

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN EXPEDIENTE C-0556-14 ESSILOR/POLYCORE

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 10 de febrero de 2014 ha tenido entrada en esta Dirección de Competencia notificación relativa a la operación de concentración económica consistente en la adquisición por ESSILOR INTERNATIONAL (COMPAGNIE GENERALE D'OPTIQUE) S.A. (ESSILOR), a través de su sociedad participada OSA INVESTMENTS HOLDINGS PTE. LTD. (OSA), del 50% del capital social de POLYCORE OPTICAL (PTE) LTD. (POLYCORE).
- (2) La operación se instrumentó mediante contrato de compraventa firmado el 11 de junio de 2013 entre la sociedad OSA, participada al 100% por ESSILOR AMERA PTE. LTD, a su vez filial al 100% de ESSILOR, y POLYCORE HOLDING CORPORATION, empresa matriz de POLYCORE.
- (3) La operación supone la adquisición del control exclusivo por parte de ESSILOR sobre POLYCORE según se desprende de los estatutos de la sociedad y del acuerdo de socios firmado el 1 de julio de 2013 entre POLYCORE HOLDING CORPORATION, POLYCORE y OSA.
- (4) Con fecha 26 de noviembre de 2013 se recibió en esta Dirección de Competencia escrito en el que el representante legal de ESSILOR informaba de la adquisición por parte de esta compañía del 50% del capital social de POLYCORE, comunicando además que dicha operación ya había sido ejecutada el 8 de julio de 2013.
- (5) El artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007 establece que el Consejo de la Comisión Nacional de los Mercados y 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.
- (6) 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".
- (7) Dicha notificación fue realizada por OSA, 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 la letra b) del artículo 8.1 de la mencionada norma. 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.
- (8) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **10 de marzo de 2014** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

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

- (9) La operación notificada es una concentración económica en el sentido del artículo 7.1 b) de la LDC.
- (10) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en el artículo 1 del Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (11) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

III. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (12) La operación consiste en la adquisición por parte de ESSILOR del 50% del capital social de POLYCORE, realizado mediante contrato de compraventa firmado el 11 de junio de 2013 entre la sociedad OSA, filial al 100% de ESSILOR, y POLYCORE HOLDING CORPORATION, sociedad matriz de POLYCORE.
- (13) Con fecha 1 de julio de 2013, las partes concluyeron un acuerdo de socios en el que se otorgaba el control exclusivo de POLYCORE a ESSILOR, acordándose que el Consejo de Administración estaría formado por cinco miembros, de los cuales tres serían nombrados por ESSILOR.
- (14) La cláusula 8 del contrato de compraventa [...] ¹.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1. ESSILOR INTERNATIONAL (COMPAGNIE GENERALE D'OPTIQUE) S.A. (ESSILOR)

- (15) ESSILOR es una empresa multinacional francesa dedicada a la industria oftálmica con una fuerte presencia internacional. Sus actividades son la fabricación y venta de lentes e instrumentos ópticos para su venta a ópticos minoristas, maquinaria óptica y consumibles para su venta a los laboratorios oftálmicos y gafas de lectura pregraduadas para su venta a farmacias y otras tiendas no especializadas (esta división no opera directamente en España).
- (16) ESSILOR fabrica una amplia gama de lentes monofocales, bifocales y progresivas, que permiten corregir problemas como la miopía, hipermetropía, astigmatismo y la presbicia, contando con 22 fábricas repartidas por el mundo, sin que ninguna esté localizada en España. Además dispone de 402 laboratorios de prescripción, estando 47 de ellos situados en Europa, y de entre estos, 3 en España, donde se terminan las lentes según la prescripción de los ópticos y oftalmólogos conforme a las necesidades del cliente final.
- (17) En cuanto a los instrumentos ópticos ESSILOR fabrica y comercializa diversos instrumentos para usos de los ópticos, entre los que cabe destacar las máquinas biseladoras que permiten realizar el acabado de la lente en el propio establecimiento.

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

- (18) En España, ESSILOR desarrolla sus actividades principalmente en la venta de lentes e instrumentos ópticos a través de sus principales filiales ESSILOR ESPAÑA, S.A., BBGR LENS IBERIA, S.A., SHAMIR OPTICAL ESPAÑA, S.L.² y SIGNET ARMORLITE IBERICA, S.A.³ En cuanto a la división de maquinaria, opera a través de SATISLOH IBERICA S.L.⁴ dedicada exclusivamente a la actividad de comercialización y prestación de servicios técnicos.
- (19) El volumen de negocios de ESSILOR en el ejercicio económico de 2012, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ESSILOR 2012		
MUNDIAL	U.E.	ESPAÑA
4.989.000.000 €	[>250.000.000] €	[>60.000.000] €

Fuente: Notificación

IV.2. POLYCORE OPTICAL (PTE) LTD. (POLYCORE)

- (20) POLYCORE es una sociedad ubicada en Singapur dedicada a la fabricación y distribución de varios tipos de lentes con y sin corrección, ya sean claras o tintadas (o de sol).
- (21) POLYCORE tiene dos plantas de producción sitas en Indonesia y Malasia, y tres laboratorios de prescripción en Indonesia y en los Países Bajos.
- (22) POLYCORE vende sus productos, además de a sus filiales, a laboratorios de prescripción y a mayoristas, no estando presente ni directa ni indirectamente en España (realiza la comercialización de sus productos mediante importaciones).
- (23) El volumen de negocios de POLYCORE en el ejercicio económico de 2012, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE FCC 2012		
MUNDIAL	U.E.	ESPAÑA
34.000.000 €	[<250.000.000] €	[<60.000.000] €

Fuente: Notificación

² Operación de concentración autorizada por la extinta CNC mediante Resolución del Consejo de fecha 15 de diciembre de 2010. Expediente C/0303/10.

³ Operación de concentración autorizada por la extinta CNC mediante Resolución del Consejo de fecha 15 de febrero de 2009. Expediente C/0131/09.

⁴ Operación de concentración autorizada por el Consejo de la CNC el 8 de octubre de 2008, Expte. C-0094-08 ESSILOR/SATISLOH.

IV. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (24) En el contrato de compraventa firmado entre las partes se acuerdan una cláusula de no competencia y una cláusula de no captación por un periodo de [>3 años] y durante un periodo adicional de [>3 años], y una cláusula de confidencialidad [> 3 años].
- (25) Teniendo en cuenta la legislación nacional, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), en el presente caso, el contenido del pacto de no competencia y no captación, en lo que exceda de [>3 años], iría más allá de lo razonable para hacer posible la operación quedando sujeto, por tanto, a la normativa sobre acuerdos entre empresas.
- (26) Lo mismo cabe decir de la cláusula de confidencialidad, en la medida en que la misma es [>3 años] por lo que quedaría sujeta a la normativa sobre acuerdos entre empresas. Por último, quedaría también al margen de la operación y su valoración la obligación de confidencialidad por parte del comprador en tanto que se trata de una restricción que beneficiaría al vendedor, quedando sujeta, igualmente, a la normativa sobre acuerdos entre empresas.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1 Mercados de producto

- (27) Los sectores económicos en los que se produce la operación son el de fabricación y manipulado de otro vidrio, incluido el vidrio técnico (Código NACE: C.2319) y el de fabricación de instrumentos ópticos y equipo fotográfico (Código NACE: C.2670).
- (28) Las partes están presentes 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 (equipos de retallado, antirreflejo y biseladoras de acabado industriales) como para el segmento comercial (máquinas biseladoras de acabado para tiendas ópticas), así como en el negocio aguas debajo de la distribución de consumibles fabricados por terceros.
- (29) En el mercado de fabricación y comercialización de lentes oftálmicas se puede diferenciar a su vez la existencia de niveles diferentes:
- Nivel 1: Está constituido por los proveedores de las materias primas para la fabricación de las lentes ópticas (compañías químicas, fabricantes de vidrio/plástico).
 - Nivel 2: A partir de las materias primas, los fabricantes producen en sus fábricas las lentes oftálmicas que pueden ser terminadas o semi-terminadas. En España no se lleva a cabo la actividad de fabricación de lentes.
 - Nivel 3: Los laboratorios de prescripción 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 actúan como distribuidores mayoristas (debe tenerse en

cuenta que estas lentes terminadas pueden ser retratadas en algunas ocasiones). En España existen laboratorios integrados aguas arriba con fabricantes (ESSILOR, CARL ZEISS, HOYA o INDO), integrados aguas abajo con cadenas minoristas (VISIONLAB) o laboratorios independientes no integrados (PRATS, IOH).

- Nivel 4: Distribución minorista. En este nivel se encuentran las ópticas que son las que tienen el contacto final con el consumidor, a quienes le venden todo tipo de lentes, además de otros productos como monturas, gafas de sol, lentes de contacto, y cualquier otro tipo de producto relacionado con la industria oftálmica.
- (30) Dentro de este mercado, tanto la Comisión Europea⁵ como la extinta CNC⁶ han identificado dos mercados de producto separados: i) fabricación de lentes oftálmicas y ii) distribución y comercialización minorista de lentes.
- (31) En línea con dichos precedentes, tanto el mercado de aguas arriba de fabricación de lentes como aguas abajo de distribución y comercialización de lentes puede subdividirse en función del diseño correctivo en monofocales, bi/multifocales y progresivas; y en función del material empleado en orgánicas y minerales
- (32) Las lentes monofocales se caracterizan por tener una sola distancia focal, es decir, una sola graduación, que compensa la miopía, hipermetropía y/o astigmatismo.
- (33) Las lentes bifocales se caracterizan por tener 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 división entre ambas.
- (34) Las lentes progresivas 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.
- (35) Las lentes minerales son aquellas cuya materia primitiva es el vidrio. Se caracterizan por una notable dureza y resistencia al rayado, y en contra, son más pesadas que las orgánicas.
- (36) Las lentes orgánicas se caracterizan por presentar una mayor resistencia a la rotura. Este tipo de lentes ha ido sustituyendo progresivamente a las lentes minerales.

V.2 Mercado geográfico

- (37) Los precedentes comunitarios y nacionales citados 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 empresas fabricantes producen las lentes terminadas y semi-terminadas en aquellos lugares en los que los costes de

⁵ Decisión de la Comisión Europea en el asunto M.3670 ZEISS/EQT/SOLA

⁶ Expte. C/0131/09 ESSILOR/SIGNET
Expte. C/0303/10 ESSILOR/SHAMIR

producción son inferiores, fundamentalmente en Asia. De hecho, ni ESSILOR ni POLYCORE poseen plantas de fabricación en España.

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

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Estructura de la oferta

- (39) 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 o CARL ZEISS.
- (40) Los fabricantes concentran su actividad en un número reducido de plantas, desde donde las lentes son distribuidas por el mundo. En España no existe ninguna instalación de fabricación de lentes.
- (41) Sí existen sin embargo laboratorios de acabado de lentes operados por algunos fabricantes de lentes verticalmente integrados como HOYA o INDO o por actores independientes como IOH o PRATS, o por cadenas de distribución integradas aguas arribas como VISIONLAB.
- (42) Otros operadores, en cambio, atienden al mercado español desde laboratorios situados fuera de nuestro país como es el caso de CARL ZEISS o de SEIKO.
- (43) Según la notificante, las cuotas en el mercado mundial de fabricación de lentes oftálmicas son las siguientes, basándose en las mejores estimaciones disponibles sobre las ventas de los principales fabricantes en volumen y por tipo de lente:

Cuota de mercado en volumen a nivel mundial	TOTAL (%)	MONOFOCALES (%)	MULTIFOCALES (%)	PAL/PROGRESIVAS (%)
ESSILOR	[30-40]	[30-40]	[20-30]	[40-50]
HOYA	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
CARL ZEISS	[0-10]	[0-10]	[10-20]	[10-20]
OTROS	[50-60]	[50-60]	[50-60]	[20-30]
TOTAL(en millones de piezas)	[...]	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificante

- (44) La notificante señala que la cuota de mercado de POLYCORE en este nivel es muy reducida, no alcanzando el **[0-10] %** del total, por lo que la cuota de ESSILOR apenas sufriría modificación.

- (45) En cuanto a la cuota de la fabricación de lentes en España, la notificante no dispone de información, por lo que dado el carácter verticalmente integrado de la mayoría de los operadores utiliza los datos de cuotas en el nivel 3 como mejor aproximación, tanto en valor como en volumen:

Mercado Total Cuota en valor	2010 (%)	2011 (%)	2012 (%)
ESSILOR	[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	[0-10]	[0-10]	[0-10]
IOH	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS LAB.	[0-10]	[0-10]	[0-10]
IMPORTACIONES	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL(millones €)	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificante

Mercado Total Cuota en volumen	2010 (%)	2011 (%)	2012 (%)
ESSILOR	[30-40]	[30-40]	[40-50]
INDO	[10-20]	[10-20]	[10-20]
HOYA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
PRATS	[10-20]	[10-20]	[10-20]
CARL ZEISS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
IOH	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS LAB.	[0-10]	[0-10]	[0-10]
IMPORTACIONES	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL (millones unidades)	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificante

- (46) Por lo que respecta a los tres segmentos por diseño correctivo de las lentes oftálmicas, la notificante señala que no dispone de datos suficientes para aportar estimaciones fiables de las cuotas de mercado de los diferentes operadores, por lo que sólo aporta las referidas a ESSILOR:

Volumen (millones unidades)	MERCADO			ESSILOR		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
SV/Monofocales	[...]	[...]	[...]	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
Multifocales	[...]	[...]	[...]	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
PAL/Progresivas	[...]	[...]	[...]	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%
Valor (millones €)	2010	2011	2012	2010	2011	2012
SV/Monofocales	[...]	[...]	[...]	[40-50]%	[50-60]%	[50-60]%
Multifocales	[...]	[...]	[...]	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
PAL/Progresivas	[...]	[...]	[...]	[40-50]%	[50-60]%	[50-60]%

Fuente: ESSILOR

- (47) Respecto a las ventas de POLYCORE en España durante el año 2012, la notificante señala que éstas alcanzaron la cantidad de [...] unidades, añadiendo que la cuota alcanzaría el **[0-10]%** en volumen si se analiza el mercado globalmente, quedando asimismo por debajo del [0-10]% si solamente se considerara el mercado de las lentes monofocales.
- (48) En cuanto a la cuota en valor de POLYCORE, la notificante señala que las ventas en España alcanzaron una facturación de apenas [...] euros, lo que supondría el **[0-10]%** del total del mercado de lentes en dicho nivel ([...] millones de euros).
- (49) En cuanto a la distinción por material, la notificante señala que ESSILOR no dispone de datos pues ha abandonado cualquier seguimiento del mismo dada su escasa relevancia. Señala asimismo que, sin perjuicio de no disponer siquiera de una estimación sobre el total del segmento de lentes minerales, seguramente este esté por debajo del [0-10]% del total del mercado, tanto en volumen como en valor.
- (50) No obstante lo anterior, la notificante aporta el siguiente cuadro sobre las mejores estimaciones posibles sobre las cuotas de ESSILOR en cada uno de los dos segmentos en el nivel 3 en España:

Cuotas por material	VOLUMEN	VALOR
Orgánico	[40-50]%	[50-60]%
Mineral	[20-30]%	[20-30]%

Fuente: ESSILOR

VI.2. Estructura de la demanda, distribución y precios

- (51) La demanda de lentes oftálmicas está constituida por los prescriptores, es decir, por 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.
- (52) Por otro lado los establecimientos ópticos presentan un reducido grado de dependencia frente a 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.
- (53) 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 de compras y a 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 descuentos, afectando a los márgenes de los fabricantes.
- (54) 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.

- (55) Los principales clientes de ESSILOR son fundamentalmente cadenas de ópticas o grupos de compra tales como [...].
- (56) En cuanto a POLYCORE, durante el año 2012, [...].
- (57) En este mercado también cabe destacar la incidencia de las marcas blancas. Las cadenas suelen requerir a los fabricantes un cierto volumen de lentes y/o de tratamientos de marca blanca, a menor precio que las de fabricante y normalmente de menor calidad. Esto les permite realizar ofertas periódicas a bajo precio de gafas (lentes+tratamientos+monturas) teniendo en cuenta el poder de marca de dichas cadenas (MULTIOPTICAS, ALAIN AFFLELOU), gracias a las fuertes inversiones en publicidad. En España, por ejemplo, estas ventas representan alrededor del [...] de las ventas de ESSILOR en volumen, alcanzando incluso el [...] en valor.
- (58) Otro elemento a tener en cuenta es la existencia de una cierta tendencia hacia la integración ya sea en sentido descendente (fabricantes que se integran con cadenas de ópticas para garantizarse el volumen de ventas, obtener información sobre clientes o evitar que sus productos se queden obsoletos) pero también en sentido ascendente, de manera que las cadenas de ópticas crean sus propios laboratorios desempeñando las labores propias de los fabricantes (retallando, ensamblando y aplicando tratamientos a las lentes oftálmicas).
- (59) Por lo que respecta a la distribución, con carácter general, los fabricantes concentran su actividad en un número reducido de plantas, desde donde las lentes son distribuidas por el mundo. Adicionalmente los grandes fabricantes suelen contar con centros de distribución en función de las áreas geográficas atendidas, que reciben las lentes de las fábricas y las reenvían a los laboratorios de prescripción o los distribuidores mayoristas en sus zonas de influencia. Finalmente, los laboratorios o distribuidores mayoristas son los encargados del suministro a los distribuidores minoristas en cada país.
- (60) En España, ESSILOR se organiza a través de cuatro sociedades que actúan de manera independiente en el mercado (ESSILOR, BBGR, SIGNET y SHAMIR), de manera que cada una cuenta con su propia red de distribución para atender el mercado español.
- (61) En cuanto a POLYCORE, el grupo vende las lentes oftálmicas a todo aquél que quiera comprarle directamente desde sus plantas de fabricación sitas en Asia o bien desde sus sociedades en Estados Unidos o en Europa. En lo que se refiere a España, no dispone de presencia ni tampoco de una fuerza comercial encargada de atender al mercado español.
- (62) A nivel mayorista, los precios de las lentes varían en función de distintos factores como los materiales de fabricación o, de manera más importante, el diseño correctivo y los tratamientos adicionales solicitados por los usuarios para mejorar las prestaciones de las lentes.

- (63) En cuanto a las ventas a minoristas, los precios de las lentes oftálmicas también varían en función de los materiales de fabricación o las características solicitadas por los usuarios.
- (64) 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 lentes monofocales pueden terminarse directamente en las 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.
- (65) Asimismo, las lentes orgánicas son, por lo general, más caras que las minerales, principalmente porque las primeras suelen incorporar mayores tratamientos.

VI.3. Barreras a la entrada

- (66) La notificante indica que no existen restricciones a la entrada de nuevas empresas que puedan calificarse como significativas.
- (67) Por otra parte la notificante llama la atención sobre la irrupción de los productores asiáticos, sobre la posibilidad de concentrar la actividad en unas pocas plantas de fabricación o laboratorio de acabados de lentes desde los que se puede dar servicio a diversas áreas geográficas, la posibilidad de integración vertical aguas arriba, etc.
- (68) La innovación y mejora de la calidad y las características de las lentes oftálmicas y de los materiales utilizados para su fabricación constituyen importantes factores de competencia en este mercado. 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.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (69) La operación consiste en la adquisición del control exclusivo de POLYCORE por parte de ESSILOR tras la compra del 50% de su capital social mediante contrato de compraventa firmado el 11 de junio de 2013 entre OSA y POLYCORE HOLDING y tras el acuerdo de socios firmado entre las partes. La operación se ejecutó el pasado 8 de julio de 2013, según ha informado la notificante, en contra de lo dispuesto en el artículo 9.2 de la Ley 15/2007.
- (70) La actividad en la que están presentes las partes se encuadra en el mercado de fabricación, distribución y comercialización mayorista y minorista de lentes oftálmicas (nivel 2 y nivel 3).
- (71) Se produce un solapamiento horizontal entre las actividades de ESSILOR y POLYCORE en el mercado de fabricación de lentes oftálmicas para su venta a laboratorios y/o a distribuidores mayoristas (nivel 2).
- (72) En España, POLYCORE únicamente está presente en el nivel 2. Actúa como un fabricante no integrado que vende las lentes a laboratorios o a otros mayoristas presentes en España que a su vez las venden posteriormente en el nivel 3

mediante la distribución mayorista de lentes a los establecimientos minoristas ópticos.

- (73) La cuota de resultante en España, en el año 2012 en el mercado de fabricación y distribución de lentes oftálmicas, tomando como aproximación los datos del nivel 3, sería del [40-50]% (adición del [0-10]%) en volumen si se analizan todo tipo de lentes y del [30-40]% (adición del [0-10]%) en volumen si el análisis se refiere a las lentes monofocales. En cuanto a los datos en valor, la cuota resultante no sufriría apenas modificación respecto a la cuota de ESSILOR, que alcanza el [50-60]% en el mercado total de lentes y el [50-60]% en lentes monofocales, ya que las ventas de POLYCORE en España alcanzaron una facturación de apenas [...] euros, lo que supondría el [0-10]% del total del mercado de lentes en dicho nivel ([...] millones de euros).
- (74) POLYCORE no tiene un equipo dedicado a la comercialización de sus lentes en España, limitándose a aceptar los pedidos recibidos. Según la notificante ESSILOR [...].
- (75) Tras la operación, la cuota de ESSILOR apenas sufriría variación tanto en valor como en volumen. Existen numerosos competidores como INDO ([10-20]% en valor y [10-20]% 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.
- (76) Teniendo en cuenta todo lo anterior, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia en el mercado analizado, por lo que es susceptible de ser **autorizada en primera fase sin compromisos**.