



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-04052 BAIN CAPITAL/LOEWS CINEPLEX ENTERTAINMENT

Con fecha 9 de julio de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición de LOEWS CINEPLEX ENTERTAINMENT CORPORATION por BAIN CAPITAL FUND VII L.P., a través de su sociedad filial de nueva creación LCE HOLDING, INC.

Dicha notificación ha sido realizada por BAIN CAPITAL FUND VII, L.P., según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 b). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **9 de agosto de 2004**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación consiste en la adquisición de LOEWS CINEPLEX ENTERTAINMENT CORPORATION por BAIN CAPITAL FUND VII L.P..

BAIN adquirirá LOEWS CINEPLEX ENTERTAINMENT CORPORATION a través de su sociedad filial de nueva creación LCE HOLDINGS INC., sociedad constituida conforme a las leyes de Delaware (EEUU) únicamente a los efectos de la presente operación.

La operación se instrumenta a través de un contrato de compraventa de acciones suscrito el 18 de junio de 2004 entre LCE HOLDINGS, INC., LOEWS CINEPLEX ENTERTAINMENT y los accionistas de LOEWS.^{1 2}

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización por parte de las Autoridades de Defensa de la Competencia de España.

La operación se ha notificado a los Estados Unidos el 6 de julio de 2004 y, de acuerdo con la adquirente, también se notificará en Corea del Sur y Méjico.

II. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 139/2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas porque no supera los umbrales de notificación.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 b) de la misma.

III. EMPRESAS PARTICIPES

III.1. Adquirente: "BAIN CAPITAL FUND VII L.P." (BAIN)

Es una sociedad de responsabilidad limitada creada conforme a las leyes de Delaware (EE.UU.), y que tras una reorganización el 27 de noviembre de 2001, se registró en las Islas Caimán.

La matriz de BAIN VII es BAIN CAPITAL PARTNERS VII (BAIN VII) que a su vez pertenece a BAIN CAPITAL INVERSORS, LLC. Esta matriz tiene más de 190 socios sin que ninguno de ellos posea más de un [...] de su capital.

La adquirente es un fondo de inversión que hasta la fecha no tiene ninguna presencia en el sector en el que opera la adquirida o en sectores relacionados.

La facturación del Grupo adquirente en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas del GRUPO BAIN (Millones de euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	[>5000]	[>5000]	[>5000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[<60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

¹ [...]

² Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial

III.2. Adquirida: 'LOEWS CINEPLEX ENTERTAINMENT CORPORATION.' (LOEWS)

LOEWS es una sociedad domiciliada en Nueva York, cuya actividad principal consiste en la explotación de salas de cines y teatros donde se exhiben películas. Todas las actividades que LOEWS desarrolla en España se concentran en YELMO CINEPLEX S.L. Dicha sociedad es una empresa en participación creada en junio de 1998 por LOEWS y el [...]. Ambas partes controlan conjuntamente la sociedad al [...]%.³

Los accionistas mayoritarios de LOEWS son [...].

La facturación del negocio adquirido en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de LOEWS (Millones euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación.

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado de producto

El mercado de producto relevante en la presente operación es el de la exhibición de películas en salas de cine. Los ingresos que obtienen los exhibidores de cine en concepto de taquilla o venta de entradas representan aproximadamente las tres cuartas partes de los ingresos totales derivados de la explotación de las salas de cines. El resto de ingresos proviene de la actividad accesoria de ventas de Snacks y bebidas, que representan aproximadamente el 20% de los ingresos totales, y de la publicidad en sala y en pantalla, que no supone más del 6-7% de los ingresos totales.

De acuerdo con los precedentes de la Comisión Europea⁴, los distribuidores normalmente comercializan sus películas a través de distintas ventas o canales, comenzando por la exhibición en salas de cine. Posteriormente los distribuidores comercializan esas mismas películas mediante la venta de derechos para alquiler de video, para la exhibición en televisiones de pago, la venta de videos y la exhibición en televisión en abierto. Por tanto, el consumidor que desee ver los las películas de estrenos sólo puede hacerlo acudiendo a una sala de exhibición cinematográfica.

Desde el punto de vista del consumidor, la experiencia de visionar una película en el cine es distinta de la visionada en los hogares, tanto por el equipo

³ [...]

⁴ Decisiones en los asuntos IV7M.1219 SEAGRAM/POLYGRAM y IV/M.902 WARNER BRS/LUSOMUNDO/SOGECABLE (No cierran la definición del mercado).

de imagen y sonido como por el propio hecho de visionar la cinta junto con otros espectadores.

En cualquier caso, este Servicio estima que no es necesario cerrar la definición de mercado de producto ya que el análisis de la operación notificada será el mismo independientemente de la definición adoptada..

IV.2. Mercado geográfico

Existen suficientes elementos para considerar que el territorio español reúne características que permiten considerarlo como un mercado geográfico único y diferenciado: en primer lugar, por razón del idioma y, en segundo lugar, porque las distribuidoras cinematográficas perciben el mercado español como un único mercado planeando sus campañas de promoción y publicidad para todo el territorio nacional.

Si bien podría plantearse que la dimensión de este mercado es local, ya que el servicio de exhibición se presta en ubicaciones fijas y los espectadores no se desplazan a grandes distancias para disfrutarlo, lo cierto es que el grueso fundamental de la recaudación por taquilla proviene de los principales centros de población, donde en la mayoría de los casos, los exhibidores compiten directamente unos con otros.

En todo caso, dada la naturaleza de la operación, este Servicio no estima necesario cerrar una definición geográfica del mercado puesto que el análisis no dependerá de dicha definición.

Sin embargo, a los efectos del sistema español de control de concentraciones, cuya declarada finalidad es asegurar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado español, se analizarán los efectos de esta operación en el territorio nacional.

En cualquier caso, en este informe se recogerán cuotas nacionales y hará mención a los ámbitos locales donde YELMO CINEPLEX desarrolla el grueso de su actividad.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1. Características y evolución

La exhibición de películas en salas de cine se encuentra en fase de expansión desde 1995 en términos de taquilla, no de espectadores, como consecuencia de distintos factores:

- el desarrollo de centros comerciales que utilizan las salas de exhibición como reclamo para atraer público también a tiendas y a servicios de restauración;
- la tendencia al alza en la asistencia a las salas de exhibición
- la modernización de las instalaciones de exhibición, con la conversión de salas existentes en multicines o la construcción de nuevas infraestructuras de estas características.

Así en España en 1995 había 2.125 salas de exhibición, según datos del Ministerio de Educación y Cultura. Esta cifra se ha duplicado hasta alcanzar en 2003 un total de 4.245 salas. Sin embargo, pese al auge del censo de pantallas, en la actualidad asistimos a un descenso del número de puntos de oferta fílmica. Es decir, los multicines (de nueva construcción o resultado de la reforma de viejas salas) han registrado un considerable crecimiento.

En España el grado de competencia se ha incrementado considerablemente desde que irrumpieron los exhibidores multinacionales con nuevas ideas y conceptos que supusieron una auténtica revolución en el mercado. La presión competitiva por ellos introducida impulsó la modernización de salas, la inversión en mejores equipamientos, la conversión de salas únicas en multicines, la construcción de nuevas salas en centros comerciales y de ocio, la introducción de nuevos canales de venta a través de internet, etc.,

MERCADO ESPAÑOL DE EXHIBICION DE PELICULAS EN SALAS DE CINES			
	2001	2002	2003
Espectadores (x1000)*	146.800	140.717	136.547
Ingresos por taquilla (miles de €)	616.420	625.904	635.218

Fuente: Notificantes en base a datos del Ministerio de Educación y cultura.

*Los datos en volumen que son los que reflejan de manera más fiel la posición competitiva de los distintos operadores en el mercado de la exhibición.

Los exhibidores de cines compiten sobre la base de la localización de sus salas y calidad de las salas (confort, visibilidad de la pantalla, equipos de imagen y sonido instalados, etc.), y los servicios ofrecidos al cliente. La marca del exhibidor posee cierta importancia en el mercado pero, aunque su peso es creciente, no es aún un factor determinante.

V.2. Estructura de la oferta

La situación a nivel nacional se refleja en el cuadro siguiente:

CUOTAS EN EL MERCADO ESPAÑOL DE LA EXHIBICION EN SALAS DE CINES (por número espectadores)	
EMPRESA	2003
YELMO CINEPLEX	[0-10%]
UNIÓN CINÉ CIUDAD	[0-10%]
UCI CINESA	[0-10%]
LAUREN	[0-10%]
WARNER	[0-10%]
OTROS	[60-70%]

Fuente: Notificante en base a datos de DODONA RESEARCH, consultora británica especializada en el análisis independiente del mercado de la industria cinematográfica.

Las cuotas de mercado de YELMO CINEPLEX en España por número de espectadores para los años 2001 y 2002 fueron de un [0-10]% y un [0-10]% respectivamente⁵.

En la región de Madrid, donde YELMO CINEPLEX desarrolla el grueso de sus actividades, la cuota de mercado ha sido del [0-10]% de los espectadores en 2003. En Barcelona, en 2003 la cuota de mercado por espectadores ha sido del [0-10]%.⁶

La estructura de la oferta del mercado se caracteriza por un alto grado de fragmentación. Las salas independientes conservan una importante cuota de las pantallas de exhibición en algunas localidades: el número de pantallas de exhibición en manos de exhibidores independientes se sitúa por encima del 50%.

Como ya se ha mencionado BAIN no tiene intereses en España o en la Unión Europea en su conjunto ni en el mercado de la exhibición de películas en salas de cines ni en mercados relacionados vertical u horizontalmente.

V.3. Estructura de la demanda, proveedores y precios.

La demanda está constituida por el número de espectadores que acuden a las salas.

Los principales distribuidores cinematográficos con los que YELMO tiene suscritos contratos de exhibición (los proveedores) son: [...].

La negociación de los contratos de exhibición con las distribuidoras se realiza para cada película y para cada semana de exhibición. En todo caso, dichos contratos no son de carácter exclusivo.

Las grandes distribuidoras poseen un elevado poder de negociación, tratándose éstas normalmente de empresas integradas en grandes grupos de comunicación y estando controladas en última instancia por las llamadas "majors" o principales estudios cinematográficos de Hollywood (EE.UU.)

YELMO CINEPLEX posee [...] locales de exhibición de propiedad. Las otras [...] salas que explota las gestiona en virtud de contratos de arrendamiento concluidos con los promotores de los centros comerciales en que se ubican las mismas.

El nivel de precios practicado por los exhibidores es prácticamente homogéneo. No obstante, la oferta comercial de YELMO se caracteriza por la calidad de las salas y de los servicios prestados. De esta forma, el precio de entrada suele situarse en general en un [...] % de la media del mercado.

⁵ Fuente: notificantes

⁶ Fuente: notificantes

V.4. Competencia potencial - Barreras a la entrada

Según la notificante, no existen barreras de entrada significativas en este mercado. Todos los exhibidores tienen acceso a la totalidad de los productos cinematográficos; las inversiones en salas son en muchos casos financiadas por los promotores inmobiliarios.

Si bien la marca reviste cierta importancia en este mercado, no es lo suficientemente relevante como para constituirse en barrera de entrada. En efecto, desde el punto de vista del consumidor, los principales factores a la hora de elegir una u otra sala de cine son la oferta de películas y la localización de cada una.

Las actividades de I+D no tienen una relevancia especial en el mercado considerado. Los exhibidores logran cierta diferenciación entre sí gracias a factores como la calidad del servicio prestado o la atención al cliente, que se basan en protocolos internos de negociación que no son el resultado de una labor de investigación y desarrollo propiamente dicha.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste, en esencia, en la adquisición de LOEWS CINEPLEX ENTERTAINMENT CORPORATION por el fondo de inversión BAIN CAPITAL FUND VII L.P. En España, la operación supone que la adquirente reemplaza a la vendedora en la titularidad del control conjunto sobre la empresa YELMO CINEPLEX S.L.

La adquirente no opera directa ni indirectamente en ningún mercado horizontal o verticalmente relacionado con la exhibición cinematográfica. En consecuencia no se produce acumulación de cuotas de mercado.

YELMO CINEPLEX S.L. posee una cuota del [0-10]% en el mercado nacional de exhibición de películas de cine. En Madrid la cuota de mercado alcanza un [0-10]% y en Barcelona un [0-10]%.

La estructura de la oferta se caracteriza por un alto grado de fragmentación y una creciente presión competitiva como consecuencia de la irrupción de exhibidores de carácter multinacional.

Por otra parte, las grandes distribuidoras cinematográficas poseen un elevado poder de negociación al estar integradas en grandes grupos de comunicación.

Adicionalmente, de acuerdo con la notificante, no existen barreras de entrada significativas que impidan el acceso al mercado a competidores potenciales.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, desde la perspectiva del control de concentraciones no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

VII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone no remitir el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.