español con el resto de las multinacionales del sector oftálmico (ESSILOR, HOYA y CARL ZEISS VISION).
- (37) Asimismo, la I+D sí es un factor diferenciador relevante, ya que los compradores profesionales valoran la calidad del producto más allá de la imagen de marca. La innovación permite a los fabricantes europeos y japoneses diferenciarse de los productores del sudeste asiático y a cambio ofrecer al consumidor productos cada vez más personalizados de acuerdo con sus

necesidades. Por ello, estos fabricantes invierten una cantidad importante de sus ventas en I+D.

(38) Por último debe destacarse la pujanza de nuevos competidores provenientes principalmente de Asia (China, Corea, Tailandia, etc.) y de otras áreas tales como México, aunque con productos de menor calidad.

(39) Según la notificante, las cuotas¹¹ en el mercado mundial de fabricación de lentes oftálmicas:

PRODUCCIÓN DE LENTES OFTÁLMICAS A NIVEL MUNDIAL 2007 – 2009 (% VOLUMEN)			
	2007	2008	2009
Operador	Cuota	Cuota	Cuota
ESSILOR	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
SHAMIR	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ESSILOR+SHAMIR	[20-30]%	[30-40]%	[30-40]%
HOYA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ZEISS+SOLA+AO	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
OTROS	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

(40) Como resultado de la operación, las partes alcanzan una cuota conjunta del [30-40]%, consolidándose el liderazgo de ESSILOR a nivel mundial, si bien la adición de cuota es muy marginal ([0-10]%).

(41) Respecto a la distinción en función del material, debe destacarse que la fabricación de lentes minerales está en claro retroceso en todo el mundo y, en particular, en España. Así, a día de hoy representa menos del [0-10]% del total de las lentes fabricadas, habiéndose reducido su volumen a un ritmo de un [0-10]% anual. Con respecto a las lentes orgánicas, que representan aproximadamente el [90-100]% de la facturación del mercado, la cuota de mercado de SHAMIR seguiría siendo insignificante (alrededor del [0-10]% a nivel mundial).

(42) En relación a la distinción basada en el diseño correctivo, ESSILOR sólo ostenta una posición importante en el segmento de las progresivas, mientras que en los segmentos de las monofocales y de las bifocales su cuota de mercado es mucho menos relevante ([20-30]% y [20-30]%, respectivamente). SHAMIR por su parte, tiene una cuota de mercado del [0-10]% en todos ellos.

(43) Por lo que se refiere al segmento de fabricación lentes progresivas, principal afectado por la presente operación, las cuotas en el mercado mundial son, según la notificante, las siguientes:

¹¹ ESSILOR no dispone de información sobre cuotas en valor. Señala que no existen fuentes de información a este respecto y resulta imposible hacer cualquier estimación. En todo caso, indica que los principales fabricantes de lentes están verticalmente integrados, por lo que un porcentaje muy elevado de sus ventas son intra-grupo.

PRODUCCIÓN DE LENTES OFTÁLMICAS PROGRESIVAS A NIVEL MUNDIAL 2007 – 2009 (% VOLUMEN)			
	2007	2008	2009
Operador	Cuota	Cuota	Cuota
ESSILOR	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%
SHAMIR	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ESSILOR+SHAMIR	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%
HOYA	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
ZEISS+SOLA+AO	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
OTROS	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

(44) Como resultado de la operación, ESSILOR consolida su liderazgo a nivel mundial en la fabricación de lentes progresivas, si bien la adición de cuota es marginal ([0-10]%).

(45) Por lo que respecta al mercado de comercialización de lentes oftálmicas en España, los fabricantes internacionales (ESSILOR, HOYA) están igualmente presentes en el mercado final de venta de lentes, que comercializan a través de sus propias redes de distribución y fundamentalmente venden las lentes terminadas procedentes de sus laboratorios de prescripción.

(46) SHAMIR no dispone en España de su propio laboratorio de prescripción sino únicamente de un centro de distribución de lentes, operando desde su laboratorio en Portugal. Lo mismo puede decirse del segundo operador mundial CARL ZEISS VISION, que se sirve de los laboratorios que tiene en países del entorno (Francia, Italia, Alemania, Bélgica, etc.).

(47) Entre los operadores españoles conviene destacar la fortaleza de INDO, que es el único fabricante con una planta de producción en España y que además es uno de los más importantes fabricantes de monturas, pues cuenta con licencias de las más importantes marcas de moda.

(48) También debe destacarse la evolución seguida por el laboratorio independiente ÓPTICAS PRATS, una empresa familiar que actualmente cuenta con tres laboratorios en España y con uno en Portugal. Asimismo, destacan otros laboratorios independientes (es decir, que no se encuentran verticalmente integrados con un fabricante) como IOH, TRASERRA o SURCOLOR, disponiendo cada uno de ellos de un laboratorio propio en España.

(49) Finalmente, están los laboratorios verticalmente integrados aguas abajo con los ópticos. Destacan, en este sentido, VISIONLAB, UNIÓPTICOS y VIDROP, entre otros. De hecho en España existen alrededor de 25 laboratorios poseídos por operadores verticalmente integrados aguas abajo. Dado que no suministran el 100% del consumo de las tiendas integradas en sus cadenas, hay todavía cierta competencia de cara a atraer a los clientes, y siempre existe la posibilidad de que

estos laboratorios proliferen, lo cual reduciría el tamaño de mercado y afectaría notablemente a los márgenes de los competidores tradicionales.

- (50) Según la notificante, las cuotas en el mercado nacional de comercialización de lentes oftálmicas son las siguientes:

COMERCIALIZACIÓN DE LENTES OFTÁLMICAS EN ESPAÑA 2007 – 2009 (% VALOR)			
	2007	2008	2009
Operador	Cuota	Cuota	Cuota
ESSILOR	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%
SHAMIR	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ESSILOR+SHAMIR	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%
INDO	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%
HOYA	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
PRATS	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
CARL ZEISS VISION	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

- (51) De acuerdo con las cifras anteriores, el solapamiento en el mercado de comercialización de lentes oftálmicas en España como resultado de la operación es moderado, consolidándose el liderazgo de ESSILOR ([40-50]%, adición del [0-10]%).
- (52) Respecto a la distinción en función del material, debe destacarse que la comercialización de lentes minerales está en claro retroceso en todo el mundo y, en particular, en España. Así, a día de hoy representa [0-10]% del total de las ventas de lentes en España, habiendo perdido un [60-70]% de ventas en los últimos cinco años.
- (53) En función de su diseño correctivo, las partes estiman que la operación propuesta conllevará una cuota resultante en el mercado de lentes monofocales del [30-40]% (adición del [0-10]%). Dentro de este mercado, y en función del material, ESSILOR adquiere una cuota conjunta del [40-50]% en el mercado de lentes monofocales de plástico (adición del [0-10]%) y del [20-30]% en lentes monofocales de mineral (adición del [0-10]%).
- (54) En relación con el mercado de lentes bifocales, la cuota resultante asciende al [30-40]% (adición del [0-10]%) y en función del material, al [30-40]% en plástico reforzándose el liderazgo de ESSILOR (adición del [0-10]%) y al [20-30]% en mineral (adición del [0-10]%) reforzando su segunda posición en el mercado;

- (55) En relación con el mercado de lentes progresivas en el que están fundamentalmente presentes las partes, las cuotas estimadas son según la notificante las siguientes:

COMERCIALIZACIÓN DE LENTES OFTÁLMICAS PROGRESIVAS EN ESPAÑA 2007 – 2009) (% VALOR)			
	2007	2008	2009
Operador	Cuota	Cuota	Cuota
ESSILOR	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%
SHAMIR	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ESSILOR+SHAMIR	[40-50]%	[40-50]%	[50-60]%
INDO	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
HOYA	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
PRATS	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
CARL ZEISS VISION	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

- (56) Por tanto, como resultado de la operación, ESSILOR consolida su posición como líder indiscutible del mercado con una cuota resultante del [50-60]% ([50-60]% en plástico y [40-50]% en mineral) si bien el refuerzo es nuevamente muy reducido (adición del [0-10]%).

Mercado de fabricación y comercialización de equipamiento óptico

- (57) En el mercado verticalmente relacionado de la fabricación y comercialización de equipamiento óptico de dimensión mundial, las partes señalan que no existe solapamiento horizontal alguno ya que SHAMIR no fabrica ninguno de estos productos. Por segmentos más estrechos¹², el único mercado en el que ESSILOR posee una cuota superior al 25% en valor es el de fabricación y comercialización de máquinas de retallado ([40-50]%) y en el de fabricación y comercialización de máquinas anti-reflejo ([40-50]%).

VI.2 Estructura de la demanda, distribución y precios

Estructura de la demanda

- (58) La demanda de lentes oftálmicas está constituida por los prescriptores, esto es, los establecimientos ópticos, a los que acude el consumidor para adquirir las lentes adaptadas a sus problemas de visión. Ello determina la dependencia de los laboratorios frente a los establecimientos ópticos. En efecto, la elección del consumidor está dirigida por la prescripción del óptico (el cliente normalmente

¹² Expediente C-0094-08 ESSILOR/SATISLOH. En relación con los datos de cuota de mercado de estos mercados, la notificante hace referencia a los datos señalados en el Expediente C-0131-09 ESSILOR/SIGNET y en el Expediente C-0094-08 ESSILOR/SATISLOH

desconoce la calidad de las lentes y las posibilidades y funcionalidad de los tratamientos aplicables). Esto hace que sea un mercado no-marquista.

- (59) Por otro lado, los establecimientos ópticos presentan un reducido grado de dependencia respecto de los laboratorios, aunque sólo sea porque cuentan con una oferta de productos diversificada: lentes, gafas de sol, monturas, lentes de contacto, líquidos consumibles, accesorios, productos para la audición, etc.
- (60) De acuerdo con la información contenida en el Estudio de DBK aportado por la notificante y a pesar del descenso de establecimientos minoristas durante el último año debido a la crisis económica, en 2008 en España existían alrededor de unos 9.500 establecimientos minoristas especializados en la venta de productos de óptica, un 2% menos que en el año 2007 (ha habido un cambio de tendencia con respecto a los años anteriores, en los que había un porcentaje de crecimiento de alrededor de un 3%) aunque ello no impide que España sea el país europeo con más ópticas por habitante¹³.
- (61) La notificante indica que, con carácter general, no existen acuerdos de suministro a largo plazo entre fabricantes o laboratorios de prescripción y establecimientos ópticos; los acuerdos suelen ser por periodos cortos (un año) o incluso sobre pedido. Igualmente, los acuerdos de suministro no tienen, por lo general, carácter exclusivo.
- (62) El segmento minorista está incrementando su poder de negociación frente a los laboratorios por la fuerte tendencia a la concentración del sector. La concentración de la demanda permite a los asociados a un grupo/central de compras y los miembros de una franquicia obtener mejores precios y condiciones a través de una política de aprovisionamiento conjunta que negociando individualmente. Este mayor poder de compra de los ópticos ha provocado una presión en precios y en descuentos.
- (63) Los principales clientes de ESSILOR son fundamentalmente cadenas de ópticas o grupos de compra, tales como [...], etc. Los cinco principales clientes representan un [...] % en volumen y un [...] % en valor del total de las ventas de ESSILOR en España, según la notificante.
- (64) En cuanto a SHAMIR, [...].
- (65) Por otra parte, en este mercado también existen las marcas blancas/ marcas de distribuidor. Las cadenas suelen requerir a los fabricantes un cierto volumen de lentes de estos tipos, a menor precio que las marcas de los fabricantes, y generalmente también de menor calidad. Esto les permite realizar ofertas periódicas a bajo precio, teniendo en cuenta el poder de marca de dichas cadenas (MULTIÓPTICAS, ALAIN AFFLELOU), gracias a las fuertes inversiones en publicidad. En España por ejemplo, estas ventas representan más del [...] % de las ventas de ESSILOR en volumen y el [...] % en valor y más del [...] % para SHAMIR.

¹³ <http://www.fedao.org/actualidad2.asp?id=21>

Como reacción a la fuerte dependencia del fabricante frente al óptico, así como a la presión negociadora de los establecimientos minoristas, algunos fabricantes de lentes están acometiendo inversiones en cadenas de ópticas¹⁴.

Estructura de la distribución

- (66) Los distintos fabricantes suelen concentrar la actividad de fabricación en unas pocas instalaciones, desde donde los lentes son distribuidas a nivel global (aprovechándose el reducido coste de transporte en términos relativos). Por ello, los fabricantes suelen contar además con centros de distribución en función de las áreas geográficas atendidas, que reciben las lentes desde la fábrica y luego las distribuyen a los laboratorios o los distribuidores mayoristas en sus zonas de influencia. Finalmente, son estos laboratorios los encargados del suministro a los minoristas en cada país.
- (67) ESSILOR dispone de 12 centros de distribución alrededor del mundo. En España, ESSILOR cuenta con una red propia para la comercialización de sus lentes oftálmicas a los ópticos y establecimientos minoristas, con [...].
- (68) Por su parte, SHAMIR tiene dos plataformas de distribución separadas para sus principales mercados (Estados Unidos y Europa) específicamente diseñadas para sus clientes en cada mercado.
- (69) En Europa, SHAMIR comercializa y vende sus productos a través de sus filiales europeas, las cuales cuentan con dos canales de distribución primarios. El primero de ellos comprende laboratorios ópticos en Portugal, Turquía y centros de distribución en Alemania, España, Francia y Reino Unido. Desde estas localidades, SHAMIR distribuye lentes de prescripción, lentes monofocales, lentes progresivas y también ofrece una variedad de lentes de stock que adquiere de otros fabricantes. El segundo canal consiste en cadenas de laboratorios ópticos y en grupos de compra que comercializan los productos de SHAMIR a través de marcas de distribución

Estructura de precios

- (70) A nivel mayorista, los precios de las lentes varían fundamentalmente en función de los materiales utilizados para su fabricación o las características del producto en cuestión. Por otro lado, el traslado de las instalaciones de producción al sudeste asiático ha permitido una reducción notable de los costes de producción en los últimos años, según la notificante.
- (71) En cuanto a las ventas a los minoristas, los precios de las lentes oftálmicas también varían en función de distintos factores como los materiales de fabricación o las características solicitadas por los usuarios.
- (72) Con carácter general, las lentes más caras son las progresivas, luego las bifocales y finalmente las monofocales. Estas diferencias se deben a numerosos factores: (i) mientras que las monofocales pueden terminarse directamente en las

¹⁴ En general, la mayoría de los casos conocidos tienen lugar en los mercados de monturas y de gafas de sol: DE RIGO con GENERAL ÓPTICA; SAFILO con LOOP VISION; LUXOTTICA; etc. Respecto a los fabricantes de lentes, cabe mencionar a RODENSTOCK y ALAIN AFFLELOU, ambos controlados por el fondo BRIDGEPOINT.

instalaciones de fabricación, esto no ocurre con las bifocales y las progresivas; (ii) estas últimas suelen incorporar mayores tratamientos de valor añadido; (iii) la influencia de los productos asiáticos es mayor en la categoría de monofocales. Del mismo modo, las lentes orgánicas también son, por lo general, más caras que las minerales, principalmente porque las primeras suelen incorporar mayores tratamientos.

- (73) Según la notificante, los precios medios de las lentes oftálmicas en general han disminuido fuertemente en los últimos dos años, particularmente en el segmento de monofocales ([...]) y en el de las progresivas ([...]). Durante estos dos años se han producido una serie de factores que han dado lugar a esta reducción de precios, como han sido la recesión económica que ha supuesto una reducción de adquisiciones por parte de los consumidores finales, así como el aumento de la competencia, especialmente de productores asiáticos, y el aumento del poder de negociación de los clientes, especialmente de los grupos de compra y de las cadenas ópticas.
- (74) No obstante, según la notificante en el segmento de lentes monofocales se puede observar que ESSILOR tiene los precios más elevados de este tipo de lentes, habiendo incrementado sus precios en el 2009 en un [...]%, mientras que SHAMIR tiene los precios más bajos habiendo reducido sus precios en el año 2009 en un [...]%. En relación con el segmento de lentes progresivas, ESSILOR es una de las compañías que tiene los precios más elevados habiendo incrementado su precio en el año 2009 en un [...]%, mientras que SHAMIR tiene precios cercanos a la media habiendo reducido sus precios en el año 2009 en un [...]%. Por otro lado en el año 2009, los principales competidores de ESSILOR llevaron a cabo distintas políticas de precios, de tal manera que HOYA disminuyó sus precios en un [...]% y CARL ZEISS los aumentó en un [...]%.

VI.3 Competencia potencial - Barreras a la entrada

- (75) El notificante indica que no existen barreras que limiten la entrada a la importación de lentes oftálmicas. Como ejemplo, INDO ha llevado a cabo una política de deslocalización de sus instalaciones de fabricación, trasladando parte de su producción de lentes terminadas y semi-terminadas al sudeste asiático, mientras que ha instalado un laboratorio de prescripción en Marruecos para atender el mercado europeo.
- (76) Por otra parte, no existe limitación alguna en cuanto a la disponibilidad de factores de producción, materias primas, bienes intermedios o personal cualificado para acceder al mercado de lentes oftálmicas.
- (77) Tampoco hay límites significativos a la creación de redes de distribución. Los fabricantes pueden optar en todo momento por la integración vertical aguas abajo (mediante la constitución o adquisición de laboratorios de prescripción y el establecimiento de redes de distribución propias) o por la asociación con operadores independientes (como puede ser el caso de RODENSTOCK en España, a través de su acuerdo con PRATS, o el caso de ESSILOR en otros países como Brasil). Asimismo, no debe olvidarse la posibilidad de que los minoristas (integrados en cadenas internacionales que incluso plantean la negociación a nivel

supranacional) acudan directamente a fabricantes y/o laboratorios situados fuera de España para adquirir sus productos.

- (78) Igualmente, la innovación y mejora de las características de las lentes oftálmicas constituyen importantes factores de competencia en este mercado. Por tanto, las empresas que están presentes en el mismo dedican una parte importante de sus recursos a la realización de actividades de I+D que les permitan desarrollar nuevos productos o nuevas aplicaciones que posteriormente se protegen mediante patentes. En cualquier caso, dichas actividades de I+D están al alcance de cualquier empresa que ya opere en el sector óptico y tampoco constituyen barreras de entrada infranqueables para las empresas ajenas al mismo, según la notificante.
- (79) En el mercado de lentes oftálmicas, cabe destacar la creciente entrada de lentes fabricadas en países asiáticos al mercado español. Esta entrada de productos asiáticos se ha producido de dos formas: (i) por un lado, los propios fabricantes asiáticos ofrecen sus productos en España; y, (ii) por otro, las cadenas de ópticas y grandes centrales de compra se dirigen a los mercados asiáticos en busca de mejores precios y adquieren ahí las lentes que, posteriormente, comercializan en sus establecimientos asociados utilizando marca propia o bien sin marca. Otros ejemplos de entrada en el mercado “aguas abajo” son los de SEIKO, PRATS o incluso la propia BBGR.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN.

- (80) La Operación consiste en la adquisición del control exclusivo sobre SHAMIR OPTICAL INDUSTRY Ltd. por parte de ESSILOR. La operación se ha formalizado mediante un “Contrato y Plan de Fusión” firmado por ESSILOR y SHAMIR el 15 de octubre de 2010, por el que ESSILOR y KIBBUTZ SHAMIR serán, cada una, titulares del 50% del capital de SHAMIR OPTICA HOLDINGS ACS y ésta a su vez titular del 100% de SHAMIR, si bien ESSILOR contará con un voto de calidad en determinadas materias, lo que le otorga el control exclusivo sobre SHAMIR.
- (81) Los mercados de producto afectados por la operación son los de (i) fabricación de lentes oftálmicas (de dimensión mundial) y (ii) distribución y comercialización de lentes oftálmicas (de dimensión nacional); diferenciando a su vez entre lentes monofocales, bifocales y progresivas y entre lentes minerales y de plástico; Asimismo, la adquirente se encuentra presente en el mercado verticalmente relacionado de fabricación y comercialización de equipamiento óptico de dimensión mundial.
- (82) ESSILOR es uno de los principales fabricantes y comercializadores mayoristas de lentes a nivel mundial, y está verticalmente integrado con la fabricación maquinaria para fabricación de lentes, donde es líder mundial en tres de los cuatro segmentos (retallado, anti-reflejo y comerciales de acabado) y segundo en el de industriales de acabado.
- (83) No obstante, como resultado de la operación, ESSILOR refuerza muy ligeramente su posición.

- (84) Así, en el mercado de fabricación y comercialización mayorista de lentes, la adición de cuota es muy reducida (cuota resultante del [30-40]%, adición del [0-10]%).
- (85) Por lo que respecta a los mercados nacionales de comercialización de lentes, tras la operación, la cuota conjunta más elevada asciende al [50-60]% (en valor) y al [40-50]% (en volumen) en el mercado de distribución y comercialización de lentes progresivas en España, aunque con un incremento marginal del [0-10]% tanto en valor como en volumen. Existen numerosos competidores como INDO ([10-20]% en valor y [0-10]% en volumen), HOYA ([10-20]% en valor y [10-20]% en volumen) o PRATS ([10-20]% en valor y [10-20]% en volumen), compañías con suficiente capacidad financiera y reconocimiento en el mercado. En el resto de los mercados y segmentos analizados las cuotas resultantes son reducidas y el solapamiento horizontal es igualmente marginal.
- (86) Como resultado de la operación, la entidad resultante podrá ofrecer una cartera más amplia de productos para el mercado y para los consumidores.
- (87) No obstante, dicha cartera resulta replicable por otros competidores significativos en todos los mercados de distribución mayorista de lentes en España, como INDO ([10-20]% de cuota), HOYA ([10-20]%), PRATS ([10-20]%) y CARL ZEISS ([0-10]%). En efecto, los competidores de las partes son grupos multinacionales verticalmente integrados con fabricación de lentes (como es el caso de INDO, HOYA y CARL ZEISS) o con distribución minorista (como es el caso de PRATS).
- (88) Asimismo, el notificante llama la atención sobre la fuerte entrada de fabricantes de lentes oftálmicas procedentes de países asiáticos (fundamentalmente China), que están en condiciones de ofrecer precios más competitivos, debido, por un lado, a los menores costes laborales y por otro, a la menor calidad de los productos que ofrecen.
- (89) Por otro lado, la distribución minorista tiene un fuerte poder de negociación frente a proveedores, fruto de su integración en cadenas nacionales e internacionales o en centrales de compra, lo que ha resultado en una creciente integración vertical en ambos sentidos: fabricantes de lentes que han entrado en cadenas de ópticas (RODENSTOCK, ALAIN AFFLELOU) y cadenas de ópticas que han entrado en fabricación (VISIONLAB).
- (90) Igualmente, existe un fuerte poder compensatorio de la demanda. Los contratos de exclusividad no son comunes y no hay prácticamente reconocimiento de la marca por parte de los consumidores finales ya que son los ópticos los que actúan como prescriptores (en el 99% de los casos, son ellos los que deciden qué marca será la adquirida por los consumidores). Además, el proceso de consolidación a nivel minorista ha reforzado la posición negociadora de las cadenas de ópticas.
- (91) Asimismo, también existe una fuerte presión en los precios que han caído en los últimos dos años. La recesión económica, así como otros factores (aumento de la competencia, especialmente de productores asiáticos, así como el aumento del poder de negociación de los clientes, especialmente de los grupos de compra y de las cadenas ópticas) ha obligado prácticamente a todos los competidores a reducir sus precios para mantener los volúmenes.

- (92) Finalmente, el notificante señala que no existen restricciones de capacidad de producción para la puesta en marcha de nuevos laboratorios (como demuestran por ejemplo, los casos de laboratorios puestos en marcha por las cadenas minoristas). Además, la presión competitiva ejercida por laboratorios situados fuera de España en países del entorno (Portugal, Italia, Francia o Marruecos) también debe tenerse en cuenta.
- (93) No obstante, la presente operación se suma a dos anteriores muy recientes que fueron analizadas también por la CNC¹⁵ y que suponen la progresiva consolidación de la posición de ESSILOR en los mercados de fabricación y comercialización de lentes oftálmicas por lo que, si bien no cabe esperar que la presente operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado, deberá tenerse en cuenta esta sucesión de operaciones y refuerzos marginales de la adquiriente en futuras adquisiciones.
- (94) A la luz de las consideraciones anteriores, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado afectado, por lo que se considera que la operación es susceptible de ser **aprobada en primera fase sin condiciones**.

VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio de Defensa de la Competencia se propone **autorizar la concentración**, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

¹⁵ Ver Resolución C-0094/08 ESSILOR/SATISLOH y C-131/09 ESSILOR/SIGNET