



RESOLUCIÓN (Expte. C-0094/08, ESSILOR/SATISLOH)

CONSEJO

D Luis Berenguer Fuster, Presidente
D. Miguel Cuerdo Mir, Consejero
D^a Pilar Sánchez Núñez, Consejera
D. Julio Costas Comesaña, Consejero
D^a M^a Jesús González López, Consejera
D^a Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera

En Madrid, a 8 de octubre de 2008.

Visto el expediente tramitado de acuerdo a la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, relativo a la adquisición por parte de ESSILOR INTERNATIONAL (Compagnie Générale d'Optique S.A.) del 100% del capital de SATISLOH HOLDING (Expte. C/0094/08), actuando como Ponente el Consejero D. Julio Costas Comesaña, y estando de acuerdo con el informe y la propuesta remitidos por la Dirección de Investigación, el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia ha resuelto, en aplicación del artículo 57.2.a) de la mencionada Ley, autorizar la citada operación de concentración en primera fase.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber que la misma pone fin a la vía administrativa y que se puede interponer contra ella recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde su notificación.



INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN EXPEDIENTE C/0094/08 ESSILOR/SATISLOH

Con fecha 14 de agosto de 2008 ha tenido entrada en esta Dirección de Investigación, notificación relativa a la adquisición por parte de ESSILOR INTERNATIONAL (COMPAGNIE GÉNÉRALE D'OPTIQUE S.A.) del 100% del capital de SATISLOH HOLDING AG.

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.

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.

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".

De acuerdo con lo estipulado en el 9.6 de la Ley 15/2007, la notificante solicita que se levante la suspensión de la ejecución de la concentración.

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 55.5 de la Ley 15/2007 la Dirección de Investigación requirió del notificante con fecha 4 de septiembre de 2008 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 17 de septiembre de 2008.

Posteriormente, y en ejercicio de lo dispuesto en el artículo 55.6 de la Ley 15/2007, la Dirección de Investigación requirió a los competidores y principales clientes de las Partes, con fecha 5 de septiembre de 2008, información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 29 de septiembre de 2008.

Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **10 de octubre de 2008**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de ESSILOR INTERNATIONAL (COMPAGNIE GÉNÉRALE D'OPTIQUE S.A.) del 100% del capital de SATISLOH HOLDING AG.



La operación se ha formalizado mediante un Contrato de Compraventa celebrado el 14 de junio de 2008 entre el comprador ESSILOR y el vendedor SCHWEITER TECHNOLOGIES AG.

Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de España, Alemania, Brasil y EE.UU. La operación ya ha sido autorizada sin compromisos en Alemania y en EEUU.

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

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

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 8.1a) de la misma.

III. EMPRESAS PARTICIPES

III.1. “ESSILOR INTERNATIONAL” (COMPAGNIE GÉNÉRALE D’OPTIQUE) S.A. (“ESSILOR”)

ESSILOR INTERNATIONAL (Francia) es la sociedad matriz del GRUPO ESSILOR. ESSILOR no está controlada por persona física o jurídica alguna.

El GRUPO ESSILOR es el resultado de la fusión, en 1972, de dos empresas ópticas denominadas ESSEL y SILOR¹, convirtiéndose en el tercer grupo óptico a nivel mundial tras los americanos AMERICAN OPTICAL y BAUSCH & LOMB.

El Grupo se dedica a la óptica oftálmica, desarrollando las siguientes actividades:

- a) Fabricación y comercialización de lentes correctoras para problemas de visión. Cuenta con 15 fábricas repartidas en todo el mundo. En Europa tiene fábricas en Irlanda y Francia. Esta actividad representó en 2007 el [$>90\%$]²% de la facturación total del Grupo.
- b) Fabricación y venta de instrumentos de óptica, con dos especialidades: aparatos para la detección de defectos de la vista y máquinas utilizadas en el proceso de producción de lentes oftálmicas. Respecto a estas últimas, ESSILOR sólo está

¹ En 1953, ESSEL inventó la primera lente progresiva (*Varilux*), mientras que SILOR creó la primera lente orgánica bajo la marca *Orma*.

² Se indica entre corchetes aquella información cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

presente en las máquinas comerciales para la etapa de acabado que son adquiridas por las ópticas.

ESSILOR también fabrica máquinas intermedias (ni industriales ni comerciales) para el acabado de lentes utilizadas por pequeños/medianos laboratorios pero con presencia marginal. En España no se comercializan estas máquinas.

En España el Grupo ESSILOR desarrolla sus actividades a través de sus filiales: ESSILOR ESPAÑA, S.A. y BBGR LENS IBERIA, S.A.

La facturación de ESSILOR en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D.261/2008, es la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ESSILOR EN EL EJERCICIO 2007 (Millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
2.908	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación

III.2. SATISLOH HOLDING AG (“SATISLOH”)

SATISLOH (Suiza) es una división de SCHWEITER TECHNOLOGIES, un grupo industrial de empresas especializado en el negocio de maquinaria de alta tecnología e integrado por SSM TEXTILE MACHINERY, SATISLOH e ISMECA SEMICONDUCTOR.

SATISLOH es el resultado de la fusión de las empresas SATIS VACUUM y LOH OPTICAL MACHINERY en 2004.

SATISLOH está dividida en tres áreas:

- Oftálmicos: maquinaria para la fabricación de lentes oftálmicos, incluyendo máquinas de retallado, tratamientos y acabado.
- Óptica de precisión: sistemas y equipo para la fabricación de lentes ópticas utilizadas en microscopios, telescopios, etc.
- Consumibles: productos utilizados en la fabricación de las lentes (oftálmicas y ópticas) tales como protectores y bloqueadores, refrigerantes y limpiadores, minerales pulidores, pegamentos, etc.

La operación implica la adquisición de las tres áreas de negocio de SATISLOH si bien, el notificante indica que ESSILOR tiene prevista la venta del negocio de “óptica de precisión”, actividad con carácter marginal dentro del Grupo.

SATISLOH tiene centros de producción en Italia y Alemania y cuenta con 16 filiales y 10 oficinas comerciales. En lo que respecta a España, la compañía cuenta con una filial, SATISLOH IBÉRICA, S.L., localizada en Abrera (Barcelona).

El volumen de ventas mundial de SATISLOH en 2007 fue de 164 millones de Euros (66% maquinaria oftálmica, un 25% en consumibles, un 8% en óptica de precisión y 1% otros).

La facturación de SATISLOH en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D.261/2008, es la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE SATISLOH EN EL EJERCICIO 2007 (Millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
164	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado de producto

La operación afecta a la industria óptica y, en concreto, a los sectores de la fabricación y comercialización de maquinaria óptica (mercado aguas arriba o ascendente) y de fabricación y comercialización de lentes (mercado aguas abajo o descendente).

ESSILOR³ está presente fundamentalmente en el mercado descendente de fabricación y comercialización de lentes oftálmicas, aunque también tiene presencia en el sector de fabricación y comercialización de maquinaria óptica, en particular de máquinas comerciales de acabado.

La sociedad adquirida SATISLOH, opera en el mercado ascendente de fabricación y comercialización de maquinaria óptica, aunque también distribuye ciertos consumibles que son utilizados en el proceso de fabricación de lentes.

Por tanto, son tres los eslabones de la cadena de la industria óptica que se ven afectados por la presente operación: (i) fabricación y comercialización de maquinaria óptica para fabricar lentes oftálmicas, (ii) comercialización de consumibles y (iii) fabricación y comercialización de lentes.

(i) Fabricación y comercialización de maquinaria para fabricar lentes oftálmicas

La fabricación de las lentes se inicia con la entrega de las materias primas: silicatos en el caso de lentes minerales y resinas termoendurecidas o resinas termoplásticas inyectables para las lentes orgánicas, en las instalaciones de fabricación. A partir de estas materias primas, las empresas fabrican las lentes semi-terminadas.

³ ESSILOR también está presente en el sector de la óptica de precisión, en el que SATISLOH no tuvo venta alguna en el año 2007 y del que la adquirente se va a desprender tras la operación, por lo que esta Dirección de Investigación no considera necesario el análisis del mismo en la presente concentración.

La maquinaria comercializada por las partes se utiliza en el proceso de transformación de la lente semi-terminada hasta llegar a la lente terminada. Dicha transformación se realiza mediante un proceso industrial, a excepción de la fase de acabado que puede hacerse mediante máquinas industriales (por los laboratorios) o máquinas comerciales (por los ópticos).

El proceso de fabricación de lentes semi-terminadas en terminadas tiene tres etapas: retallado, tratamiento y acabado.

a) Retallado: se talla la lente semi-terminada hasta alcanzar la graduación solicitada por el cliente, lo que supone trabajar la parte externa, interna o ambas. Incluye varios procedimientos de filmado, bloqueado, cortado y pulido. Como señala el notificante, ninguna de estas cuatro etapas puede evitarse en la etapa de retallado y todas forman parte de un mismo proceso de producción en los laboratorios por lo que forman parte de un mismo mercado de producto, conclusión que confirma el test de mercado realizado por esta DI a clientes y competidores de las partes.

b) Tratamiento: Tras el pulido, la lente se retira del soporte de sujeción, se inspecciona visualmente para comprobar la calidad de la superficie y, a continuación, se somete a una serie de tratamientos, que incluyen el barnizado y anti-reflejo. Estos tratamientos tienen como objeto fundamental mejorar las características de la lente para hacerla más resistente a las ralladuras, la suciedad, etc. (proceso de barnizado) y/o para eliminar al máximo los reflejos (proceso anti-reflectante). Estos procesos, por tanto, no son indispensables, a diferencia del retallado, ya que dependen en gran medida de la calidad ofrecida por cada laboratorio.

c) Acabado: Se corta el perímetro exterior de la lente para adaptarla a la montura. Para ello se utilizan máquinas cortadoras/biseladoras. Este proceso puede realizarse de una forma industrial en los laboratorios de prescripción que también han hecho el retallado y los tratamientos o de forma comercial por los ópticos.

El notificante indica que las máquinas utilizadas en el acabado industrial y comercial son distintas. Las máquinas industriales tienen grandes dimensiones y son muy pesadas, mayor velocidad de trabajo (producción en grandes series) y requieren menor grado de mantenimiento. Igualmente los precios de una máquina industrial son mucho más elevados que los de las máquinas comerciales.

Así, el notificante identifica los siguientes mercados en el sector de la maquinaria óptica:

- a) Mercado de fabricación y comercialización de máquinas de retallado
- b) Mercado de fabricación y comercialización de máquinas de barnizado
- c) Mercado de fabricación y comercialización de máquinas anti-reflejo
- d) Mercado de fabricación y comercialización de máquinas industriales de acabado

e) Mercado de fabricación y comercialización de máquinas comerciales de acabado

El notificante justifica la definición de estos mercados porque del lado de la demanda cada una de estas máquinas posee características distintas y desempeña diferentes funciones a lo largo del proceso de fabricación de lentes oftálmicas. Del lado de la oferta, existen ciertas diferencias en cuanto a la inversión e investigación necesaria para desarrollar modelos de distintas categorías, pero una vez desarrollado un modelo concreto, el proceso de fabricación del mismo es simple y similar en todos los casos. Por tanto, el notificante no descarta la existencia de cierta sustituibilidad por el lado de la oferta.

El test de mercado realizado por esta Dirección de Investigación confirma con carácter general las definiciones de los mercados de producto en relación a la maquinaria para la fabricación de lentes oftálmicas.

Por todo ello, esta Dirección analizará la presencia de las partes en los distintos mercados estrechos de fabricación y comercialización de maquinaria para la fabricación de lentes oftálmicas, con excepción del mercado de fabricación y comercialización de máquinas de barnizado en el que la presencia de SATISLOH es muy limitada⁴.

(ii) Consumibles

Estos productos se utilizan para el proceso de fabricación de lentes y son muy variados en cuanto a sus utilidades (pulido para plástico, almohadillas moledoras/plástico, limpiadores, aditivos para refrigeración, almohadillas anti deslizantes, etc) y, según la notificante, son fácilmente replicables por los distintos operadores.

SATISLOH no fabrica estos productos sino que se limita a distribuirlos y señala que su facturación en España es muy limitada, apenas superior a los [<5] millones de euros en 2007.

Los principales consumibles que SATISLOH comercializa en España son:

-*Material para recubrimientos superhidrofóbicos*: se aplican a las lentes de cristal para obtener una superficie resbaladiza capaz de repeler el agua y las sustancias oleosas. Este material se aplica mediante evaporación al vacío como última etapa del proceso de tratamiento antirreflectante.

-*Aleación bloqueadora*: su función es fijar las lentes semi-terminadas mediante piezas de bloqueo con el fin de sujetarlas en los equipos de retallado para ser tratadas.

-*Productos para pulido*: material abrasivo constituido fundamentalmente por óxido de aluminio utilizado para pulir las lentes.

⁴ Únicamente del [<5%]% tanto a nivel europeo como mundial y sin presencia en España en los dos últimos años.

Si bien la notificante considera que la competencia en el mercado de consumibles debe analizarse de manera global, sin distinguir por tipo de consumible, esta Dirección de Investigación analizará la posición en el mercado de la adquirida en los tres segmentos en los que su presencia es más significativa.

(iii) Fabricación y comercialización de lentes oftálmicas

En este mercado descendente está presente únicamente ESSILOR.

Las lentes oftálmicas pueden ser de plástico (orgánicas) o de vidrio (minerales) y, en función de su diseño correctivo, pueden clasificarse en: monofocales, bifocales y progresivos.

La Comisión Europea analizó estos mercados en el Caso M.3670 EQT GROUP/CARL ZEISS/SOLA. Así, identificó como mercados separados cada uno de los diseños correctivos al igual que para el material de fabricación dadas las diferencias de precio (más bajo para las lentes de vidrio) y a las preferencias de los consumidores (el plástico es más ligero y tiene mayor resistencia).

El test de mercado llevado a cabo por esta Dirección de Investigación también ha confirmado los referidos mercados de producto.

IV. 2. Mercado geográfico

(i) Fabricación y comercialización de maquinaria para fabricar lentes oftálmicas

Las compañías dedicadas a la fabricación de estas máquinas gozan de presencia internacional y tienen la capacidad y la red de distribución necesarias para distribuir las internacionalmente, independientemente del lugar de fabricación. Además, en muchas ocasiones los acuerdos con los fabricantes de lentes se cierran a nivel global para cada uno de sus laboratorios de producción.

Efectivamente, los costes de transporte de estas máquinas no son relevantes, especialmente de las industriales, que en muchos casos son fabricadas en un único lugar y luego se distribuyen por todo el mundo. De hecho, las empresas partícipes de la operación no poseen plantas de fabricación de maquinaria en España.

A la luz de la información aportada por la notificante y en línea con la Decisión de la Comisión Europea en el caso M.3670 EQT GROUP/CARL ZEISS/SOLA, esta Dirección considera que el mercado geográfico relevante para la fabricación y comercialización de maquinaria óptica es de ámbito mundial, si bien también analizará los efectos de la operación en España.

(ii) Consumibles

Esta Dirección de Investigación considera que los argumentos ya mencionados para la definición del mercado geográfico de maquinaria de fabricación de lentes son también aplicables al mercado de consumibles, por lo que cabría hablar de un ámbito supranacional, si no mundial. Sin embargo, esta Dirección no considera necesario proceder a cerrar una definición del mercado geográfico de consumibles, por lo que

analizará la presencia de SATISLOH en los distintos mercados: mundial, europeo y español.

(iii) Fabricación y comercialización de lentes oftálmicas

Según el precedente comunitario citado, la fabricación y venta de lentes terminadas a ópticos/minoristas se considera como de ámbito nacional, dado que la demanda de este tipo de establecimientos se centra en fuentes domésticas de suministro (oficinas centrales de distribución) y dado que los ópticos valoran las ventas y servicios a nivel local.

Así, la necesidad de contar con una red comercial adecuada que pueda atender a todas las tiendas de óptica situadas en el territorio nacional tiene, sin duda, una gran importancia.

Las lentes son realizadas en la mayoría de los casos bajo pedido, que debe ser atendido en un plazo relativamente corto de tiempo (entre uno y dos días), lo que exige a los distintos operadores situar sus laboratorios de fabricación cerca de los clientes.

Asimismo, el reconocimiento de la marca y las relaciones particulares de cada operador con los clientes son factores importantes a tener en cuenta en relación con la dinámica competitiva del mercado.

Por lo demás, las condiciones de competencia dentro de España son totalmente homogéneas según la notificante, lo que permite descartar la existencia de mercados diferenciados de carácter inferior al nacional.

Todos los operadores consultados en el test de mercado coinciden en las mencionadas definiciones de mercado geográfico, si bien algunos de los encuestados han señalado el carácter cada vez más abierto del mercado geográfico correspondiente a la comercialización de lentes, que podría llegar a ser de dimensión comunitaria.

A la vista de lo anterior, esta Dirección analizará los efectos de la operación en el mercado nacional de fabricación y comercialización de lentes oftálmicas.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1. Estructura de la oferta

(i) Fabricación y comercialización de maquinaria para fabricar lentes oftálmicas.

Con carácter general, la oferta en los distintos mercados de fabricación y comercialización de maquinaria óptica está integrada por empresas multinacionales, sujetas a la volatilidad propia de los mercados con elevado componente tecnológico.

- Mercado de fabricación y comercialización de máquinas de retallado

Mercado Mundial de Máquinas de Retallado (Valor)				
	2006		2007	
	Cuotas		Cuotas	
SATISLOH	[40-50]%		[30-40]%	
SCHNEIDER	[20-30]%		[20-30]%	
OPTOTECH	[0-10]%		[0-10]%	
GERBER COBURN	[10-20]%		[10-20]%	
OTROS	[0-10]%		[0-10]%	
TOTAL	100%		100%	
Mercado de Máquinas de Retallado en España (Valor)				
	2006		2007	
	Valor (Euros)	Cuotas	Valor (Euros)	Cuotas
SATISLOH	[...]	[70-80]%	[...]	[40-50]%
OPTOTECH	[...]	[20-30]%	[...]	-
SCHNEIDER	-	-	[...]	[50-60]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Estimaciones de SATISLOH

Si bien SATISLOH es el primer operador en el mercado mundial y el segundo en España, se enfrenta fuertes competidores tanto a nivel europeo como a nivel mundial en un mercado que sin embargo presenta una escasa dimensión económica ([...]€ en la UE y [...]€ en España).

SCHNEIDER, segundo operador en el mercado mundial, es una empresa alemana líder en soluciones de procesado para la industria oftálmica y de precisión óptica. Cuenta con una oficina comercial en Alemania desde la que abarca la práctica totalidad del territorio europeo, incluida España, aunque también tiene delegaciones en Italia, Turquía, Estados Unidos, China y Japón.

GERBER COBURN, tercer operador mundial, es una empresa estadounidense dedicada a la fabricación de sistemas integrados para el procesamiento de lentes para la industria oftálmica. La empresa diseña y fabrica tanto el software como los equipos empleados en la producción de las lentes oftálmicas, tanto en lo que respecta a la fase de tratamiento como a la de acabado.

Finalmente, desde su creación en 1985, la empresa alemana OPTOTECH se ha caracterizado por mantener una constante innovación y progreso tecnológico en el sector óptico. Así, durante más de 20 años ha estado relacionada con la fabricación de productos ópticos de alta calidad. En particular, OPTOTECH se especializa en la fabricación de máquinas de retallado.

- Mercado de fabricación y comercialización de máquinas anti-reflejo

Mercado Mundial de Máquinas Anti-reflejo (Valor)		
	2006	2007
	Cuotas	Cuotas
SATISLOH	[40-50]%	[40-50]%
LEYBOLD	[30-40]%	[30-40]%
SHINCRON	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[0-10]%	[0-10]%
TOTAL	100%	100%
Mercado de Máquinas Anti-reflejo en España (Valor)		
	2006	2007
	Cuotas	Cuotas
SATISLOH	[40-50]%	-
LEYBOLD	[40-50]%	[90-100]%
TOTAL	100%	100%

Fuente: Estimaciones de SATISLOH

SATISLOH es el primer operador en el mercado mundial, por detrás de empresas especializadas en la fabricación de máquinas anti-reflejo que pueden ejercer una importante presión competitiva sobre la entidad resultante.

LEYBOLD OPTICS, segundo operador en el mercado mundial y primer operador en España en el año 2007, es una filial de los fondos EQT⁵ dedicada a la fabricación de máquinas de alto vacío ("high vacuum machines") para diversas aplicaciones. En el sector óptico, LEYBOLD OPTICS se especializa en la fabricación de máquinas industriales (Boxer, CCSII o Syrus III) para la aplicación de tratamientos antirreflectantes a las lentes oftálmicas -tanto de una sola capa como multicapas-. Está presente en más de 40 países en América, Europa y Asia. En España, la empresa distribuye sus productos a través de su filial LEYBOLD OPTICS IBÉRICA, con sede en Barcelona.

SHINCRON⁶ es una compañía japonesa constituida en 1951 y dedicada a la fabricación, diseño y comercialización de revestimientos para las máquinas de alto vacío. Sus revestimientos se utilizan en la fabricación de multitud de productos cotidianos entre los que cabe citar lentes oftálmicas, discos opto magnéticos, lentes fotográficas, displays, etc.

Por último, debe señalarse que al igual que en el caso de las máquinas de retallado, se trata de un mercado de reducido valor económico en términos globales ([...]M€ en la UE y [...]M€ en España en 2007) que además no resulta indispensable para la fabricación de lentes. A este respecto, la notificante estima que el tratamiento anti-reflectante se aplica a un 30-40% de las lentes fabricadas y comercializadas.

⁵ <http://www.leyboldoptics.com/en/about.html>

⁶ Con una facturación de aproximadamente [...] millones de euros (<http://www.shincron.co.jp/en/company/index.html>)

- Mercado de fabricación y comercialización de máquinas industriales de acabado

Sólo se analiza el mercado mundial de máquinas industriales de acabados, puesto que el notificante indica que SATISLOH no ha vendido ninguna máquina industrial de acabado en España en 2006 y 2007.

Mercado Mundial de Máquinas Industriales de Acabado (Valor)		
	2006	2007
	Cuotas	Cuotas
SATISLOH	[30-40]%	[20-30]%
NIDEK	[30-40]%	[30-40]%
OTROS	[30-40]%	[30-40]%
TOTAL	100%	100%

Fuente: Estimaciones de SATISLOH

SATISLOH es el segundo operador mundial de máquinas industriales de acabado, por detrás del líder indiscutible, la japonesa NIDEK, y sujeta a la fuerte competencia en Europa de la recién entrada MEI. El valor económico de este mercado es igualmente reducido, con una facturación global de aproximadamente [...]M€ a escala mundial.

Creada en 1971, NIDEK es una empresa japonesa líder en el suministro de productos de cirugía y diagnóstico para el cuidado de la vista. En 1982, NIDEK constituyó su primera filial en el extranjero en los Estados Unidos (Silicon Valley), expandiendo posteriormente sus actividades a Francia e Italia. En España, NIDEK distribuye sus máquinas de acabado a través del distribuidor independiente Groover Glass S.L. con sede en Barcelona.

MEI, empresa italiana dedicada a la fabricación de máquinas industriales de acabado para todo tipo de lentes, es el líder europeo, si bien también comercializa algunos de sus modelos en otros países como Estados Unidos.

- Mercado de fabricación y comercialización de máquinas comerciales de acabado

Como se ha mencionado, ESSILOR sólo está presente en la maquinaria comercial de acabado (equipos para tiendas de óptica). Éstas son adquiridas normalmente por un tipo de cliente intermedio (cadenas de distribución minorista con presencia en la comercialización de lentes), lo que las diferencia de las máquinas de acabado industriales, que son adquiridas por los grandes clientes industriales (fabricantes de lentes, laboratorios independientes y grandes cadenas de ópticas)

Mercado Mundial de Máquinas Comerciales de Acabado (Volumen)						
	2005		2006			
	Unidades	Cuotas	Unidades	Cuotas		
ESSILOR	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%		
NIDEK	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%		
BRIOT-WECO	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%		
INDO	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%		
TAKUBO/DIA	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%		
HOYA	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%		
TOPCON	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%		
OTROS	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%		
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%		
Máquinas Comerciales de Acabado en España(Valor)						
	2006		2007			
	Cuotas		Cuotas			
ESSILOR	[50-60]%		[50-60]%			
INDO	[20-30]%		[20-30]%			
BRIOT-WECO	[0-10]%		[0-10]%			
NIDEK	[0-10]%		[0-10]%			
TOTAL	100%		100%			
Máquinas Comerciales de Acabado en España(Volumen)						
	2005		2006		2007	
	Unidades	Cuotas	Unidades	Cuotas	Unidades	Cuotas
ESSILOR	[...]	[50-60]%	[...]	[60-70]%	[...]	[50-60]%
INDO	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
BRIOT-WECO	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]%
NIDEK	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Estimaciones de ESSILOR

ESSILOR es el primer operador en el mercado mundial, con una cuota del [10-20] en el año 2006, seguido de cerca por BRIOT-WECO ([10-20]%), que tiene prevista su fusión con la española INDO (otro de los operadores presentes en este mercado con un [0-10]%)⁷, de forma que ejercerá una presión competitiva aún mayor sobre la entidad resultante tanto a nivel mundial como en España, donde INDO y BRIOT-WECO ocupan la segunda y tercera posición respectivamente por detrás de ESSILOR. Asimismo, cabe destacar de nuevo la presencia de la multinacional NIDEK, tercer operador mundial y cuarto.

⁷ El notificante indica que el pasado mes de julio de 2008 BRIOT-WECO llegó a un acuerdo con la empresa española INDO a fin de fusionar sus respectivas divisiones de bienes de equipo, si bien la operación se llevará a cabo en los próximos 3 años.

BRIOT-WECO es una empresa francesa, constituida en 1934, especializada en el diseño y fabricación de máquinas industriales y comerciales para el cortado y biselado de lentes oftálmicas. BRIOT-WECO está presente en 60 países gracias a sus filiales y a los acuerdos de distribución celebrados con operadores en América, Europa, Asia y África. En España, BRIOT posee una filial (BRIOT/WECO SPAIN) ubicada en Barcelona.

(ii) Consumibles

Las cuotas de SATISLOH y sus competidores en el último año⁸ en los productos en los que su presencia es más importante en España han sido las siguientes:

Mercado Español de recubrimientos superhidrofóbicos (2007) – (Valor)	
Empresa	Cuota
SATISLOH	[40-50]%
DAIKIN	[30-40]%
DAC	[0-10]%
OTROS	[0-10]%
TOTAL	100%

Fuente: Estimaciones de SATISLOH

Mercado Español de aleación bloqueadora (2007)- (Valor)	
Empresa	Cuota
SATISLOH	[40-50]%
AGP	[30-40]%
OTROS	[10-20]%
TOTAL	100%

Fuente: Estimaciones de SATISLOH

Mercado Español de productos para pulido (2007)- (Valor)	
Empresa	Cuota
SATISLOH	[40-50]%
DAC	[0-10]%
AGP	[30-40]%
OTROS	[0-10]%
TOTAL	100%

Fuente: Estimaciones de SATISLOH

. En cuanto a las cuotas a nivel supranacional, las cuotas de SATISLOH son inferiores en todos los casos. El notificante indica que el fabricante de lentes español INDO realiza gran parte de sus compras a nivel mundial a través de la filial de SATISLOH en España por lo que las cuotas de SATISLOH a nivel nacional estarían sobredimensionadas.

Adicionalmente, la notificante insiste en la posibilidad de utilizar productos de otros competidores en las máquinas de SATISLOH de forma que existen múltiples

⁸ El notificante indica que las cuotas en 2005 y 2006 no han sufrido cambios significativos.

suministradores de estos productos que conforman mercados de reducido valor económico.

(iii) Fabricación y comercialización de lentes oftálmicas

ESSILOR realiza por sí misma todo el proceso de diseño, patentes y fabricación de los equipos en sus instalaciones y laboratorios de I+D en Francia. No obstante, en algunos casos la empresa subcontrata el suministro de algunas materias primas como plásticos y metales.

Mercado Español de lentes oftálmicas – (Valor)			
	2005	2006	2007
ESSILOR	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
INDO	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
HOYA	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
PRATS	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
OTROS	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%

Fuente: Estimaciones de ESSILOR

A pesar de configurarse como el líder en el mercado nacional, ESSILOR se enfrenta a competidores muy relevantes como las españolas INDO y PRATS o la japonesa HOYA con especial relevancia en el mercado europeo en el que también está presente CARL ZEISS/SOLA que tras su operación de concentración se colocó muy cerca del líder europeo ESSILOR.

Siguiendo la clasificación de lentes por material y por uso, las cuotas de los principales operadores en España han sido las siguientes:

Mercado español de lentes oftálmicas- según material – (2007)				
Empresa	Volumen		Valor	
	Plástico	Vidrio	Plástico	Vidrio
ESSILOR	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%
INDO	[20-30]%	[30-40]%	[20-30]%	[20-30]%
HOYA	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%
PRATS	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
OTROS	[20-30]%	[30-40]%	[10-20]%	[20-30]%
TOTAL	100%	100%	100%	100%

Fuente: Estimaciones de ESSILOR

Mercado español de lentes oftálmicas- por tipo y material – (2007) (Volumen)						
Empresa	Progresivas		Bifocales		Monofocales	
	Plástico	Vidrio	Plástico	Vidrio	Plástico	Vidrio
ESSILOR	[30-40]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%
INDO	[20-30]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[20-30]%	[30-40]%
HOYA	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%
PRATS	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
OTROS	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	[30-40]%	[30-40]%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Estimaciones de ESSILOR



INDO se encuentra integrado por la matriz Indo Internacional, S.A., y 17 sociedades nacionales y extranjeras dedicadas a la fabricación y comercialización de productos ópticos. A escala internacional está presente en Francia, Portugal, Italia, Alemania, Chile, Estados Unidos, Marruecos, China y Tailandia. Recientemente, INDO comenzó la construcción de una nueva fábrica en El Papiol (Barcelona) y un centro de producción en Tailandia (tras la constitución en 2003 de la sociedad Indelors Lens Thailand Co. Ltd.). En 2006, el Grupo INDO compró a De Rigo el 40% de la empresa Vogart Line, filial española del grupo italiano.

HOYA LENS IBERIA es la filial española de la multinacional japonesa HOYA. Constituida en 1941 como productor de cristal óptico (lentes ópticas para aplicaciones industriales), HOYA ha ido diversificando sus actividades al sector de la visión humana y su cuidado. HOYA tiene plantas de producción y centros de distribución en todo el mundo, contando con 3 divisiones internacionales diferenciadas (Hoya Europa, Hoya Japón y Hoya Estados Unidos).

INDUSTRIAS DE ÓPTICA PRATS es la empresa matriz del GRUPO PRATS, grupo español dedicado a la fabricación de lentes progresivos, lentes ocupacionales, lentes de alto índice, lentes solares y tratamientos multicapa. El GRUPO PRATS lleva más de 30 años operando en el sector de las lentes ópticas. Los laboratorios del Grupo están ubicados en Madrid, Valencia y Lisboa. El notificante indica que el GRUPO PRATS mantiene acuerdos con compañías internacionales como Rodenstock y Corning (suministradores de materias primas), así como con empresas de maquinaria entre las que destacan LEYBOLD o SATIS.

V.2. Estructura de la demanda

En el caso del mercado ascendente de máquinas industriales, la demanda procede de los fabricantes de lentes oftálmicas, los laboratorios de prescripción independientes y las cadenas de óptica que cuentan con laboratorios de prescripción propios. Estos operadores se encargan de realizar todo el proceso de producción de la lente, recibiendo una lente semi-terminada y transformándola en una lente terminada adaptada a las necesidades del consumidor y a la forma de la montura elegida por éste.

Los principales demandantes de este tipo de maquinaria en España son ESSILOR, INDO, PRATS, SIGNET, HISPANO, SURCOLOR, TRASERA y HOYA. Entre las cadenas de óptica que cuentan con sus propios laboratorios de prescripción y que demandan este tipo de maquinaria cabe citar a las siguientes: Vision Lab, General Óptica, Masvisión, Florida Lab y Uniópticos, con creciente poder compensatorio de demanda dada su consolidación como grandes grupos nacionales e internacionales.

De acuerdo con las estimaciones de ESSILOR, del total de las compras de maquinaria realizadas por la empresa en 2007, SATISLOH representaría entre un 40-50% de sus compras. Por su parte, las compras de ESSILOR representan en torno a un [10-20]% de las ventas totales de maquinaria industrial de SATISLOH.

Lo anterior demuestra que, como indica el notificante y han confirmado varios de los encuestados en el test de mercado, los fabricantes de lentes oftálmicas adquieren los equipos para su fabricación de distintos proveedores de máquinas, no siendo común que éstos centralicen sus compras en una única empresa. Ello se justifica por la necesidad de escoger en cada momento las máquinas tecnológicamente más avanzadas y que mejor se adapten a las necesidades del fabricante de lentes. De la misma forma, los fabricantes de maquinaria como SATISLOH requieren una cartera amplia de clientes para colocar toda su producción ya que uno solo de ellos no podría absorber la capacidad total de fabricación, ni siquiera teniendo una gran dimensión como es el caso de ESSILOR.

Dentro de este mercado ascendente, en el caso concreto de máquinas comerciales la demanda procede de los ópticos (es decir, ópticos u optometristas independientes, agrupaciones de cooperativas, centrales/grupos de compra y cadenas de óptica) y de los talleres periféricos montados por grupos de ópticos independientes.

Por lo que respecta al mercado descendente de lentes oftálmicas, la demanda proviene también de los ópticos (independientes, agrupados en grandes cadenas nacionales o internacionales o en centrales de compras) que únicamente comercializan las lentes adquiridas.

De acuerdo con la información publicada por la Federación Española de Asociaciones del Sector Óptico en relación con el ejercicio 2007, en España existen aproximadamente 9.700 establecimientos minoristas especializados en la venta de productos de óptica. Es importante destacar que en los últimos años se está produciendo un importante proceso de consolidación que ha facilitado la creación de grandes cadenas internacionales o centrales de compra. De esta forma, los ópticos se benefician de una política promocional y publicitaria común, así como de una mejor política de aprovisionamientos, que les permite ejercer un elevado poder compensatorio de demanda sobre fabricantes de maquinaria y de lentes.

En cuanto a los clientes de ESSILOR, según información facilitada por el notificante, del total de compras de máquinas de acabado comerciales en España, las compras de las cadenas de óptica representan alrededor del 20%, mientras que el 80% restante se corresponde con las realizadas por ópticos independientes.

PRINCIPALES CLIENTES DE ESSILOR		
Nombre de la Compañía	Nº unidades	%
MULTIÓPTICAS.	[...]	[...]
CECOP	[...]	[...]
ALAIN AFFLELOU	[...]	[...]
FEDERÓPTICOS	[...]	[...]
LOOP VISION.	[...]	[...]
% en relación con el volumen total de ventas de ESSILOR: [...]		

Fuente: Notificante.

Por lo que respecta a SATISLOH, sus principales clientes en España son los siguientes fabricantes de lentes y cadenas de óptica con laboratorios de prescripción propios:

PRINCIPALES CLIENTES DE SATISLOH		
Nombre de la Compañía	Volumen de ventas (mill. €)	%
INDO INDUSTRIA DE OPTICA S.A.U.	[...]	[...]
SIGNET AMORLITE IBERICA S.A.	[...]	[...]
PANAVISIÓN 2002, S.L.	[...]	[...]
VISIONLAB	[...]	[...]
INDUSTRIA OPTICA HISPANO, S.A.	[...]	[...]
% en relación con el volumen total de ventas de SATISLOH: [...]		

Fuente: Notificante.

V.3. Estructura de la distribución

En términos generales, las empresas que están presentes en el mercado ascendente de maquinaria comercializan sus productos directamente o bien a través de filiales/oficinas comerciales, lo que les permite tener un trato directo con los clientes.

No obstante, en aquellos países en los que las empresas no cuentan con una representación comercial directa, la comercialización de los productos suele llevarse a cabo mediante la celebración de contratos con distribuidores independientes de productos ópticos u otros fabricantes de maquinaria óptica.

En la UE SATISLOH vende sus máquinas directamente en todos los países, si bien, en algunos países como España, Francia, Reino Unido, Dinamarca e Italia la comercialización de éstas se realiza a través de sus filiales.

Por su parte, la fabricación de los equipos ópticos de ESSILOR se realiza principalmente en las instalaciones de la empresa en Francia y Estados Unidos. En España y en el resto de Europa, la maquinaria óptica de ESSILOR se distribuye a través de las filiales del Grupo, mientras que en Estados Unidos dichos equipos se comercializan a través de la red de la empresa GERBER COBURN, con la que ESSILOR mantiene un contrato de distribución.

ESSILOR ESPAÑA cuenta con una red de distribución específica para la comercialización de las máquinas comerciales de acabado. Además, a fin de prestar los servicios de garantía y de asistencia técnica, ESSILOR tiene técnicos repartidos por todo el territorio nacional.

En cuanto al mercado descendente de fabricación de lentes, tal y como se ha señalado anteriormente, la necesidad de contar con una red comercial adecuada que pueda atender a todas las tiendas de óptica situadas en el territorio nacional tiene gran importancia dada la necesidad de atender los pedidos en un plazo relativamente corto de tiempo (entre uno y dos días) y la importancia del reconocimiento de la marca y de las relaciones particulares de cada operador con los clientes.

En España el Grupo ESSILOR lleva a cabo la distribución de su maquinaria y sus lentes a través de sus filiales ESSILOR ESPAÑA, S.A. y BBGR LENS IBERIA, S.A.

V.4. Fijación de precios

En el mercado de maquinaria, los precios dependen del tipo de equipo del que se trate (p.e. las máquinas anti-reflejo son más caras que las máquinas de barnizado), así como de las características concretas de cada máquina y de la tecnología que utilizan para realizar el proceso.

En cuanto a las máquinas industriales, el nivel de precios de SATISLOH es similar al del resto de sus competidores. Donde existe una mayor diferencia de precios es en las máquinas industriales de acabado, ya que la mayor parte de los fabricantes de este tipo de máquinas ofrece precios inferiores a los aplicados por SATISLOH.

El siguiente cuadro muestra los precios medios de la maquinaria de SATISLOH:

PRECIOS MEDIOS DE LA MAQUINARIA DE SATISLOH	
TIPO DE MÁQUINA	PRECIO MEDIO
Máquinas de retallado	[...] euros
Máquinas anti-reflejo	[...] euros
Máquinas industriales de acabado	[...] euros

Fuente: Notificante.

El nivel de precios se ha mantenido estable durante los últimos 3 años. No obstante, los precios de venta netos se han reducido ligeramente, en opinión del notificante, ya que el porcentaje de descuentos se ha incrementado debido a la fuerte competencia que existe entre los distintos operadores.

En el caso de máquinas comerciales, el notificante indica que los precios medios de ESSILOR pueden estar ligeramente por encima de los precios medios del mercado, puesto que suele ser la marca preferida en los segmentos de gama alta.

En el mercado descendente, los precios de las lentes oftálmicas varían en función de distintos factores como los materiales utilizados para su fabricación o las características solicitadas por los usuarios finales. Por otro lado, existe un fuerte poder de negociación por parte de los clientes (en particular en lo que respecta a los grupos de compra y las cadenas de óptica).

El notificante indica que los precios aplicados por ESSILOR son un poco más elevados que los aplicados por sus competidores, sin embargo la diferencia es marginal.

V.5. Competencia potencial - Barreras a la entrada

El notificante ha señalado que en lo que respecta al mercado ascendente de maquinaria óptica, las diferencias más significativas entre competidores vienen

determinadas por elementos tales como las inversiones en innovación tecnológica, las relaciones con los clientes y la asistencia técnica.

Efectivamente, la mejora de las características de los productos es uno de los factores de competencia más importantes en el mercado de maquinaria óptica. En este sentido, cabe destacar que el hecho de que los fabricantes de máquinas introduzcan nuevas tecnologías permite, a su vez, a las empresas fabricantes de lentes oftálmicas crear nuevos productos que combinen distintos materiales, superficies y tratamientos.

Por ello, los elevados costes en I+D explican porqué hay pocos operadores en cada uno de los mercados y porqué todos ellos necesitan vender a todos los potenciales clientes, sin perjuicio de que algunos de los fabricantes estén verticalmente integrados con un laboratorio, a fin de poder asegurarse un retorno adecuado de las inversiones realizadas y asegurar la competitividad en costes.

Otro factor que resulta de gran relevancia en este mercado es proporcionar un excelente servicio al cliente. Para ello, las empresas dan a sus clientes apoyo técnico continuo y, en caso de ser necesario, ofrecen soluciones rápidas y eficientes a fin de resolver los problemas técnicos que puedan presentar las máquinas.

Esta importancia de los servicios post-venta es tenida en cuenta por todos los competidores en el mercado de fabricación y distribución de maquinaria para la fabricación de lentes, dada la vida media estimada de estas máquinas.

Por lo que respecta al mercado descendente de fabricación de lentes oftálmicas, además de la innovación, que juega un papel fundamental, constituyen importantes factores de diferenciación entre competidores la actividad publicitaria y promocional, la imagen de marca y la asistencia al cliente a través de una adecuada red comercial (aunque en la mayor parte de los casos son los ópticos quienes asesoran a los clientes finales). Pese a que no existen en este mercado relaciones de exclusividad, suelen ser frecuentes los acuerdos de colaboración entre los fabricantes de lentes y las cadenas de óptica.

El notificante ha señalado, no obstante, 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.

Por último, la notificante destaca la tendencia a la integración vertical que vive el sector de fabricación y comercialización de lentes y a la que ya se ha hecho referencia anteriormente. Así, en el año 2005 se produjo la concentración que dio lugar al Caso comunitario M.3670 EQT GROUP/CARL ZEISS/SOLA por la que se integraron el fabricante de maquinaria LEYBOLD OPTICS y el fabricante de lentes ZEISS-SOLA. Asimismo, está prevista la fusión del principal competidor de ESSILOR en España, INDO, con la empresa BRIOT WECO, uno de los principales fabricantes de máquinas

comerciales de acabado a nivel mundial. Del mismo modo, el fabricante alemán de maquinaria OPTOTECH ha anunciado la compra del fabricante de equipamiento italiano COERENT. Todas estas operaciones ponen de manifiesto el creciente proceso de integración vertical que en algunos casos generará también refuerzos horizontales de las empresas fusionadas, a diferencia de lo que ocurre en la presente operación en la que no existen solapamientos horizontales en ninguno de los mercados analizados.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de ESSILOR INTERNATIONAL (COMPAGNIE GÉNÉRALE D'OPTIQUE S.A.) del 100% del capital de SATISLOH HOLDING AG.

Las partes de la operación están presentes en la industria óptica, concretamente en el mercado ascendente de fabricación y comercialización de maquinaria óptica y en el mercado descendente de la fabricación y comercialización de lentes.

La operación supone la integración vertical de uno de los principales fabricantes de maquinaria (SATISLOH) con uno de los principales fabricantes de lentes (ESSILOR), sin que se produzca solapamiento horizontal alguno entre las actividades de las partes.

Así, por lo que respecta al mercado ascendente, SATISLOH está presente en el área de fabricación y comercialización de maquinaria para el segmento industrial y en concreto, en los mercados relevantes identificados (y confirmados por el test de mercado realizado) de máquinas de retallado, máquinas de barnizado, máquinas anti-reflejo y máquinas de acabado así como consumibles para dichas máquinas. Por su parte, ESSILOR únicamente está presente en el negocio de la fabricación y comercialización de máquinas biseladoras o de acabado para el segmento comercial (equipos para tiendas de óptica).

En el mercado descendente, en el que únicamente está presente la adquirente, ESSILOR se dedica a la fabricación y comercialización de lentes correctoras, sector en el que se identifican varios mercados relevantes: lentes de plástico (orgánicas) o de vidrio (minerales) y, en función de su diseño correctivo: monofocales, bifocales y progresivos.

La posición de SATISLOH es de liderazgo en los mercados mundiales de máquinas de retallado ([30-40]%) y anti-reflejo ([40-50]%) así como en varios consumibles (45-50%) si bien en fuerte competencia con otros operadores mundiales tales como GERBER COBURN, SCHNEIDER y LEYBOLD OPTICS.

A su vez, ESSILOR mantiene una fuerte posición en los mercados nacionales de fabricación de lentes (15-40%) así como en el mundial de máquinas comerciales de acabado ([10-20]%) aunque también seguido de cerca por competidores muy notables tales como INDO a nivel español y BRIOT-WECO, NIDEK y HOYA a nivel mundial y europeo.

Si bien en principio se advierte la unión de un importante fabricante de lentes con un importante fabricante de maquinaria para lentes que pudiera otorgar a la empresa resultante de la operación cierta ventaja competitiva con respecto a sus competidores, a continuación se analizan algunos factores que permiten descartar una obstaculización de la competencia en los mercados relevantes como resultado de la presente operación.

En primer lugar, debe señalarse que los mercados de fabricación y comercialización de maquinaria y de consumibles son de dimensión mundial o al menos del EEE, donde existen otros operadores que ejercen una presión competitiva elevada sobre las partes, pudiendo destacarse en particular la creciente importancia de los fabricantes asiáticos, tal y como reconocen algunos de los operadores encuestados en el test de mercado.

Por otra parte, debe señalarse que se trata de mercados de escasa dimensión económica que, en el caso del mercado de máquinas de retallado, representa una facturación total en España de tan sólo [...] millones de euros en España y en máquinas anti-reflejo sólo de [...] millones de euros.

Por ello, dada esta reducida importancia económica y el escaso número de transacciones de máquinas que se realizan anualmente, la relevancia de los datos sobre cuotas de mercado de los operadores resulta matizable.

Adicionalmente, la importancia de la innovación en estos mercados explica la alta volatilidad de las cuotas de mercado de un año a otro. De esta manera, si un fabricante lanza al mercado un equipo más sofisticado, se beneficiará de la ventaja de ser el primero en hacerlo y ganará cuota de mercado frente a sus rivales (caso de SCHNEIDER con la denominada tecnología “free form”). No obstante, el notificante indica que dada la magnitud de las empresas intervinientes en estos mercados, esta ventaja inicial se verá neutralizada en un corto periodo de tiempo por los demás competidores (caso de SATISLOH, OPTOTECH, GERBER COBURN y otros tantos con la tecnología “free form” en la actualidad).

Asimismo, la innovación juega un papel crucial en lo que respecta a la posibilidad apuntada por algunos encuestados de que la operación genere un cierre de mercado tanto para fabricantes de maquinaria que venden sus máquinas a ESSILOR como para fabricantes de lentes que adquieren la maquinaria de SATISLOH.

Por lo que respecta al posible cierre de mercado para fabricantes de maquinaria, ESSILOR afirma que no va a renunciar a la posibilidad de adquirir productos de otros fabricantes de equipamiento oftálmico distintos de SATISLOH, pues éstos eventualmente pueden desarrollar una tecnología más avanzada que se adecue mejor a las necesidades de ESSILOR. Adicionalmente, cabe destacar que las compras de maquinaria de ESSILOR apenas representan el [5-15]% de la demanda mundial de equipamiento para lentes de forma que aunque ESSILOR decidiera aprovisionarse al 100% de la adquirida, los competidores de SATISLOH seguirán teniendo acceso a una amplia base de clientes que por lo demás no está ligada a ningún tipo de acuerdos de exclusividad, ni existe restricción alguna a que cambien de proveedor en cualquier

momento. Igualmente, al tratarse de un mercado en fuerte expansión, el crecimiento esperado del conjunto de la demanda en los próximos años superaría con mucho la reducción que eventualmente podría provocar la decisión de ESSILOR de abastecerse únicamente de SATISLOH.

En cuanto al posible efecto de cierre de mercado para fabricantes de lentes que adquieren maquinaria de SATISLOH, conviene destacar la variedad de fabricantes existentes en la actualidad, la ausencia de inversiones específicas que exijan mantener el suministro con único proveedor e incluso que, dada la capacidad excedentaria de SATISLOH en relación con las necesidades de ESSILOR (cuyas compras representan tan solo un [10-20]% de las ventas totales de maquinaria industrial de SATISLOH), la entidad fusionada necesariamente deberá mantener la actividad de venta de maquinaria de SATISLOH a terceros.

En relación con las barreras de entrada en los mercados analizados, tanto el know-how, como la tecnología (por la rapidez con la que se neutralizan las innovaciones), la materia prima y los empleados son accesibles para todos los operadores. En efecto, todos los operadores en el sector de equipamiento industrial así como muchos otros operadores de sectores relacionados (incluidos los propios laboratorios) pueden ser considerados como competidores potenciales, sin que los costes de entrada sean excesivamente relevantes (alrededor de los 20-30 millones de euros, según el notificante). Otra cuestión a tener en cuenta es que el equipamiento no es determinante ni desde el punto de vista de su coste (el notificante indica que las inversiones de ESSILOR en adquisición de maquinaria representan menos de un [<5]% de su volumen de facturación) ni para la diferenciación entre los laboratorios en términos de precio y calidad. Y es que la capacidad de diferenciación del producto final depende principalmente del valor añadido aportado por el propio laboratorio de manera que pueden existir diferencias de calidad entre dos lentes fabricadas con la misma maquinaria.

Por lo que respecta a la demanda, ésta tiene cada vez mayor poder de negociación tanto en los mercados ascendentes de maquinaria como en los descendentes de lentes. Los grandes laboratorios, fabricantes de lentes a nivel internacional, suponen el 50% de la demanda, tienen una facturación muy superior a la de las partes y son clientes profesionales que conocen bien los productos. En la propia memoria de SATISLOH se recoge que los ingresos de sus 5 principales clientes han aumentado del 31% al 38% en el último año y que ha continuado la concentración de la demanda en 2007.

Por otra parte, cabe señalar que tanto el mercado de maquinaria óptica como el de las lentes se encuentran en un proceso de rápida expansión, atrayendo nuevas inversiones y nuevos operadores. Es difícil que en un escenario tan dinámico, una estrategia de exclusión o un incremento de precios pueda surtir algún tipo de efecto dada la elevada competencia real y potencial existente.

Adicionalmente, tal y como señalan las partes, la presente operación de integración vertical es una más de varias que vive el sector, en alusión a la operación



autorizada por la Comisión Europea en 2005 de EQT GROUP/CARL ZEISS/SOLA por la que se han integrado LEYBOLD OPTICS, el principal competidor de SATISLOH en máquinas anti-reflejo, CARL ZEISS y SOLA, importantes fabricantes de lentes. Igualmente, recientemente ha sido anunciada la fusión del principal competidor en España de ESSILOR, la española INDO, con uno de los principales fabricantes de máquinas comerciales de acabado a nivel mundial, la empresa BRIOT WECO. Del mismo modo, el fabricante alemán de maquinaria OPTOTECH ha anunciado la compra del fabricante de equipamiento italiano COERENT. Todas estas operaciones ponen de manifiesto el creciente proceso de integración vertical que en algunos casos generará también refuerzos horizontales de las empresas fusionadas, a diferencia de lo que ocurre en la presente operación en la que no existen solapamientos horizontales en ninguno de los mercados analizados.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

VII. 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.