



**Ccent. 02/2014
Essilor / Transitions*Intercast**

**Decisão de Não Oposição
da Autoridade da Concorrência**

[alínea b) do n.º 1 do artigo 50.º da Lei n.º 19/2012, de 8 de maio]

05/03/2014

**DECISÃO DE NÃO OPOSIÇÃO
DA AUTORIDADE DA CONCORRÊNCIA**

Processo Ccent. 02/2014 – Essilor/Transitions*Intercast

1. OPERAÇÃO NOTIFICADA

1. Em 2 de janeiro de 2014, foi notificada à Autoridade da Concorrência (doravante “AdC” ou “Autoridade”), nos termos dos artigos 37.º e 44.º da Lei n.º 19/2012, de 8 de maio (doravante “Lei da Concorrência”), uma operação de concentração que consiste na aquisição do controlo exclusivo da Transitions Optical, Inc., da Transitions Optical Holdings B.V. e da Transitions Optical Limited (globalmente Transitions), bem como da Intercast Europe S.r.l. (Intercast), pela Essilor International (Essilor).
2. A operação notificada configura uma concentração de empresas na aceção da alínea b) do n.º 1 do artigo 36.º da Lei da Concorrência, conjugada com a alínea a) do n.º 3 do mesmo artigo, e está sujeita à obrigatoriedade de notificação prévia, por preencher a condição enunciada na alínea a) do n.º 1 do artigo 37.º do mesmo diploma.

2. AS PARTES

Empresa Adquirente

3. A empresa adquirente Essilor é uma empresa multinacional francesa especializada na produção e comercialização de lentes oftálmicas, equipamento oftálmico e consumíveis óticos, tanto para o sector industrial como para o sector comercial.
4. A produção e comercialização de lentes oftálmicas representam cerca de 95% do volume de negócios da Essilor, que detém 22 instalações fabris distribuídas por todo o mundo. Para além destas, a Essilor possui laboratórios de prescrição de lentes a nível mundial, dos quais 47 se localizam na Europa, situando-se um deles em Portugal.
5. O Grupo Essilor está presente em Portugal através da Essilor Portugal – Sociedade Industrial de Ótica, Lda. que desenvolve a sua atividade enquanto laboratório oftálmico.
6. O volume de negócios realizado pela Adquirente, em Portugal, no Espaço Económico Europeu e Mundial, em 2010, 2011 e 2012, calculado nos termos do artigo 39.º da Lei da Concorrência, foi o seguinte:

Tabela 1 – Volume de negócios do Grupo Essilor, para os anos de 2010, 2011 e 2012

| <i>Milhões Euros</i> | 2010 | 2011 | 2012 |
|----------------------|------------------|------------------|------------------|
| Portugal | [<100] | [<100] | [<100] |
| EEE | [>100] | [>100] | [>100] |
| Mundial | [>100] | [>100] | [>100] |

Fonte: Notificante.

Empresas Adquiridas

7. A Transitions é uma empresa-comum constituída pela Essilor e pela PPG Industries, Inc. (PPG) para desenvolver e comercializar tratamentos fotocromáticos para lentes óticas, utilizando o saber-fazer da PPG em tintas fotocromáticas e o saber-fazer da Essilor na produção de lentes oftálmicas. A Transitions é a criadora das lentes de plástico de tinta variável e um dos fornecedores líderes de lentes fotocromáticas a fabricantes óticos em todo o mundo.
8. A Transitions integra três empresas-comuns (joint-ventures): Transitions Optical, Inc. (TOI), Transitions Optical Limited (TOL) e Transitions Optical Holdings B.V. (TOH). Cada uma destas empresas concentra-se em diferentes áreas geográficas, sendo que, de um modo geral, a TOI fornece a América do Norte, a TOL a Europa, Médio Oriente e África e a TOH é uma empresa holding para as operações da Transitions na Áustria, Brasil, Índia, Japão, Filipinas e Tailândia.
9. O volume de negócios realizado pela Transitions, em Portugal, no Espaço Económico Europeu e Mundial, em 2010, 2011 e 2012, calculado nos termos do artigo 39.º da Lei da Concorrência, foi o seguinte:

Tabela 2 – Volume de negócios da Transitions, para os anos de 2010, 2011 e 2012

| <i>Milhões Euros</i> | 2010 | 2011 | 2012 |
|----------------------|------------------|------------------|------------------|
| Portugal | [<100] | [<100] | [<100] |
| EEE | [>100] | [>100] | [>100] |
| Mundial | [>100] | [>100] | [>100] |

Fonte: Notificante.

10. Por sua vez, a Intercast é uma empresa fabricante de lentes de sol de resina dura e fornece produtos para moda e óculos de desempenho desportivo a empresas fabricantes de óculos de sol e laboratórios de prescrição em todo o mundo. A Intercast, empresa que tem a sua sede em Parma, Itália, é uma subsidiária detida integralmente pelo Grupo PPG.

Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial. 3

11. O volume de negócios realizado pela Intercast, em Portugal, no Espaço Económico Europeu e Mundial, em 2010, 2011 e 2012, calculado nos termos do artigo 39.º da Lei da Concorrência, foi o seguinte:

Tabela 3 – Volume de negócios da Intercast, para os anos de 2010, 2011 e 2012

| <i>Milhões Euros</i> | 2010 | 2011 | 2012 |
|----------------------|------------------|------------------|------------------|
| Portugal | [<100] | [<100] | [<100] |
| EEE | [>100] | [>100] | [>100] |
| Mundial | [>100] | [>100] | [>100] |

Fonte: Notificante.

3. NATUREZA DA OPERAÇÃO

12. A presente operação foi realizada mediante a celebração, em 28 de julho de 2013, de um contrato denominado *Transaction Agreement* entre a Essilor International (Compagnie Générale d'Optique) S.A., na qualidade de compradora, e a PPG Industries, Inc., PPG Industries Securities, LLC, PPG Luxembourg Finance S.àR.L, e Group 26 Diversified Holdings Ireland, na qualidade de vendedoras. O *Transaction Agreement* prevê a compra pela Essilor International das seguintes ações dos Vendedores: (i) **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]**, representando 51% de todas as ações **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]**; (ii) **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]**, representando 51% de todas as ações **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]**; e (iii) **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]**, representando 51% de todas as ações **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]**.
13. A Essilor e a PPG (PPG Industries, Inc., PPG Industries Italia Spa, PPG Coatings (Thailand) Co., Ltd., PPG Industries International, Inc., PPG Industries Sales, Inc., e PPG Industries Ohio, Inc.) celebraram também, na mesma data, o *Sunlens Purchase Agreement*, mediante o qual se prevê a venda à Essilor International de 100% das quotas da Intercast Europe S.r.l. e 100% das quotas da Solarlens Company, Ltd., uma sociedade de responsabilidade limitada tailandesa.
14. As referidas transações encontram-se interligadas¹, nomeadamente porque o controlo é adquirido pela mesma empresa e na medida em que, segundo a Notificante, o *Sunlens Purchase Agreement* estabelece uma relação clara entre a aquisição da Intercast Europe S.r.l. e da Solarlens Company, Ltd., e a aquisição da Transitions, mediante a conclusão do *Transaction Agreement*. Com efeito, **[CONFIDENCIAL – Cláusulas Contratuais]**.
15. Face ao exposto, a presente operação configura uma operação de concentração na aceção da alínea b) do n.º 1 do artigo 36.º da Lei da Concorrência e apresenta natureza horizontal, uma vez que existe sobreposição entre as atividades da Intercast e da Essilor.

¹ Sobre o conceito de operações interligadas vide *Comunicação consolidada da Comissão em matéria de competência ao abrigo do Regulamento (CE) n.º 139/2004 do Conselho relativo ao controlo das concentrações de empresas*, publicada no Jornal Oficial da União Europeia (JOUE) C 95, págs. 1 e seguintes, de 16.04.2008, §§38 e ss.

16. Por outro lado a operação de concentração tem, igualmente, natureza vertical, atendendo a que (i) a Essilor se encontra presente no mercado a jusante da Intercast; e (ii) a Transitions presta serviços fotocromáticos à Essilor.
17. A presente operação de concentração tem carácter multi-jurisdicional tendo sido igualmente notificada junto das autoridades de concorrência da Alemanha, do Reino Unido e de Espanha.

4. MERCADOS RELEVANTES

Mercado do Produto Relevante

Da atividade da Intercast

18. A Notificante, na esteira da prática decisória nacional² e comunitária³, considera que o mercado do produto relevante deverá ser segmentado de acordo com a posição das empresas envolvidas na presente operação de concentração na cadeia de produção e distribuição de lentes oftálmicas.
19. Neste sentido a Notificante, tomando por base a atividade da Intercast, considera que o mercado do produto relevante deverá ser definido como o mercado de produção de lentes oftálmicas (Nível 2), sem necessidade de qualquer segmentação adicional.
20. No âmbito do Processo Ccent n.º 44/2010 – Essilor/Shamir, a AdC teve oportunidade de descrever a cadeia de produção e de distribuição de lentes oftálmicas, desde os fornecedores de matéria-prima até ao consumidor final, encontrando-se a mesma sumariamente descrita na Tabela seguinte.

Tabela 4 – Cadeia de produção e distribuição de lentes oftálmicas

| | | | |
|--|---|--|--|
| Nível 1: Fornecimento de matérias-primas | Empresas químicas e produtores de vidro | | |
| Nível 2: Produção de lentes | Produtores de lentes oftálmicas com laboratórios integrados | Produtores de lentes oftálmicas não integrados | |
| Nível 3: Acabamento de lentes e distribuição grossista | | Laboratórios oftálmicos independentes | Cadeias com laboratórios oftálmicos integrados |
| Nível 4: Distribuição retalhista | Cadeias não integradas Óticos independentes | | |
| Nível 5: Consumo | Consumidores finais | | |

Fonte: Notificante.

² Cfr. Decisão Ccent n.º 44/2010 – Essilor/Shamir, decisão de 7/04/2011.

³ Cfr. Caso COMP/M. 3670 – EQT GROUP/CARL ZEISS/SOLA, decisão de 3/03/2005.

Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial. 5

21. No Nível 2 da cadeia de produção e distribuição de lentes oftálmicas, encontram-se fabricantes de lentes oftálmicas que produzem lentes a partir das matérias-primas, podendo as mesmas ser acabadas (no caso das lentes monofocais – “lentes de stock”) ou semi-acabadas.
22. O acabamento de lentes e a distribuição grossista (Nível 3) é levado a cabo pelos laboratórios oftálmicos, que transformam as lentes semi-acabadas (em que apenas a frente está acabada) em lentes acabadas, de acordo com as especificações de cada encomenda. No que diz respeito às lentes de stock (ou seja, lentes monofocais que não carecem de acabamento), os laboratórios de prescrição funcionam como distribuidores grossistas podendo, em algumas ocasiões, estas lentes acabadas serem “retratadas”.
23. Tanto a Intercast como o Grupo Essilor operam no nível 2 da cadeia de produção. No entanto, a Intercast, ao contrário da Essilor, não se encontra presente ao nível do acabamento e distribuição grossista de lentes oftálmicas (Nível 3), não sendo, por isso, um produtor de lentes oftálmicas com laboratório integrado.
24. Adicionalmente importa referir que a Intercast apenas se encontra presente na produção de lentes solares, incluindo lentes solares corretivas monofocais, enquanto a Essilor produz diversos tipos de lentes oftálmicas.
25. De facto, e tal como referido anteriormente, a Intercast desenvolve atividades de design, produção e comercialização de lentes planas (não corretivas) e lentes de sol corretivas monofocais semi-acabadas.
26. A Intercast não produz lentes solares no território nacional, comercializando essas lentes, em Portugal, junto de laboratórios que desenvolvem a sua atividade no acabamento e distribuição grossista de lentes oftálmicas (Nível 3)⁴.
27. O Grupo Essilor, por sua vez, encontra-se presente na produção de lentes oftálmicas, detendo várias fábricas de lentes localizadas por todo mundo, assim como vários laboratórios, um dos quais localizados no território nacional.
28. Assim, à semelhança da Intercast, o Grupo Essilor não produz lentes oftálmicas no território nacional, fornecendo as lentes oftálmicas por si produzidas ao seu laboratório em Portugal, designadamente, lentes previamente coloridas (lentes minerais e lentes orgânicas de índice alto).
29. Tendo em conta o *supra* exposto, importa avaliar em que medida é que as lentes solares produzidas pela Intercast e, em particular as lentes oftálmicas coloridas⁵, devem integrar o mesmo mercado relevante da produção de todo o tipo de lentes oftálmicas, tal como proposto pela Notificante (Cfr. Ponto 19), ou se o mercado do produto relevante deve, apenas, circunscrever-se à produção de lentes solares corretivas.
30. Embora do ponto de vista do consumidor final possa não existir substituíbilidade entre as lentes oftálmicas claras e as lentes oftálmicas solares, uma vez que as mesmas

⁴ Os produtos da Intercast à venda no mercado português são exclusivamente fornecidos pelas fábricas da Intercast localizadas no estrangeiro (a fábrica da Intercast situa-se em Itália e a unidade de produção da sua subsidiária Solarlens encontra-se na Tailândia).

⁵ Apesar da Intercast produzir lentes solares monofocais e lentes solares planas - ou seja, sem correção visual -, a quase totalidade das lentes da Intercast vendidas para Portugal são lentes solares corretivas monofocais (em 2012, cerca de **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]**% das vendas da Intercast, para Portugal, foram de lentes solares monofocais).

cumprem propósitos diferentes, já do ponto de vista da oferta, de acordo com a Notificante e com os concorrentes auscultados⁶, tal distinção afigura-se menos relevante, uma vez que as lentes corretivas solares podem ser rapidamente produzidas em laboratório a partir de lentes claras.

31. Tal é demonstrado pelo facto de o universo das lentes corretivas solares comercializadas em Portugal corresponder, não só, a lentes previamente coloridas importadas por laboratórios oftálmicos, como também, a lentes que resultaram de um processo de coloração em laboratório sobre lentes claras.
32. A este propósito refere a Notificante que “(...) **apenas [CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]**% das lentes solares Essilor comercializadas em Portugal são importadas já coloridas (tratando-se essencialmente de lentes minerais cujo acabamento não é realizado no laboratório da Essilor Portugal). Todas as demais lentes solares Essilor que chegam ao consumidor final português são coloridas no laboratório da Essilor Portugal.”
33. Assim, para além das vendas de lentes oftálmicas monofocais coloridas, o Grupo Essilor vende lentes corretivas claras à Essilor Portugal (Nível 2) às quais, posteriormente, é aplicada coloração em fase de acabamento (Nível 3).
34. O mesmo se verifica com os operadores de mercado questionados pela AdC. A título de exemplo refira-se que a totalidade das lentes oftálmicas coloridas vendidas em Portugal, pela Polo Ópticos, S.A. (“Polo”), resulta de um processo de coloração em laboratório. Também no caso da Carl Zeiss Vision Portugal, S.A. (Zeiss) e da Prats Lusitânia – Indústrias de Óptica, S.A. (Prats), as lentes oftálmicas coloridas em laboratório representaram **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]**% e **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]**% do total de lentes oftálmicas coloridas vendidas por estes operadores, respetivamente.
35. Adicionalmente refira-se que estes operadores consideram que as lentes oftálmicas previamente coloridas importadas e as lentes coloridas em laboratório, são substitutas entre si.
36. A Zeiss, na sua resposta, refere que “As lentes já compradas coloridas e coloridas no nosso laboratório têm qualidade semelhante e prestações semelhantes(...)”. Também a Prats refere que “(...) de um ponto de vista técnico, as lentes previamente coloridas e as lentes coloridas no nosso laboratório são produtos similares”. A Polo, por sua vez, indica que “as lentes podem ser substituíveis entre si, desde que o material, índice e curvas de base sejam os mesmos e que o tipo de coloração seja feito da mesma forma e igual à amostra”.
37. Assim, dos elementos apresentados pela Notificante e da investigação de mercado efetuada, parece ser inequívoco que as lentes oftálmicas claras que se destinam a coloração em laboratório e as lentes previamente coloridas, resultam num mesmo tipo de produto - lentes solares corretivas –, sendo as mesmas substitutas quer do ponto de vista da procura, quer do ponto de vista da oferta, considerando a AdC que as mesmas devem integrar o mesmo mercado do produto relevante.

⁶ A AdC enviou um questionário tipo aos principais concorrentes da Essilor em Portugal, identificados pela Notificante (Carl Zeiss Vision Portugal, S.A., Prats Lusitânia - Indústrias de Óptica, S.A., Polo Ópticos, S.A., Indo Sedosa Portugal, S.A. e Hoya Lens Ibéria, Portugal, S.A.), com vista a possibilitar um melhor entendimento sobre os mercados relevantes e o impacto da presente operação de concentração no mercado.

38. Não obstante poder verificar-se suficiente substituibilidade do lado da oferta entre a produção de lentes oftálmicas coloridas e lentes oftálmicas claras, atendendo a que, do ponto de vista do consumidor final, as mesmas não são substituíveis (um consumidor que pretenda adquirir umas lentes solares com correção não irá optar por umas lentes claras com correção e vice versa), a AdC considera, atentas as atividades das Partes envolvidas na presente transação, que o mercado da produção de lentes oftálmicas poderá ser passível de ser segmentado por tipo de coloração (lentes claras e lentes coloridas), considerando que o mercado da produção de lentes coloridas integraria não só a produção de lentes oftálmicas coloridas, produzidas no Nível 2, como as lentes oftálmicas claras produzidas no Nível 2, que se destinam à posterior coloração em laboratório.
39. No entanto, a AdC considera que a exata delimitação do mercado do produto relevante pode, a este nível, ser deixada em aberto, para efeitos da presente operação de concentração, na medida em que, tal como veremos adiante, as conclusões da avaliação jus-concorrencial não serão distintas qualquer que seja a delimitação do mercado adotada.

Da atividade da Transitions

40. Conforme já referido, a Transitions desenvolve e comercializa tratamentos fotocromicos para lentes óticas utilizando o saber-fazer da PPG em tintas fotocromicas e o saber-fazer da Essilor na produção de lentes oftálmicas.
41. De acordo com a Notificante, os tratamentos fotocromicos consistem em processos, métodos ou quaisquer outros meios, incluindo revestimentos, para introduzir num substrato uma ou mais tintas fotocromicas que, quando expostas a radiação actínica, ficam aptas a alterar o seu estado de não-ativado inicial para o estado de ativado e voltar ao seu estado inicial após a cessação da radiação. A aplicação de tratamentos fotocromicos faz com que as lentes oftálmicas escureçam quando expostas a luz ultravioleta e voltem a ficar claras quando a fonte de luz é removida.
42. Segundo a Notificante, a empresa alvo, a Transitions, integra-se no modelo de negócio que seguidamente se encontra plasmado:
- (i) A Transitions adquire lentes semi-acabadas ou acabadas (apenas no caso de lentes monofocais - "lentes de stock") a produtores de lentes; processa as lentes utilizando tecnologias de tintas fotocromicas; e, posteriormente, vende as lentes fotocromicas a produtores de lentes em todo o mundo;
 - (ii) No Nível 3 da cadeia de produção e distribuição de lentes oftálmicas, os laboratórios oftálmicos, compram as lentes fotocromicas (assim como outros tipos de lentes) a produtores de lentes. De notar que, tal como referido anteriormente, não existe produção de lentes no território nacional. Os laboratórios de distribuição grossista, nomeadamente a Essilor Portugal, vendem lentes oftálmicas, incluindo lentes com tratamento fotocromico em conjunto com outros tipos de lentes, a distribuidores retalhistas;
 - (iii) Finalmente, os consumidores compram as suas lentes fotocromicas (assim como outros tipos de lentes) a oftalmologistas independentes, optometristas e óticos que, por sua vez, obtêm as suas lentes em laboratórios grossistas.

43. Assim, segundo a Notificante, a Transitions apenas vende lentes fotocromicas a produtores de lentes e não a laboratórios ou “PSO” (profissionais de saúde ocular). Uma vez que a Transitions apenas fornece lentes com tratamento fotocromico a produtores de lentes oftálmicas, nomeadamente à Essilor, verifica-se que as empresas se encontram ativas em diferentes níveis da cadeia de produção, existindo uma relação vertical entre as Partes.
44. A Notificante defende que *“o tratamento fotocromico é um dos muitos adicionais opcionais que podem ser aplicados a lentes oftálmicas. Outros adicionais, actualmente disponíveis no mercado, incluem revestimentos anti-reflexos (AR), polarização, materiais de alto índice, outras protecções UV e todos eles competem por partes das despesas finais dos consumidores em óculos”*.
45. Refere ainda a Notificante que, no caso das lentes oftálmicas, a escolha das lentes feita pelo consumidor é impulsionada pelo que o oftalmologista ou ótico (em conjunto designados como profissionais de saúde ocular ou “PSO”) recomenda ou receita.
46. Assim, na maioria dos casos, os oftalmologistas ou óticos, e não tanto os clientes finais, decidem quais as lentes a comprar, com base nas suas próprias preferências e quais os produtos que entendem melhor dar resposta às necessidades do paciente.
47. Ainda segundo a Notificante, do ponto de vista do consumidor, outros produtos (como a combinação de óculos de lentes transparentes com um par adicional de óculos escuros de prescrição, clip-ons concebidos para serem usados sobre óculos graduados, lentes solares) podem funcionalmente substituir as lentes fotocromicas. Refere a Notificante que tal se demonstra pelo facto da taxa de penetração de lentes fotocromicas no mercado nacional para o total das lentes ser de apenas **[10-20]%**.
48. Neste contexto, refere ainda que a observação do comportamento dos consumidores indica que um substituto popular para lentes fotocromicas é a combinação de dois pares de óculos (um com lentes transparentes e outro com lentes solares). Esta alternativa é geralmente aceite pelos consumidores jovens e de meia-idade – cujas compras são tipicamente muito impulsionadas por preocupações relacionadas com a moda. Assim, em Portugal, a procura de lentes fotocromicas estaria principalmente concentrada entre os consumidores mais velhos, caracterizando um nicho de mercado.
49. Em conclusão, considera a Notificante que, dado verificar-se uma substituibilidade tão forte do lado da procura, não seria necessário segmentar ainda mais a categoria de lentes oftálmicas de forma a desagregar as lentes fotocromicas de outras lentes e que a pressão concorrencial exercida por substitutos transacionais e funcionais em relação aos tratamentos fotocromicos são indiciadores que as lentes fotocromicas são apenas um tipo de lente oftálmica e não constituem um mercado do produto relevante distinto.
50. Não obstante o entendimento da Notificante, a AdC, com base na investigação de mercado efetuada junto dos concorrentes da Essilor Portugal⁷, concluiu, no entanto, que não resulta claro e inequívoco que se verifique uma efetiva substituibilidade do lado da procura e pressão concorrencial exercida por substitutos transacionais e funcionais em relação aos tratamentos fotocromicos.
51. As respostas recebidas vão no sentido de que, se um consumidor pretender adquirir uns óculos com tratamento fotocromico, com características próprias que os diferenciam de outras opções, não poderá recorrer a outras alternativas equivalentes.

⁷ Vide nota de rodapé 6.

Logo, do ponto de vista da procura, não se entendem tais alternativas como passíveis de serem consideradas substitutas de um tratamento fotocromático.

52. Face ao exposto, e sem prejuízo de futuras delimitações de mercado que possam vir a ser adotadas, a AdC tomará por referência, para efeitos da análise da presente operação de concentração, *o mercado de serviços de tratamento fotocromático*.

Mercado Geográfico Relevante

Mercado da produção de lentes oftálmicas

53. No que se refere ao mercado da produção de lentes oftálmicas a Notificante, em linha com a prática decisória da Comissão⁸, considera que o mercado da produção de lentes oftálmicas (Nível 2) é de dimensão supranacional, provavelmente mundial.
54. De forma a sustentar a sua delimitação, a Notificante refere que estamos perante produtos que têm custos de transporte reduzidos em relação ao seu preço, encontrando-se a maioria dos produtores que fabricam lentes acabadas e semi-acabadas em regiões em que os custos de produção são mais baixos (fundamentalmente na Ásia), enviando estes produtos para os destinos em todo o mundo.
55. Tendo em conta o *supra* exposto a AdC aceita a delimitação geográfica proposta pela Notificante, analisando, nos termos da legislação nacional de concorrência, os respetivos efeitos no território nacional.

Mercado dos serviços de tratamento fotocromático

56. De acordo com a Notificante, as relações comerciais entre a Transitions e os seus clientes ocorrem a nível global. Em termos de modelo de negócio, os laboratórios de prescrição nacionais compram as lentes da Transitions (em conjunto com outros tipos de lentes) a produtores de lentes com sede no estrangeiro.
57. De facto, a Transitions compra lentes semi-acabadas ou acabadas a produtores de lentes, processa as lentes utilizando tecnologias de tintas fotocromáticas, a partir de uma série de instalações localizadas em todo o mundo, e vende as lentes fotocromáticas a produtores de lentes em todo o mundo. A Transitions não vende lentes fotocromáticas diretamente a empresas portuguesas.
58. Refere a Notificante, como exemplo, que a Essilor Portugal compra as suas lentes Transitions a produtores de lentes localizados fora de Portugal (integrados no seu grupo), lentes essas que são tratadas pela Transitions na Ásia e na Irlanda, sendo depois revendidas a esses produtores Essilor localizados fora de Portugal.
59. Ainda de acordo com a Notificante, a Transitions fornece serviços de tratamento de lentes fotocromáticas a produtores de lentes numa série de instalações localizadas em todo o mundo e as lentes tratadas são, posteriormente, enviadas a vários destinos em

⁸ Cfr. Caso COMP/M. 3670 – EQT GROUP/CARL ZEISS/SOLA, decisão de 3/03/2005.

todo o mundo. Assim sendo, segundo a Notificante, esta atividade deve ser considerada de âmbito mundial.

60. Tendo em conta o *supra* exposto, nomeadamente, atendendo ao carácter global subjacente à comercialização do produto relevante em causa, a AdC aceita, para efeitos da presente operação de concentração, que o mercado geográfico relevante tem dimensão mundial.
61. Todavia, não obstante a delimitação mundial do mercado geográfico relevante, importará aferir do impacto da operação de concentração projetada no território nacional, nos termos do artigo 41.º da Lei da Concorrência.

4.3. Conclusão

62. Face ao exposto e para efeitos do presente procedimento, a AdC considera como mercados do produto relevante, (i) o *mercado mundial da produção de lentes oftálmicas*, deixando-se em aberto a sua exata delimitação, no que se refere à segmentação por tipo de coloração (lentes oftálmicas coloridas⁹); e (ii) o *mercado mundial dos serviços de tratamento fotocromico* aferindo, nos termos da Lei da Concorrência, o impacto da operação de concentração projetada no território nacional.

5. AVALIAÇÃO JUS-CONCORRENCIAL

Mercado da produção de lentes oftálmicas

Estrutura de oferta

63. De acordo com as estimativas da Notificante, o mercado da produção de lentes oftálmicas ascendeu a cerca de **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]** milhões de euros em 2012, tendo-se verificado um decréscimo de **[5-10]**% no mercado, entre 2010 e 2012.
64. A dimensão do mercado da produção de lentes oftálmicas, em volume, correspondeu a cerca de **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]** milhões de lentes, em 2012.
65. Apresentam-se de seguida as melhores estimativas da Notificante relativas à estrutura do mercado da produção de lentes oftálmicas, em volume, a nível mundial, para os anos 2010, 2011 e 2012¹⁰:

⁹Tal como anteriormente referido, entende-se, no que se refere à produção de lentes oftálmicas coloridas, a produção de lentes oftálmicas coloridas (produzidas no Nível 2) e a produção de lentes oftálmicas claras (produzidas no Nível 1), que se destinam à posterior coloração em laboratório.

¹⁰ A Notificante refere que não tem acesso a qualquer tipo de informação pública que possa ser utilizada como base de cálculo das quotas de mercado, tendo apresentado, as suas melhores estimativas relativamente ao total estimado em volume.

Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial. 11

Tabela 5 – Estrutura da oferta do mercado da produção de lentes oftálmicas, a nível mundial, para os anos de 2010, 2011 e 2012

| Empresas | Quota | | |
|----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 |
| Essilor | [20-30]% | [30-40]% | [30-40]% |
| Intercast | [0-5]% | [0-5]% | [0-5]% |
| Essilor + Intercast | [20-30]% | [30-40]% | [30-40]% |
| CVZeiss | [10-20]% | [5-10]% | [5-10]% |
| Hoya | [5-10]% | [5-10]% | [5-10]% |
| Vision Ease | [0-5]% | [0-5]% | [0-5]% |
| Corning | [0-5]% | [0-5]% | [0-5]% |
| Rodenstock | [0-5]% | [0-5]% | [0-5]% |
| Outros | [50-60]% | [40-50]% | [40-50]% |
| TOTAL | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Fonte: Notificante.

66. Tal como resulta da tabela anterior, o mercado mundial de lentes oftálmicas apresenta uma estrutura concentrada, sendo que o C3¹¹ atingiu, em 2012, valores de **[50-60]%**.
67. Em resultado da presente operação de concentração, a Notificante reforçará a sua quota de mercado em menos de **[0-5]%**, mantendo a sua posição de líder no mercado mundial da produção de lentes oftálmicas, com uma quota de **[30-40]%**.
68. Para além das Partes, encontram-se presentes, a nível mundial, um conjunto de operadores, tais como a Zeiss e a Hoya, com quotas iguais a **[5-10]%** e **[5-10]%**, respetivamente.
69. No que concerne o território nacional, apresentam-se as melhores estimativas da Notificante relativas à estrutura do mercado da produção de lentes oftálmicas, para os anos 2010, 2011 e 2012:

¹¹ O índice de concentração C3 capta a quota agregada das 3 empresas de maior dimensão no mercado.

Tabela 6 – Estrutura da oferta do mercado da produção de lentes oftálmicas, para os anos de 2010, 2011 e 2012, no território nacional

| Empresas | Quota | | |
|----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 |
| Essilor | [70-80]% | [70-80]% | [70-80]% |
| Intercast | [0-5]% | [0-5]% | [0-5]% |
| Essilor + Intercast | [70-80]% | [70-80]% | [80-90]% |
| CVZeiss | [5-10]% | [10-15]% | [10-15]% |
| Hoya | [5-10]% | [0-5]% | [0-5]% |
| Indo | [0-5]% | [0-5]% | [0-5]% |
| Outros | [5-10]% | [5-10]% | [0-5]% |
| TOTAL | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: Notificante.

70. Como referido anteriormente, no que se refere ao território nacional, não existe produção de lentes oftálmicas no Nível 2, sendo que os valores apresentados representam as melhores estimativas da Notificante relativamente às vendas de lentes oftálmicas (produzidas nesse nível), para os laboratórios oftálmicos presentes em Portugal.
71. Tal como resulta da leitura da tabela anterior, ao nível do território nacional, o Grupo Essilor é líder de mercado, com uma quota de **[70-80]%**, enfrentando a concorrência de um conjunto de empresas, tal como a Carl Zeiss Vision, a Hoya e a Indo, que se encontram presentes à escala global, estando verticalmente integradas desde a produção de lentes oftálmicas até à comercialização grossista das mesmas.
72. Assim, a Essilor, ao adquirir a Intercast, reforça a sua quota para valores iguais a cerca de **[80-90]%** no mercado da produção de lentes oftálmicas, a nível nacional.
73. No que concerne a uma possível segmentação de mercado por tipo de *coloração*, a Notificante apresentou as suas melhores estimativas relativamente ao total do mercado de lentes oftálmicas coloridas, em volume, tendo possibilitado o cálculo das quotas das empresas envolvidas na presente operação de concentração, no mercado mais restrito da produção de lentes oftálmicas coloridas, para os anos de 2010 a 2012.
74. Desta forma apresentam-se na Tabela seguinte as quotas das empresas participantes, em volume, no território nacional, com base nos dados da Notificante:

Tabela 7 – Quotas das Partes ao nível da produção de lentes oftálmicas coloridas em 2010, 2011 e 2012, no território nacional

| Empresas | Quota | | |
|----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 |
| Essilor | [60-70]% | [60-70]% | [60-70]% |
| Intercast ¹² | [0-5]% | [0-5]% | [0-5]% |
| Essilor + Intercast | [60-70]% | [70-80]% | [60-70]% |

Fonte: AdC, com base nas melhores estimativas da Notificante.

75. Tal como resulta da leitura da tabela anterior, ainda que fosse considerado o mercado mais estrito das lentes oftálmicas coloridas, a quota da Intercast no território nacional não ultrapassaria, em 2012, os **[0-5]%**, sendo que, após a presente operação de concentração, o Grupo Essilor reforça a sua quota para valores iguais a cerca de **[60-70]%** ao nível da produção de lentes oftálmicas coloridas¹³.

Avaliação jus-concorrencial

76. Tal como referido anteriormente, verifica-se que a presente operação de concentração assume, simultaneamente, uma natureza horizontal e vertical no que concerne a aquisição da Intercast.
77. A natureza horizontal da presente operação de concentração advém do facto de as Partes se encontrarem ambas presentes ao nível da produção de lentes oftálmicas (Nível 2).
78. Uma vez que o Grupo Essilor é um produtor de lentes oftálmicas com laboratório integrado, atuando quer no Nível 2, quer no Nível 3, da cadeia de produção e sendo a Intercast fornecedora de laboratórios de prescrição (que se encontram presentes no Nível 3), nomeadamente a Shamir (que integra o Grupo Essilor), a presente operação de concentração tem, igualmente, natureza vertical.
79. Neste contexto, serão apreciados os efeitos horizontais e os efeitos verticais da presente operação de concentração no âmbito da aquisição da Intercast.

¹³ A AdC, com base na investigação de mercado realizada, tentou apurar junto dos principais concorrentes da Essilor Portugal, as vendas de lentes oftálmicas previamente coloridas para laboratórios oftálmicos, assim como as vendas de lentes claras que se destinam à posterior coloração em laboratório, em Portugal, de forma a poder estimar a posição relativa das empresas no mercado mais restrito da produção de lentes oftálmicas coloridas. Com base nos dados obtidos, que se encontram sobreestimados, uma vez que não integram os dados quantitativos relativamente à totalidade dos operadores, a Intercast, em 2012 apresenta uma quota, em volume, de **[0-5]%**, confirmando a diminuta dimensão deste operador no mercado nacional.

Efeitos Horizontais

80. Tal como resultou da análise da estrutura de mercado da produção de lentes oftálmicas no qual as partes se encontram presentes, constata-se que a Essilor passará a deter, num cenário pós-concentração, uma quota de mercado de **[30-40]%**.
81. Adicionalmente, o cenário jus-concorrencial é caracterizado por um índice IHH^{14} , após a concentração, compreendido entre 1000 e 2000 pontos e um δ^{15} inferior a 150 pontos.
82. Nestes termos, e atendendo à prática decisória da AdC e da Comissão Europeia, bem como às Orientações da Comissão para apreciação das concentrações horizontais¹⁶, considera-se que a presente operação não é suscetível de gerar preocupações jus-concorrenciais, no mercado do produto em apreço.
83. Tal como referindo anteriormente, verifica-se que, à semelhança da Essilor, a maioria dos operadores que se encontram presentes no mercado são operadores verticalmente integrados que atuam quer ao nível da produção de lentes oftálmicas, quer ao nível do acabamento e distribuição grossista de lentes oftálmicas.
84. Em Portugal, o Grupo Essilor é líder, não só, no mercado da produção de lentes oftálmicas, como também quando considerado o mercado mais restrito das lentes oftálmicas coloridas, sendo a posição relativa da Intercast, em qualquer um destes cenários, de minimis.
85. Tal como resultou da análise da estrutura da oferta do mercado da produção de lentes oftálmicas, estão presentes, em território nacional, os principais operadores a nível global, a Carl Zeiss e a Hoya, bem como operadores de dimensão mais local, tais como a Indo, tendo a maioria destes operadores laboratórios oftálmicos estabelecidos em Portugal.
86. Acresce que, da investigação de mercado resultou que, em Portugal, as vendas de lentes oftálmicas coloridas, assim como de lentes oftálmicas claras para posterior coloração por parte dos produtores integrados verticalmente se destinam a laboratórios oftálmicos pertencentes aos respetivos grupos, enquanto que os operadores não integrados, tais como a Intercast, vendem os mesmos produtos para laboratórios oftálmicos que não se encontram presentes na produção de lentes oftálmicas¹⁷.
87. Neste sentido, no cenário em que, em resultado da presente operação de concentração, o Grupo Essilor procedesse a um aumento de preços, tal iria afetar

¹⁴ IHH corresponde ao *Índice de Herfindahl-Hirschman*, calculado como a soma dos quadrados das quotas das empresas a operar no mercado relevante, assim traduzindo o grau de concentração nesse mercado, e variando entre 0 e 10 000. A Comissão Europeia aplica frequentemente o IHH para conhecer o nível de concentração global existente num mercado – neste sentido, vão as Orientações para apreciação das concentrações horizontais nos termos do regulamento do Conselho relativo ao controlo das concentrações de empresas (*cf.* Comunicação 2004/C 31/03, publicada no Jornal Oficial da Comunidade Europeia, de 5.02.2004, pág. 5 e seguintes) (“Orientações para apreciação das concentrações horizontais”). O IHH após a concentração é calculado no pressuposto de que as quotas de mercado das empresas se mantêm inalteradas.

¹⁵ O δ corresponde à variação no IHH antes e após a operação de concentração.

¹⁶ Orientações para apreciação das concentrações horizontais, supra referidas em 14.

¹⁷ À exceção da Intercast que vende lentes oftálmicas coloridas ao **[CONFIDENCIAL- Segredo de Negócio]**.

clientes não integrados da Intercast, como os seus laboratórios presentes no território nacional – a Essilor Portugal e a Shamir Portugal –, o que se repercutiria no preço praticado pelos mesmos no mercado a jusante do acabamento e distribuição grossista de lentes oftálmicas, junto dos distribuidores retalhistas.

88. Atenta a presença de vários produtores não integrados no mercado¹⁸, considera-se os mesmos teriam capacidade para acomodar eventuais desvios da procura que resultem de uma qualquer tentativa da Essilor aumentar preços a laboratórios não integrados.
89. Também no processo Ccent n.º 44/2010 – Essilor/Shamir¹⁹, a Autoridade teve oportunidade de analisar o mercado nacional do acabamento e distribuição grossista de lentes oftálmicas, tendo concluído, de acordo com a investigação de mercado, que os principais distribuidores grossistas concorrentes da Essilor têm capacidade para acomodar eventuais desvios da procura, que resultem de uma qualquer tentativa da Essilor aumentar os preços dos seus produtos, resultando, ainda, da investigação realizada junto dos estabelecimentos ópticos, a inexistência de custos de mudança significativos que impeçam estes estabelecimentos de reagir a eventuais aumentos de preços, tendo-se igualmente demonstrado a existência de um poder negocial significativo por parte dos clientes retalhistas.
90. Neste contexto, a AdC considera que a dinâmica concorrencial da produção de lentes oftálmicas, independentemente de uma possível segmentação do mercado da produção de lentes oftálmicas coloridas, se manterá sem alterações significativas após a presente operação de concentração, atenta a presença *de minimis* da Intercast no mercado, considerando que o jogo concorrencial é determinado pelas empresas produtoras de lentes que se encontram verticalmente integradas.

Efeitos Verticais

91. Tal como referido anteriormente, a Intercast fornece lentes oftálmicas coloridas a laboratórios de prescrição (que se encontram presentes no Nível 3), concorrentes da Essilor no mercado a jusante do acabamento e distribuição grossista de lentes oftálmicas. Assim, a presente operação de concentração tem, igualmente, natureza vertical.
92. Uma vez que as empresas participantes se encontram ativas em diferentes níveis da cadeia de produção, importará aferir se a presente concentração é suscetível de redundar em algum tipo de efeito vertical, nomeadamente, no que concerne a possibilidade de exclusão de acesso a lentes oftálmicas coloridas aos laboratórios oftálmicos que concorrem com a Essilor no mercado a jusante do acabamento e distribuição grossista de lentes oftálmicas (*input foreclosure*).
93. Em Portugal, a Intercast comercializa lentes oftálmicas coloridas junto da **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]**, sendo que estes clientes representaram, respetivamente, **[80-90]%** e **[0-10]%** do valor total das vendas da Intercast em 2012.

¹⁸ Refira-se a título de exemplo alguns dos produtores de lentes oftálmicas que fornecem os laboratórios oftálmicos não integrados presentes no território nacional no ano de 2012 : (i) a EURO VISION Optics GmbH; (ii) a SHANGAI CONANT OPTICS Co.Ltd; (iii) a KOREA LENS; (iv) a TIC OPTICS GmbH; (v) a BARBEL HOLZER OPTIK; (vi) a POLYCORE Optical Pte Ltd; (vii) a ENOT B.V. Nederlandse Optische, e (viii) a ILT.

¹⁹ Decisão Ccent n.º 44/2010 – Essilor/Shamir, decisão de 7/04/2011.

94. No que concerne a **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]**, não se antevem quaisquer efeitos de exclusão de acesso a lentes oftálmicas coloridas a este operador, uma vez que esta empresa integra **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]**.
95. No que concerne a **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]**, importa referir que a mesma se abastece junto de vários fabricantes de lentes oftálmicas, **[CONFIDENCIAL segredo de negócio]**. De facto, de acordo com os dados apresentados em sede de investigação de mercado, a Intercast representa, aproximadamente, **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]**%, em volume, do total de lentes oftálmicas coloridas e lentes oftálmicas claras para posterior coloração adquiridas aos seus fornecedores.
96. Adicionalmente, na investigação de mercado realizada, este operador identificou outros produtores, para além da Intercast, que se encontram presentes na venda de lentes oftálmicas coloridas, nomeadamente as empresas ILT, Polycore e Thai Optical Group, indiciando que existem outras alternativas disponíveis no mercado relativamente à empresa Adquirida.
97. Tendo em conta o *supra* exposto, considera-se que a presente operação de concentração não é suscetível de resultar em qualquer efeito de *input foreclosure* com efeitos no território nacional.

Mercado dos Serviços de Tratamento Fotocrómico

98. Conforme indicado no Ponto 43, não se verifica sobreposição de atividades entre a Essilor e a Transitions, no que respeita à sua atividade no território nacional. Verifica-se sim, uma relação de natureza vertical entre a Adquirida e a Adquirente.
99. De acordo com os elementos obtidos, as relações comerciais entre a Transitions e os seus clientes, as empresas produtoras de lentes, ocorrem a nível global, sofrendo a concorrência de empresas/grupos de grande dimensão, igualmente implantadas à escala global, como o Carl Zeiss Vision Group, a Rodenstock e a Hoya Lens.
100. Os laboratórios de distribuição grossista de produtos oftálmicos nacionais adquirem as lentes com tratamento fotocrómico (para além de outros produtos) junto de produtores de lentes com sede no estrangeiro, que são, em regra, empresas do seu grupo, uma vez que não existe produção de lentes oftálmicas em Portugal; e são essas empresas produtoras de lentes quem estabelece as suas relações comerciais com a Transitions.
101. De acordo com estimativas da Notificante, a dimensão do mercado relevante em Portugal correspondeu, em 2012, a cerca de € **[CONFIDENCIAL]**, dispondo a Adquirida de uma quota de cerca de **[70-80]**%, não se verificando acréscimo de quota resultante da aquisição, uma vez que não se verifica uma sobreposição de atividades entre as partes na concentração.
102. Igualmente, de acordo com estimativas da Notificante, a quota de mercado da Adquirida a nível mundial, em volume²⁰, corresponde a cerca de **[60-70]**%, em 2012.
103. Na tabela seguinte, apresenta-se a estrutura da oferta do mercado de serviços de tratamento fotocrómico, de acordo com as melhores estimativas da Notificante, a nível mundial, para 2011 e 2012.

²⁰ A Notificante apenas apresentou estimativas com base nas quantidades de lentes fotocrómicas, dada a impossibilidade de apresentar dados fiáveis em valor.

Tabela 8 – Estrutura da oferta do mercado mundial de serviços de tratamento fotocromico, em volume, em 2011 e 2012

| Empresas | Quota | |
|---|----------|----------|
| | 2011 | 2012 |
| Transitions | [60-70]% | [60-70]% |
| “Asian Entry-Level” (entrantes asiáticos) | [5-10]% | [5-10]% |
| Corning Sunsenors/Instashades | [0-5]% | [0-5]% |
| Carl Zeiss Vision PhotoFusion | [0-5]% | [0-5]% |
| Rodenstock | [0-5]% | [0-5]% |
| Hoya Suntech & Solio | [0-5]% | [0-5]% |
| Outros | [20-30]% | [20-30]% |
| TOTAL | 100,00% | 100,00% |

Fonte: Notificante.

104. De notar, de acordo com os elementos obtidos, que a generalidade dos clientes nacionais do produto fornecido (indiretamente) pela Adquirida, na presente operação de concentração, se encontram integrados em multinacionais do setor de produtos oftálmicos. Estes concorrentes da Adquirente encontram-se, em regra, igualmente integrados verticalmente. Em sede de investigação de mercado apurou-se que a generalidade destes operadores possui a sua própria tecnologia alternativa de tratamento fotocromico, sendo, simultaneamente, cliente da Transitions.
105. A AdC concluiu, em sede de investigação de mercado, que o facto de alguns concorrentes comercializarem lentes com tratamento Transitions ao mesmo tempo que comercializam lentes com tratamento fotocromico com tecnologia própria, permite concluir que tal se deve essencialmente à implantação e reconhecimento da marca Transitions no mercado, a uma decisão de gestão quanto à externalização dos referidos tratamentos e não por falta de capacidade tecnológica para aplicar tratamento análogo.
106. As informações recolhidas em sede de investigação de mercado indicam ainda que os produtos tratados pela Transitions não são os de preço mais reduzido para o consumidor.
107. Por outro lado, refere a Notificante que os consumidores não detetam qualquer diferença significativa em termos de performance entre os produtos da Transitions face aos produtos da concorrência, parecendo estar em causa funcionalidades e qualidades comparáveis. Este facto acrescido ao verificado quanto ao fator preço, referido *supra*, afasta a existência de obstáculos à manutenção e desenvolvimento da oferta por parte dos seus concorrentes.

Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial. 18

108. Adicionalmente ao referido no parágrafo *supra*, acresce que não foram identificadas barreiras significativas à entrada de novos operadores no mercado objeto da presente operação de concentração, nomeadamente, ao nível legal/regulamentar, tecnológico, em resultado da duração de contratos celebrados entre empresas presentes nos mercados, verificação de importantes custos associados a uma alteração de fornecedor de tratamento fotocromico (*switching cost*) e de custos de transporte.
109. Ainda segundo a Notificante, após a conclusão da presente operação de concentração, a Adquirente terá todos os incentivos para continuar a fornecer o tratamento fotocromico da Transitions a outros produtores de lentes, entre outras razões porque um número crescente de clientes da Transitions, produtores de lentes, optou por desenvolver os seus próprios produtos fotocromicos, e ainda porque diversos fabricantes asiáticos de lentes estão a produzir lentes fotocromicas a preços susceptíveis de exercer uma forte pressão concorrencial.
110. Neste contexto, decorre das afirmações da Notificante que uma hipotética estratégia de fecho do mercado a concorrentes da Adquirente poderia redundar não num benefício para a Adquirente, mas antes, numa perda de canais de distribuição, fundamentais para garantir um volume necessário à rentabilização da própria Transitions. Para que uma estratégia de fecho de mercado fosse lucrativa, teria de provocar uma transferência generalizada da procura em benefício da Adquirente. Tal não parece plausível, atendendo à existência de produtos alternativos por parte dos concorrentes, os quais se apresentam competitivos em termos de preço face à Transitions, e ao próprio poder de mercado das concorrentes.
111. Realça ainda a Notificante o facto de que os profissionais de saúde ocular estariam menos dispostos a promover os tratamentos Transitions, “se estes não estiverem disponíveis com o design de lentes de outros produtores de lentes”. Isto é, se os tratamentos Transitions deixassem de ser oferecidos por outros produtores de lentes, tal acabaria por ser prejudicial para a difusão e forte aceitação dos próprios tratamentos Transitions, acabando por favorecer os seus concorrentes. Tal entendimento parece-nos admissível.
112. Finalmente, refira-se que a sociedade Adquirida já era controlada conjuntamente pela Adquirente, através de uma participação de **[40-50]**% no capital social, já detendo, assim, alguma influência sobre a empresa Adquirida, mesmo no cenário prévio à operação de concentração.
113. Face ao acima exposto e, considerando: (i) a inexistência de barreiras significativas à entrada no mercado em causa; (ii) o facto da sociedade Adquirida já ser controlada conjuntamente pela Adquirente; (iii) a existência de grupos concorrentes integrados verticalmente, igualmente de grande dimensão e possuidores de tecnologia própria no tratamento fotocromico; e (iv) a existência de crescente concorrência, oriunda de países com economias emergentes, como os países asiáticos, a AdC conclui que a operação de concentração projetada não é suscetível de redundar em preocupações jus-concorrenciais, não sendo suscetível de criar entraves significativos à concorrência efetiva no mercado de serviços de tratamento fotocromico.

6. CLAÚSULAS RESTRITIVAS ACESSÓRIAS

114. Nos termos do n.º 5 do artigo 41.º da Lei da Concorrência, a decisão que autoriza uma operação de concentração abrange igualmente as restrições diretamente relacionadas com a realização da mesma e a ela necessárias.
115. Nos termos da **[CONFIDENCIAL – Identificação da cláusula contratual]** do *Transaction Agreement* estabelece-se uma obrigação de não concorrência, **[CONFIDENCIAL – Duração >3 anos]**, que prevê que os Vendedores não conduzirão ou entrarão, **[CONFIDENCIAL – Termos da cláusula contratual]**.
116. A **[CONFIDENCIAL – Identificação da cláusula contratual]** do *Transaction Agreement* também prevê uma obrigação de não solicitação que, durante um período de **[CONFIDENCIAL – Duração <3 anos]** após a data de *closing*, prevê que os Vendedores **[CONFIDENCIAL – Termos da cláusula contratual]**.
117. O *Sunlens Agreement* reproduz a cláusula incluída no *Transaction Agreement* com respeito à não solicitação (**[CONFIDENCIAL – Identificação da cláusula contratual]**)
118. Finalmente, o Artigo **[CONFIDENCIAL – Identificação da cláusula contratual]** e o Exhibit I do *Transaction Agreement* consagram cláusulas de confidencialidade. Nos termos destas disposições, **[CONFIDENCIAL – Termos da cláusula contratual]**.
119. As cláusulas de confidencialidade relacionadas com o *Sunlens Agreement* estão no Artigo **[CONFIDENCIAL – Identificação da cláusula contratual]** e Exhibit C.
120. Em conexão com o *Transaction Agreement*, os seguintes contratos comerciais estabelecem que a PPG continuará a prestar determinados serviços de **[CONFIDENCIAL – Termos da cláusula contratual]** e o fornecimento de **[CONFIDENCIAL – Termos da cláusula contratual]** por um período de tempo posterior à transação, nos mesmos termos em que o fazia enquanto a Intercast era uma empresa comum, bem como a proporcionar determinadas licenças mútuas de propriedade intelectual assim como determinados serviços de transição, nos seguintes moldes:
- (i) Acordo de **[CONFIDENCIAL – Identificação de Acordo de Fornecimento exclusivo]**: nos termos deste acordo, a Essilor comprará, exclusivamente, à PPG, e a PPG fornecerá e entregará, a título, **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]**, à Essilor, **[CONFIDENCIAL – Termos da cláusula contratual]**, por um período de **[CONFIDENCIAL – Duração <3 anos]**. Esta exclusividade está limitada ao campo, **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]**.
- (ii) Acordo de Licenciamento da Propriedade Intelectual: tendo em conta que, **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]**, a Essilor e a TOI licenciarão à PPG **[CONFIDENCIAL – Termos da cláusula contratual]**.
- (iii) Acordo de Prestação de Serviços **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]**: A Essilor compromete-se a continuar a contratar a PPG para continuar a prestar atividades de **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]** à TOI, desde o *closing* das transações contempladas no *Transaction Agreement*. A PPG prestará estes serviços, numa base **[CONFIDENCIAL – Segredo de Negócio]**, por um período de **[CONFIDENCIAL – Duração <3 anos]**.
- (iv) Acordo de Serviços Transitions: a PPG disponibilizará, ou levará a que seja disponibilizado à TOI, TOL, TOH e suas afiliadas, serviços de transição, **[CONFIDENCIAL – Termos da cláusula contratual]**.

Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido 20 considerado como confidencial.

121. Tendo em conta que a referidas cláusulas de não concorrência, não solicitação e confidencialidade se destinam a assegurar a transferência efetiva e material do valor integral das atividades alienadas, incluindo a clientela e o saber-fazer, considera-se que as mesmas são diretamente relacionadas com a operação, e igualmente necessárias e proporcionais ao objetivo de preservação do valor do negócio a alienar.
122. Nestes termos, a Autoridade considera as cláusulas identificadas no que respeita ao território nacional, diretamente relacionadas com a operação, considerando-as necessárias e proporcionais ao objetivo de preservação do valor do negócio a transferir nos termos e para os efeitos do n.º 5 do artigo 41.º da Lei da Concorrência. Contudo, no que diz respeito ao seu âmbito temporal, a cláusula de não concorrência só é considerada justificada pelo prazo de 3 anos a contar da concretização da presente operação de concentração, por se entender, atendendo à prática decisória desta Autoridade, bem como à prática da Comissão Europeia refletida na Comunicação relativa às restrições diretamente relacionadas e necessárias às concentrações²¹, que o prazo constante no referido contrato excede o razoavelmente necessário para os objetivos que visa acautelar.
123. Relativamente aos restantes Acordos de Fornecimento Exclusivo, de Licenciamento do Propriedade Intelectual, de Prestação de Serviços de **[CONFIDENCIAL – Termos da cláusula contratual]** e de Serviços Transitions, considera esta Autoridade as cláusulas identificadas no que respeita ao território nacional, diretamente relacionadas com a operação, considerando-as necessárias e proporcionais ao objetivo de preservação do valor do negócio a transferir nos termos e para os efeitos do n.º 5 do artigo 41.º da Lei da Concorrência.

7. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS

124. Nos termos do n.º 3 do artigo 54.º da Lei da Concorrência, foi dispensada a audiência prévia dos autores da notificação, dada a ausência de contrainteressados e o sentido da decisão, que é de não oposição.

²¹ Comunicação da Comissão, relativa às restrições diretamente relacionadas e necessárias às concentrações (2005/C 56/03), publicada no JOUE de 5.03.2005, págs. 24 e seguintes.

Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial. 21

8. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO

125. Face ao exposto, o Conselho da Autoridade da Concorrência, no uso da competência que lhe é conferida pela alínea b) do n.º 1 do artigo 17.º dos Estatutos, aprovados pelo Decreto-Lei n.º 10/2003, de 18 de janeiro, delibera adotar uma decisão de não oposição à presente operação de concentração, nos termos da alínea b) do n.º 1 do artigo 50.º da Lei da Concorrência, uma vez que a mesma não é suscetível de criar entraves significativos à concorrência efetiva no *mercado da produção de lentes oftálmicas* e no *mercado dos serviços de tratamento fotocromico*.

Lisboa, 5 de março de 2014

O Conselho da Autoridade da Concorrência,

António Ferreira Gomes
Presidente

Jaime Andrez
Vogal

Nuno Rocha de Carvalho
Vogal

Índice

| | |
|--|----|
| 1. OPERAÇÃO NOTIFICADA..... | 2 |
| 2. AS PARTES | 2 |
| Empresa Adquirente | 2 |
| Empresas Adquiridas..... | 3 |
| 3. NATUREZA DA OPERAÇÃO | 4 |
| 4. MERCADOS RELEVANTES..... | 5 |
| Mercado do Produto Relevante | 5 |
| Mercado Geográfico Relevante | 10 |
| 4.3. Conclusão..... | 11 |
| 5. AVALIAÇÃO JUS-CONCORRENCIAL | 11 |
| Mercado da produção de lentes oftálmicas..... | 11 |
| Estrutura de oferta | 11 |
| Avaliação jus-concorrencial | 14 |
| Mercado dos Serviços de Tratamento Fotocrómico | 17 |
| 6. CLAÚSULAS RESTRITIVAS ACESSÓRIAS | 20 |
| 7. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS..... | 21 |
| 8. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO | 22 |

Índice de Tabelas

| | |
|---|----|
| Tabela 1 – Volume de negócios do Grupo Essilor, para os anos de 2010, 2011 e 2012..... | 3 |
| Tabela 2 – Volume de negócios da Transitions, para os anos de 2010, 2011 e 2012..... | 3 |
| Tabela 3 – Volume de negócios da Intercast, para os anos de 2010, 2011 e 2012..... | 4 |
| Tabela 4 – Cadeia de produção e distribuição de lentes oftálmicas..... | 5 |
| Tabela 5 – Estrutura da oferta do mercado da produção de lentes oftálmicas, a nível mundial, para os anos de 2010, 2011 e 2012 | 12 |
| Tabela 6 – Estrutura da oferta do mercado da produção de lentes oftálmicas, para os anos de 2010, 2011 e 2012, no território nacional | 13 |
| Tabela 7 – Quotas das Partes ao nível da produção de lentes oftálmicas coloridas em 2010, 2011 e 2012, no território nacional..... | 14 |
| Tabela 8 – Estrutura da oferta do mercado mundial de serviços de tratamento fotocrómico, em volume, em 2011 e 2012..... | 18 |