

**ANT.:** Adquisición de Laboratorio Megalux S.A. por parte de Essilor International. Rol F 13 – 2013.

**MAT.:** Informe de archivo de investigación.

Santiago, **25 SEP 2013**

**A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO**  
**DE : JEFE DE DIVISIÓN DE FUSIONES Y ESTUDIOS**

Por medio del presente, presento a usted el siguiente informe, relativo a la operación del Antecedente (la "**Operación**"), recomendando archivar los antecedentes de la investigación iniciada, en virtud de las razones que a continuación se exponen:

## **I. ANTECEDENTES**

1. Según se hiciera público este año a través de la prensa nacional<sup>1</sup>, la multinacional Essilor International ("**Essilor**") adquirió el 51% de las acciones de Laboratorio Óptico Megalux ("**Megalux**"). La compra se realizó a través de Essilor Óptica International Holding S.L., sociedad constituida legalmente en España, la que con fecha 1 de marzo del presente adquirió 3.354.490 acciones de la sociedad Megalux (Chile) S.A. de manos de Fondo de Inversión Privado Vista (2.875.277 acciones) y de Sociedad Inmobiliaria e Inversiones Schröter S.A. (479.213 acciones). El precio de la transacción se detalla en la Nota 1 del anexo confidencial de este informe.
2. Essilor International es una compañía multinacional con sede en París, Francia, con presencia en más de cien países y que se presenta como la empresa líder a nivel mundial en la fabricación y desarrollo de lentes

<sup>1</sup> Diario Estrategia, 26 de marzo de 2013. "Essilor Compró 51% de Laboratorio Óptico Megalux". Disponible en: [http://www.estrategia.cl/detalle\\_noticia.php?cod=75913](http://www.estrategia.cl/detalle_noticia.php?cod=75913) (última consulta: septiembre 2013).

oftálmicos correctivos<sup>2</sup>. En 2012, las empresas del Grupo Essilor obtuvieron ventas aproximadas por €4,9 billones de euros y beneficios por €584 millones. A través de diversas empresas filiales o relacionadas, Essilor gestiona 22 plantas de producción de lentes a nivel mundial.

3. Junto con la fabricación de lentes oftálmicos, su negocio principal, Essilor ofrece los servicios de óptica que típicamente desarrollan los laboratorios ópticos de prescripción (ver *infra*, párrafo 12). En efecto, cuenta con una red de más de 400 laboratorios propios de ese tipo en distintos países<sup>3</sup>. Además, la empresa ofrece maquinarias y tecnologías patentadas para el tallado y corte de lentes oftálmicos, como también para el cálculo de los trazados conforme al cual deben realizarse dichos procesos. Ofrece también máquinas para el diagnóstico de afecciones a la vista y la prescripción de lentes correctivas, a lo que se suma la producción de lentes de contacto.
4. Essilor ha mantenido en los últimos años una importante política de crecimiento tanto a nivel orgánico como inorgánico. Conforme a su Reporte Anual 2012, €171 millones de las utilidades del grupo fueron aportados gracias a su política de adquisiciones<sup>4</sup>.
5. Megalux, por su parte, es un laboratorio óptico nacional fundado en 1987 por la familia Schröter, la que luego de la Operación mantiene aún (directa o indirectamente) control sobre el 49% de las acciones.
6. Megalux provee a ópticas de todo el país (minoristas) de lentes oftálmicos correctivos y servicios de óptica oftálmica. Para ello, importa lentes tanto terminados como semiterminados. Los primeros, para su venta directa a comerciantes minoristas (sin perjuicio del posterior corte de las lentes); los segundos, para ser tallados según las órdenes que las ópticas minoristas reenvían a los laboratorios (*infra*, párrafo 12).
7. Junto con lo anterior, Megalux importa y ofrece armazones (“marcos”) para lentes a las tiendas ópticas, como también lentes de sol. A su vez, en forma ocasional, la empresa comercializa maquinarias para el corte final de lentes de prescripción. Previo a la Operación, Megalux se presentaba como el

<sup>2</sup> Véase la descripción contenida en el sitio web de ESSILOR: <http://www.essilor.com/en/Group/Pages/Home.aspx> (última consulta: septiembre 2013).

<sup>3</sup> ESSILOR Annual Report (2012), p. 2. Disponible en: [http://www.essilor.com/SiteCollectionDocuments/2012AnnualReport/Essilor\\_2012AnnualReport.pdf](http://www.essilor.com/SiteCollectionDocuments/2012AnnualReport/Essilor_2012AnnualReport.pdf) (última consulta: septiembre de 2013).

<sup>4</sup> *Ibid.*, p. 36.

laboratorio óptico más importante de Chile y como una de las empresas del rubro con mejor tecnología en el país<sup>5</sup>.

8. En la actualidad, Megalux (Chile) S.A. no tiene filiales ni participaciones en otras sociedades.

## II. DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA

### II.1. Etapas de la producción, comercialización y distribución de lentes oftálmicos correctivos<sup>6</sup>

9. El proceso de fabricación y comercialización que se realiza en la industria de lentes correctivos se puede dividir en cuatro etapas: (i) provisión de materias primas; (ii) fabricación de lentes terminados o semiterminados; (iii) terminación de lentes; y (iv) distribución y venta al consumidor final.
10. Las primeras dos etapas (provisión de materias primas y fabricación de lentes) se dan en el ámbito internacional. En la primera operan y compiten entre sí compañías químicas que producen los polímeros (“plásticos”) o minerales (cristales) que se utilizan como insumos para la producción de lentes de diversa clase. En la segunda (fabricación de lentes), participan compañías con extendida presencia internacional, pese a que no necesariamente cuentan con plantas de producción en cada país en que comercializan sus productos.
11. Essilor desarrolla fundamentalmente sus actividades a nivel de esta segunda etapa del proceso de producción y comercialización de lentes oftálmicos, sin perjuicio de que cuenta con numerosos laboratorios de prescripción en algunos países y que desarrolla otros negocios relacionados en la industria (*supra*, párrafo 3). Otras compañías internacionales relevantes a este nivel son Hoya, Carl Zeiss, Bausch & Lomb, Luxottica y Rodenstock, por mencionar solo algunos ejemplos conocidos.

---

<sup>5</sup> Véase el sitio web de MEGALUX: <http://www.megalux.cl/nuestraempresa.html> (última consulta: septiembre de 2009). Se hace presente que durante la investigación el sitio web de la compañía cambió.

<sup>6</sup> El mercado de la producción de lentes ha sido estudiado a propósito de diversas fusiones que se han dado en el último tiempo a nivel internacional, la descripción de la industria que se realiza a continuación recoge algunos datos aportados por investigaciones de la Comisión Nacional de Competencia de España (CNC) y de la *Office of Fair Trading* de Reino Unido (OFT).

12. En la tercera etapa del proceso (terminación de las lentes) operan los laboratorios de prescripción, quienes finalizan la producción del producto. En esta etapa se realiza el tallado y corte de los lentes para generar el detalle específico de cada unidad comercializada, según la prescripción dada al paciente y el armazón que utilizará. El proceso se realiza sobre la base de un lente semiterminado elaborado por los fabricantes. Además del tallado y corte, la terminación en el laboratorio puede incluir algunos procedimientos adicionales, como la aplicación de capas antirreflejo, protección contra rayas, polarizado, etc.
13. En determinados casos, el procedimiento de tallado puede ser omitido. En efecto, para el tratamiento de determinadas afecciones a la visión los lentes pueden ser tallados directamente por los fabricantes según determinadas prescripciones típicas (lentes terminados). Aun en esos casos, lo más común en la industria es que los laboratorios intermedien entre fabricantes de lentes y ópticas minoristas, agregando compra para el mercado internacional y generando *stock* para abastecer con mayor rapidez los pedidos de cada tienda.
14. Megalux desarrolla sus actividades en esta etapa. Como se consignara (*supra*, párrafo 6), importa tanto lentes terminados como semiterminados, y los talla y corta según corresponda para su posterior distribución a tiendas de venta minoristas de todo el país.
15. La última (cuarta) etapa del proceso consiste en la distribución de los lentes desde los laboratorios a las tiendas ópticas minoristas y su comercialización al consumidor final, montados en un armazón ("marco"). En Chile participan de esta etapa tanto minoristas de menor tamaño ("ópticas independientes") como cadenas que cuentan con puntos de venta en todo el país (*infra*, párrafo 23).
16. La fabricación, venta y entrega de lentes oftálmicos correctivos está sujeta a regulación legal. Conforme al artículo 128 del Código Sanitario<sup>7</sup>, sólo en los establecimientos ópticos pueden fabricarse lentes con fuerza dióptrica<sup>8</sup>. A su

---

<sup>7</sup> Decreto con Fuerza de Ley 725 de 1967, "Código Sanitario". En adelante, las referencias a este cuerpo normativo se harán al "Código Sanitario".

<sup>8</sup> Código Sanitario. "Art. 128. Sólo en los establecimientos de óptica podrán fabricarse lentes con fuerza dióptrica de acuerdo con las prescripciones que se ordenen en la receta emitida por el profesional facultado para ello".

vez, la fabricación (incluido el proceso de terminación) debe ser hecha conforme a la receta del profesional facultado para ello, es decir, médicos-cirujanos o tecnólogos médicos con mención en oftalmología<sup>9</sup>.

17. Por regla general, a idénticos requisitos (efectuarse por establecimientos de óptica y bajo receta del profesional facultado) está sujeto el despacho de lentes con fuerza dióptrica<sup>10</sup>. Como excepción a dicha regulación, la fabricación, venta y entrega de lentes destinados a corregir únicamente la presbicia (sin rectificación de astigmatismo) en personas mayores de cuarenta años puede realizarse sin prescripción médica<sup>11</sup>.

## II.2. Aspectos generales de la producción, comercialización y distribución de lentes oftálmicos correctivos en Chile

18. Las primeras dos etapas del proceso productivo antes descrito no se desarrollan actualmente en el país. En efecto, hasta donde se tiene conocimiento, no existen en Chile plantas de fabricación de lentes correctivos de prescripción a partir de polímeros o minerales, lo que explica que tampoco exista un mercado de provisión de materias primas para dicho fin. De acuerdo a los antecedentes aportados a la investigación, los lentes comercializados en el país son fabricados principalmente en plantas ubicadas en otros países de América, Asia o Europa<sup>12</sup>.

---

Los establecimientos de óptica podrán abrir locales destinados a la recepción y al despacho de recetas emitidas por el profesional facultado para ello, cumpliéndose lo señalado en el artículo 120, en que se prescriban estos lentes, bajo la responsabilidad técnica de la óptica pertinente”.

<sup>9</sup> Código Sanitario. "113 bis. Sin perjuicio de lo establecido en el artículo anterior, el tecnólogo médico con mención en oftalmología podrá detectar los vicios de refracción ocular a través de su medida instrumental, mediante la ejecución, análisis, interpretación y evaluación de pruebas y exámenes destinados a ese fin.

Para los fines señalados en el inciso anterior y con el objeto de tratar dichos vicios, el tecnólogo médico con mención en oftalmología podrá prescribir, adaptar y verificar lentes ópticos, prescribir y administrar los fármacos del área oftalmológica de aplicación tópica que sean precisos, y controlar las ayudas técnicas destinadas a corregir vicios de refracción. Podrá, asimismo, detectar alteraciones del globo ocular y disfunciones visuales, a fin de derivar oportunamente al médico cirujano especialista que corresponda [...].

(El artículo transcrito fue introducido por la ley 20.470 de 2010).

<sup>10</sup> Véase el Artículo 1° del Decreto 4/1985, Ministerio de Salud. "Reglamento de establecimientos de óptica". Debido a su fecha (antes de la dictación de la ley 20.470), el artículo se refiere al despacho de lentes con fuerza dióptrica "bajo receta médica".

<sup>11</sup> Código Sanitario. "Artículo 128 bis. Autorízase la fabricación, venta y entrega, sin receta médica, de lentes con fuerza dióptrica sólo esférica e igual en ambos ojos, sin rectificación de astigmatismo, destinados a corregir problemas de presbicia en personas mayores de cuarenta años.

La venta o entrega de dichos lentes deberá acompañarse de una advertencia sobre la conveniencia de una evaluación oftalmológica que permita prevenir riesgos para la salud ocular".

(El artículo transcrito fue introducido por la ley 20.029 de 2005).

<sup>12</sup> Véase la Nota 2 del Anexo confidencial de este Informe.

19. En cuanto a los laboratorios ópticos que operan en Chile, es posible distinguir dos grupos: (i) laboratorios independientes y (ii) laboratorios pertenecientes a cadenas ópticas. Los primeros abastecen principalmente a aquellos locales de venta al público (“tiendas ópticas”) que no están integradas verticalmente aguas arriba (i.e. que no participan de actividades propias de los laboratorios), sino que únicamente comercializan productos ópticos al cliente final. Estos establecimientos (“ópticas independientes”), por regla general, cuentan con un único local de ventas o un número relativamente reducido de éstos en determinadas zonas geográficas del país, destacando algunos actores con importante presencia en regiones<sup>13</sup>.
20. En contraste, los laboratorios de cadenas ópticas suelen abastecer exclusivamente a los locales del mismo grupo al que pertenecen, los que se ubican en todo el territorio nacional<sup>14</sup>.
21. Actualmente en Chile existen tres cadenas ópticas que cuentan con laboratorios propios: (i) Rotter&Krauss, (ii) Schilling y (iii) Place Vendôme. La otra gran cadena de ópticas que opera en el país, (iv) GMO, no cuenta con laboratorio propio, sino que encarga los lentes que comercializa a laboratorios independientes<sup>15</sup>.
22. Respecto a estos últimos, solo existen tres empresas con participaciones de mercado relevantes: Megalux, Rodenstock (perteneciente al mismo grupo que el fabricante internacional homónimo) e Italoptic. Tanto éstos como los que pertenecen a las cadenas indicadas en el párrafo anterior procesan diversas clases de lentes y son abastecidos por distintos fabricantes internacionales. La distribución de los mismos a los locales de venta varía según el esquema que cada laboratorio acuerda con los distintos puntos de venta.
23. En lo que se refiere a la comercialización de los lentes al consumidor final es posible distinguir, según se ha anticipado, dos grupos de establecimientos: (i) tiendas ópticas independientes y (ii) tiendas pertenecientes cadenas ópticas. Mientras los primeros encargan el tallado de los lentes que comercializan a los laboratorios indicados en el párrafo anterior, los segundos lo hacen a los laboratorios propios de las compañías a que pertenecen. Conforme a los

<sup>13</sup> Véase la Nota 3 del Anexo confidencial de este informe.

<sup>14</sup> Véase la Nota 4 del Anexo confidencial de este informe.

<sup>15</sup> Véase la Nota 5 del Anexo confidencial de este informe.

antecedentes aportados a esta investigación, aproximadamente un 40% de las ventas de lentes oftálmicos correctivos en el país se realiza a través de ópticas independientes<sup>16</sup>. La demanda restante es satisfecha a través de las ventas de las tiendas pertenecientes a cadenas ópticas.

### II.3 Descripción de las distintas clases de lentes oftálmicos correctivos

24. Los lentes oftálmicos procesados por laboratorios ópticos pueden clasificarse en tres categorías generales relevantes desde el punto de vista de su producción: (i) lentes monofocales, (ii) lentes bifocales y (iii) lentes multifocales. El grado de complejidad en la fabricación, uso y precio de cada grupo difiere. En efecto, los lentes monofocales son más simples que los demás en cuanto a su elaboración, lo que permite que en algunos casos no se requiera un proceso ulterior de tallado por parte de los laboratorios nacionales luego de su despacho desde las plantas de producción (lentes terminados). En contraste, lentes bifocales y multifocales suponen prescripciones más complejas, por lo que casi siempre el proceso de tallado no puede anticiparse a la prescripción específica que los profesionales de la salud recomiendan para cada paciente, según su(s) particular(es) afección(es) a la vista. En el caso de los lentes multifocales de tipo progresivo, de hecho, normalmente es necesario el cálculo de un trazado específico de tallado por el cual los laboratorios de prescripción pagan una tasa a empresas que ofrecen dicha tecnología.
25. Conforme a lo anterior, los precios de los lentes oftálmicos de prescripción varían, siendo los lentes monofocales los que reportan el menor precio promedio, y los multifocales el mayor precio<sup>17</sup>.
26. Por otra parte, una segunda clasificación relevante de lentes oftálmicos correctivos puede hacerse a partir del material en base al cual se elaboran, lo que determina factores como el peso de las lentes, su resistencia y el grosor que es necesario que tengan para lograr una determinada fuerza dióptrica. La clasificación más general distingue entre lentes (i) minerales (cristales derivados de silicio) y (ii) orgánicos (elaborados a partir de polímeros), a la que suele agregarse como categoría independiente los lentes elaborados a partir de (iii) policarbonato.

---

<sup>16</sup> Véase la Nota 6 del Anexo confidencial de este informe y la tabla (Tabla 1) incluida en ella.

<sup>17</sup> Véase la Nota 7 del Anexo confidencial de este informe.

### III. ANÁLISIS PRELIMINAR DE LA OPERACIÓN

27. La operación que preliminarmente se analiza supone el cese de independencia de dos compañías que operan en diversas etapas de la producción de un mismo bien, lo que es considerado por la Fiscalía Nacional Económica como una operación de concentración vertical<sup>18</sup>. En efecto, Megalux opera en la etapa de terminación de lentes oftálmicos de prescripción, mientras que Essilor (sin perjuicio de ejercer actividades en dicho nivel en otros países), opera fundamentalmente en la etapa de fabricación de dichos lentes.
28. Aunque la literatura tiende a prevenir que, por regla general, las concentraciones no horizontales suelen ser menos problemáticas para la competencia que las concentraciones que tienen tal carácter<sup>19</sup>, éstas pueden igualmente afectar de forma significativa la competencia en un mercado, en especial si sirven para la creación o consolidación de una posición dominante<sup>20</sup>. La autoridad de competencia europea, por ejemplo, tiende a descartar mayor análisis de una operación de concentración vertical si la entidad resultante no tiene un grado significativo de poder de mercado (que no tiene por qué suponer dominación) al menos en uno de los mercados afectados<sup>21</sup>.
29. En el presente caso, ante las dificultades que plantea una evaluación cuidadosa del poder de mercado que pudiera efectivamente tener cada parte de la Operación, puede estimarse que, en principio, un análisis detenido está doblemente justificado. Primero, porque la participación de mercado de Megalux a nivel de las actividades desarrolladas por laboratorios ópticos

<sup>18</sup> Véase Fiscalía Nacional Económica. *Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración* (Octubre 2012), p. 7, nota 1.: "La FNE entiende [...] por concentración vertical, aquella en que las empresas involucradas operan en distintas etapas de la producción o distribución de un bien o servicio, generalmente con carácter de proveedoras y clientes entre sí". Sin perjuicio de que el mecanismo de análisis de dicha Guía resulta solo aplicable al análisis de operaciones de concentración horizontales, la definición recién citada es útil y pertinente aquí. En primer lugar, permite descartar la aplicación de aquellas directrices.

<sup>19</sup> Véase por ejemplo, European Commission. *Guidelines on the assessment of non-horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings* (2008), párrafo 11. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:265:0006:0025:en:PDF> (última consulta: septiembre 2013). Una versión en español del documento ("Directrices para la evaluación de las concentraciones no horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas") puede consultarse en: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:265:0006:0025:es:PDF> (última consulta: septiembre 2013).

<sup>20</sup> *Ibid.*, párrafo 15.

<sup>21</sup> *Ibid.*, párrafo 23.

varía entre el [ ]<sup>22</sup> % y el [ ]<sup>23</sup> % según el tipo de lente que se trate, participación que aumenta a cifras superiores al 50% (sólo para cierto tipo de lentes) si se consideran exclusivamente los servicios prestados por laboratorios ópticos independientes<sup>24</sup>.

30. A su vez, aunque no ha sido posible determinar con precisión cuál es la participación de mercado de Essilor en la producción de las diversas clases de lentes oftálmicos de prescripción, diversas fuentes la reconocen como una de las compañías más importantes de la industria a nivel mundial. Más aun, su presencia en mercados complementarios (como la producción de tecnologías para cálculo del trazado conforme al cual deben tallarse los lentes, o la elaboración de máquinas utilizadas por laboratorios) y en la producción de bienes que, en ocasiones, podrían llegar a comportarse como sustitutos (lentes de contacto), impiden descartar de plano que se generen riesgos para la competencia producto de la Operación.

### III.1. Estructura de los mercados afectados por la Operación

31. Según lo expuesto y dado que las empresas involucradas en la Operación no están presentes en el mismo nivel de la cadena de producción, es necesario analizar los efectos de la misma en distintos niveles de la escala productiva. Sin que ello implique necesariamente una definición de los mercados relevantes, es previsible que la Operación genere efectos a nivel de (i) la oferta de lentes oftálmicos correctivos (y la maquinaria y tecnología necesaria para su terminación) a laboratorios ópticos y (ii) la demanda por tales bienes y servicios por parte de los laboratorios de prescripción a nivel nacional. A su vez, de manera indirecta, la Operación podría generar efectos en (iii) la oferta de los servicios propios de laboratorios ópticos a las tiendas ópticas minoristas.
32. En lo que sigue se describe, primero, las participaciones de mercado de los distintos laboratorios de prescripción a nivel nacional, considerando los diversos tipos de lentes fabricados. A continuación, se describe la participación de los principales fabricantes de lentes en el mercado nacional, considerando también otros insumos que esas empresas suelen proveer a

---

<sup>22</sup> Véase la Nota 8 del Anexo confidencial de este informe y la versión confidencial de los cuadros 1 y 2 del mismo, contenidos, respectivamente, en la Nota 9 y la Nota 10 del Anexo confidencial.

<sup>23</sup> *Idem.*

<sup>24</sup> *Idem.*

los laboratorios ópticos de prescripción. Finalmente, se analizan los riesgos de la Operación.

### III.1.1. Servicios desarrollados por laboratorios de prescripción a nivel nacional

33. Como se consignara más arriba (*supra*, párrafo 19) a nivel nacional participan tanto laboratorios ópticos independientes como laboratorios pertenecientes a cadenas integradas verticalmente con puntos de venta al público (tiendas ópticas). Desagregadas según el tipo de lente que ofrecen a estos últimos, las participaciones de mercado de los distintos actores atendido al número de lentes comercializados es la siguiente:

**Cuadro 1: Participación de laboratorios ópticos a nivel nacional según tipo de lente comercializado (cantidades vendidas) año 2012**

Laboratorio	Lentes Monofocales		Lentes Bifocales		Lentes Multifocales		Total	
	Número de unidades vendidas/mes (promedio)	%	Número de unidades vendidas/mes (promedio)	%	Número de unidades vendidas/mes (promedio)	%	Número de unidades vendidas/mes (promedio)	%
MEGALUX	Véase <u>Nota 9</u> del Anexo confidencial de este informe.							
RODENSTOCK								
LABORATORIO PROP. ROTTER & KRAUSS								
LABORATORIO PROP. SCHILLING								
LABORATORIO PROP. PLACE VENDOME								
ITALOPTIC								
TOTAL								

Fuente: Elaboración propia a partir de datos aportados por cada empresa.

34. Conforme a estos datos, la participación de Megalux varía según los distintos tipos de lentes comercializados, ocupando la primera posición en el mercado en lentes monofocales y la segunda en lentes bifocales y multifocales, tras Rodenstock. A su vez, el mercado revela importantes niveles de concentración, reuniendo los tres principales laboratorios (Megalux, Rodenstock y el laboratorio propio de ópticas Rotter&Krauss) más de un 80%

del mercado si se considera el total de los tres tipos de lentes vendidos, participación que no baja de un 70% para ningún tipo de lente.

35. La participación de Megalux es más alta si se consideran exclusivamente los laboratorios independientes. El análisis de las participaciones sin inclusión de los laboratorios pertenecientes a las cadenas ópticas es relevante pues, como se vio, estos últimos abastecen exclusivamente a las cadenas ópticas. De este modo, es esperable que, de existir potenciales efectos nocivos para la competencia derivados de la Operación aguas abajo, se produzcan a través de este canal, en perjuicio de minoristas de menor tamaño y –en definitiva– del consumidor final.

**Cuadro 2: Participación de laboratorios ópticos independientes a nivel nacional según tipo de lente comercializado (cantidades vendidas) año 2012**

Laboratorio	Lentes Monofocales		Lentes Bifocales		Lentes Multifocales		Total	
	Número de unidades vendidas/mes (promedio)	%	Número de unidades vendidas/mes (promedio)	%	Número de unidades vendidas/mes (promedio)	%	Número de unidades vendidas/mes (promedio)	%
ITALOPTIC	Véase <u>Nota 10</u> del Anexo confidencial de este informe.							
MEGALUX								
RODENSTOCK								
TOTAL								

Fuente: Elaboración propia a partir de datos aportados por cada empresa.

36. Bajo este análisis, como se observa, la concentración de mercado es considerablemente alta, presentándose un virtual duopolio entre Megalux Rodenstock. El tercer actor del cual se tiene conocimiento, Italoptic, presenta una participación inferior al 5%, en atención al total de lentes comercializadas<sup>25</sup>. Del mismo modo, se observa que Megalux y Rodenstock comercializan cantidades comparables de lentes en atención al número total de unidades vendidas.

<sup>25</sup> Debe prevenirse que los tres laboratorios mencionados fueron los únicos mencionados por las partes de la Operación y por los otros actores de la industria consultados como los que ofrecían servicios a ópticas independientes. Aunque es posible que algunos servicios propios de laboratorios ópticos sean ofrecidos por actores que no se han considerado en este informe, es previsible que aquéllos, de existir, no tengan una participación que desvirtúe sus conclusiones.

37. La participación de Megalux disminuye si se atiende a los montos facturados por concepto de cada tipo de lente (ventas). Bajo este análisis, Rodenstock aparece como el principal actor del mercado a nivel general, siendo superado solo por Megalux a nivel de una de las clases de lentes. Con todo, la participación de mercado de Megalux sigue siendo muy relevante (*infra*, cuadro 3).
38. De acuerdo a los antecedentes recabados durante la investigación, esta circunstancia se explica por un nivel de precios más alto por parte de Rodenstock, asociado a la oferta de algunos productos más sofisticados y a participaciones de mercado mayores en el segmento de lentes multifocales, que tienen un precio más alto que los demás.

**Cuadro 3: Participación de laboratorios ópticos independientes según montos de venta en pesos (\$) año 2012**

Laboratorio	Lentes Monofocales		Lentes Bifocales		Lentes Multifocales		Total	
	Ventas totales 2012 (\$)	%	Ventas totales 2012 (\$)	%	Ventas totales 2012 (\$)	%	Ventas totales 2012 (\$)	%
ITALOPTIC	Véase <u>Nota 11</u> del Anexo confidencial de este informe.							
MEGALUX								
RODENSTOCK								
TOTAL								

Fuente: Elaboración propia a partir de datos aportados por cada empresa.

### III.1.2. Oferta de lentes oftálmicos correctivos y otros insumos a laboratorios ópticos a nivel nacional

39. Como se expresó (*supra*, párrafo 18), la fabricación de lentes oftálmicos correctivos para su posterior acabado por laboratorios y la oferta de insumos para este último proceso no tiene lugar, actualmente, en Chile. En cambio, en dicho mercado participan una serie de empresas con presencia internacional, entre las que se cuenta Essilor. Aunque, con la información disponible no es posible estimar la participación de dichas empresas a nivel mundial, la consulta a los principales actores de la industria durante la

investigación<sup>26</sup> ha permitido mensurar el peso de los principales proveedores a nivel nacional, y especialmente, de Essilor.

40. Por una parte, si se consideran las cifras agregadas de las principales cadenas ópticas para el año 2012, se observa que Essilor y las empresas vinculadas a dicho grupo (Shamir, Signet Armolite e ILT, entre otras) no representan un porcentaje suficientemente importante los insumos adquiridos. En efecto, conforme a los antecedentes aportados por dichos actores, es posible estimar que aproximadamente un [ ]<sup>27</sup> % de los lentes utilizados por las cadenas ópticas son provistos por Essilor (u otras empresas del grupo) y un [ ]<sup>28</sup> % provistos por Rodenstock (fabricante homónimo al laboratorio de prescripción ubicado en Chile). Los demás fueron provistos por otros fabricantes internacionales que no están integrados verticalmente con laboratorios ubicados en Chile.
41. Un porcentaje importante de los insumos fueron provistos por fabricantes asiáticos, los que, conforme a las declaraciones de algunos actores de la industria consultados, han mostrado una oferta considerable en los últimos años<sup>29</sup>.

**Cuadro 4: Importancia fabricantes de lentes oftálmicos correctivos para las principales cadenas ópticas a nivel nacional como porcentaje del total de lentes utilizados año 2012**

	GMO		PLACE VENDOME		ROTTER & KRAUSS		SCHILLING		TOTAL	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
OTROS	Véase la <u>Nota 14</u> del Anexo confidencial de este informe.									
ESSILOR										
RODENSTOCK										
Total general 2012										

Fuente: Elaboración propia a partir de datos aportados por cada empresa.

42. Por otro lado, si se analizan las compras de los dos laboratorios de prescripción más grandes en Chile (Rodenstock y Megalux), se observa que el peso del grupo Essilor varía sustantivamente. Mientras para Megalux los insumos provenientes de Essilor o empresas relacionadas representan

<sup>26</sup> Véase la Nota 12 del Anexo confidencial de este informe.

<sup>27</sup> Véase la versión confidencial del Cuadro 4 de este informe, contenida en la Nota 14 del Anexo confidencial.

<sup>28</sup> *Idem.*

<sup>29</sup> Véase la Nota 13 del Anexo confidencial de este informe.

aproximadamente el [ ]<sup>30</sup> % del total, para Rodenstock este porcentaje no es significativo<sup>31</sup>.

43. Como consecuencia de lo anterior, la importancia relativa de los insumos de Essilor en los distintos canales de venta al público de lentes oftálmicos correctivos varía notablemente. Así, los insumos Essilor representan un porcentaje alto de los productos comercializados por GMO –principal cliente de Megalux–. En contraste, la relevancia de Essilor en la comercialización de productos de otras cadenas es marginal. Conforme a los datos aportados por las propias empresas, Essilor representa el [ ]<sup>32</sup> % de los insumos de Place Vendôme y el [ ]<sup>33</sup> % de los de Rotter&Krauss. Schilling, por su parte, declaró no utilizar insumos de Essilor o sus relacionadas<sup>34</sup>.

### III.2. Potenciales riesgos de la Operación

44. De modo análogo a lo que sucede con las operaciones de concentración horizontales, los riesgos que pueden producirse con motivo de una operación de concentración vertical pueden clasificarse también en unilaterales y coordinados. En el primer caso, el riesgo principal (no el único) es que la entidad fusionada tenga tanto incentivos como capacidad para producir un “cierre de mercado”, a través de la obstaculización o la eliminación del acceso de rivales efectivos o potenciales a (a) sus fuentes de suministro (“bloqueo de insumos”) o (b) a los mercados aguas abajo (“bloqueo de clientes”)<sup>35</sup>.
45. Los riesgos coordinados, por su parte, se presentan cuando producto de la operación cambia la naturaleza de la competencia en el mercado de tal manera que resulta más probable que empresas que previamente no coordinaban su comportamiento pasen a coordinarse, subiendo sus precios o perturbando por otro medio la competencia.
46. La presente investigación se motivó fundamentalmente por la posibilidad de que la entidad concentrada tuviera capacidad e incentivos para efectuar una

<sup>30</sup> Véase la versión confidencial del Cuadro 4 de este informe, contenida en la Nota 14 del Anexo confidencial.

<sup>31</sup> *Idem.*

<sup>32</sup> *Idem.*

<sup>33</sup> *Idem.*

<sup>34</sup> *Idem.*

<sup>35</sup> En ese sentido, véase, por ejemplo, European Commission. *Guidelines on the assessment of non-horizontal mergers...* (2008), *Op. Cit.*, párrafo 29.

restricción a competidores de determinados insumos. En una fase preliminar de la misma, atendidas las características del mercado de oferta de lentes oftálmicos correctivos no terminados, se descartaron riesgos asociados a un bloqueo de clientes en el mercado descendente.

### **III.2.1. Capacidad e incentivos de la entidad concentrada para efectuar bloqueo de insumos**

47. Como se apuntara, la importante participación de Essilor a nivel mundial como proveedor de lentes oftálmicos para laboratorios de prescripción, así como de la maquinaria y las tecnologías necesarias para efectuar el procedimiento de tallado de lentes, justificó el examen de la Operación por esta Fiscalía. Ante este dato, existía la posibilidad de que la Operación generase incentivos a Essilor para restringir la provisión de máquinas y lentes a los competidores del laboratorio adquirido, incrementando sus costos. Tal efecto podría disminuir la competencia efectiva en la oferta de los servicios de laboratorios ópticos, generando un alza de precios que perjudicaría al consumidor final.
48. Conforme a los antecedentes expuestos en la sección anterior (*supra*, párrafos 31-42), diversas razones han permitido descartar preliminarmente que, producto de la Operación, la entidad fusionada tenga capacidad para bloquear insumos a los competidores de Megalux de modo efectivo, en perjuicio de la competencia.
49. En primer lugar, es dudoso que Essilor pueda afectar negativamente la disponibilidad global de insumos para el mercado descendente en términos de precio o calidad. Los datos aportados por laboratorios y cadenas ópticas (salvo el caso de Megalux y, consecuentemente, de su principal cliente, GMO), muestran que Essilor tiene un escaso rol en la provisión de los insumos que utilizaban (*supra*, párrafo 40). Tal declaración es coherente con lo declarado por una de las partes de la Operación en cuanto a que los productos ofrecidos por Essilor tienen un grado de penetración en el mercado nacional considerablemente menor que el que presentan en otros mercados comparables<sup>36</sup>.

---

<sup>36</sup> Véase la Nota 15 del Anexo confidencial de este informe.

50. Por otra parte, los actores de la industria consultados manifestaron que era posible encontrar en el mercado internacional proveedores alternativos para los principales productos que adquirirían de Essilor, a la vez que no repararon en otras fuentes de riesgos potenciales de la Operación<sup>37</sup>. Así, parece improbable que la entidad fusionada tenga incentivos suficientes para subir el precio de los insumos de manera significativa. Ante tal evento, es esperable que sus clientes prefieran a otros de los proveedores que, según manifestaron, ofrecen productos de calidad comparable.

### III.2.2. Riesgos coordinados

51. En el presente caso, el mayor riesgo de coordinación se produce en el mercado descendente, es decir, a nivel de la oferta de los servicios típicamente ofrecidos por laboratorios ópticos de prescripción. Como se ha visto, la estructura del mercado de provisión de tales servicios en el país revela, previo a la Operación, un importante grado de concentración en el segmento no integrado, existiendo solo tres actores con participaciones relevantes, dos de los actuales concentran más del 90% del mercado.
52. Aunque la Operación no varía el número de participantes, debe reconocerse que aumenta el nivel de simetría entre Megalux y Rodenstock al pasar a operar ambos bajo un modelo de integración similar<sup>38</sup>. No obstante este riesgo, cabe concluir que, en principio, los riesgos de coordinación no varían de manera suficientemente significativa como para ameritar la intervención de esta Fiscalía, sin perjuicio de la estructura de dicho mercado justifique la recomendación mantener cierta vigilancia sobre su funcionamiento.

### III.3. Eficiencias de la Operación

53. Más allá de sus potenciales riesgos, suele reconocerse que las operaciones de concentración a nivel vertical pueden dar un margen relevante para que se produzcan eficiencias<sup>39</sup>. Como fuentes comunes en este contexto, cuentan (i) la posibilidad de internalizar la doble marginalización (en beneficio

<sup>37</sup> Véase la Nota 16 del Anexo confidencial de este informe.

<sup>38</sup> Por regla general, es posible estimar que la mayor simetría entre los actores de un determinado mercado aumenta la probabilidad de coordinación, haciendo que sea más fácil llegar a un acuerdo común sobre las condiciones de la misma. A modo de ejemplo, véase European Commission. *Guidelines on the assessment of non-horizontal mergers...* (2008), *Op. Cit.*, párrafo 84.

<sup>39</sup> *Ibid.*, párrafo 13.

de los precios ofrecidos en el mercado descendente), (ii) una mejor coordinación de los costos de producción/distribución y (iii) la confluencia de incentivos entre las partes integradas en favor de inversiones que permiten la introducción de nuevos productos, nuevos procesos de comercialización o nuevos procesos de producción.

54. Algunas de estas eficiencias fueron apuntadas por Megalux, en el sentido de que la adquisición permitiría mejoras en sus procesos productivos y estándares de calidad, disminuyendo la merma de insumos en el tallado de lentes y permitiendo la introducción de nuevos productos, que no tenían presencia en el mercado nacional.
55. Aunque algunas de dichas eficiencias son verosímiles y verificables, en este estado de la investigación no se ha probado que ellas tengan un carácter inherente a la concentración, ni tampoco se ha mensurado el beneficio efectivo que pudieran reportar para los consumidores. No obstante, una verificación de tal clase puede preterirse, atendido no que no se identificaron riesgos de magnitud suficiente como para ser contrapesados con la prueba de tales eficiencias.

#### **IV. CONCLUSIÓN**

56. Teniendo presente que la Operación no altera mayormente la estructura de los mercados en que incide y las consideraciones expuestas en este informe preliminar, se recomienda al Sr. Fiscal –salvo su mejor parecer– archivar los antecedentes de la investigación asociada a la misma, sin perjuicio de las facultades de esta Fiscalía de velar permanentemente por la libre competencia en los mercados y de mantener bajo vigilancia los mercados analizados en este informe, en particular el relativo a aquellos servicios que prestan los laboratorios ópticos de prescripción.

Saluda atentamente a usted,



**MARIO YBAR ABAD**  
**JEFE DIVISIÓN FUSIONES Y ESTUDIOS**



MGB