

**VOTO PARTICULAR QUE FORMULA EL CONSEJERO JOSEP MARIA GUINART I SOLA AL  
"INFORME DE VALORES UNITARIOS DE REFERENCIA PARA LOS COSTES DE INVERSIÓN Y DE  
OPERACIÓN Y MANTENIMIENTO PARA LAS INSTALACIONES DE DISTRIBUCIÓN DE ENERGÍA  
ELÉCTRICA", APROBADO POR LA SALA DE SUPERVISIÓN REGULATORIA DE LA CNMC EL 26 DE  
JUNIO DE 2014**

El Consejero que emite este voto particular discrepa del voto mayoritario de la Sala porque entiende que, en caso del informe de valores unitarios, se dan las circunstancias extraordinarias que lo justifican debidamente.

Considera este consejero que, al amparo de la legislación vigente, la aplicación de los criterios retributivos del RD 1048/2013 a los distribuidores de menos de 100.000 clientes debe llevarse a cabo básicamente considerando la media de los costes de las zonas donde se ubican esos distribuidores (aunque sea sin discriminación territorial a nivel peninsular). Lo contrario pondría en peligro la viabilidad económica de estas empresas por los motivos que siguen.

En primer lugar, las distribuidoras de menos de 100.000 clientes no han aportado ningún tipo de información (ni estaban obligadas a hacerlo, ni han sido requeridas a ello) relativa a sus costes reales de **operación y mantenimiento**. En consecuencia, este Informe parte de una información parcial, sesgada e incompleta, que **no refleja la realidad** (no son "representativos") de todas las empresas afectadas del sector.

En segundo lugar, en cuanto a los costes de **inversión** de las distribuidoras de menos de 100.000 clientes, la información suministrada por dichas empresas a la antigua CNE, en aplicación de la Circular 2/2013, **no es comparable** con la información que aportaron las distribuidoras de más de 100.000 clientes sobre sus costes de inversión, entre otros motivos por la **mayor capacidad de compra** de las empresas grandes que les permite obtener menores costes (y en consecuencia y comparativamente mayor coste unitario de los activos físicos de las pequeñas distribuidoras locales). La propia CNE aprobó formularios diferenciados para ambas clases o grupos de distribuidoras (más y menos de 100.000 clientes), tan recientemente como el 18 de abril de 2013 y el 29 de mayo de 2013, y la realidad del sector no ha cambiado de forma que justifique el cambio de método de cálculo, y en cualquier caso, el informe no argumenta dicho cambio metodológico.

En consecuencia, **no se puede verificar** que los valores unitarios aprobados **cubran los costes reales** de las distribuidoras de menos de 100.000 clientes, lo que sí que se puede hacer respecto de las empresas distribuidoras de más de 100.000 clientes. Esto imposibilita el poder confirmar que se cumple el **principio de suficiencia de costes** que se reconoce a una empresa eficiente y bien gestionada.

Este Consejero entiende que, al amparo de la legislación vigente, pueden reconocerse criterios retributivos diferenciados para las distribuidoras de más de 100.000 clientes y las distribuidoras de menos de 100.000 clientes. Para justificarlo adecuadamente deben tenerse en cuenta las siguientes consideraciones:

**PRIMERA.-** El art. 19.1 RD 1048/2013 exige que los valores unitarios sean "representativos de los costes de las infraestructuras", lo que **no resulta** de los valores recogidos en el presente Informe.

COMISION NACIONAL MERCADOS Y COMPETENCIA
Entrada
000 Nº. 201400002961
27/06/14 14:21:50

Atendiendo a que las circunstancias de la zona son determinantes de los costes de la distribución, los costes medios han de responder al coste de implantar y mantener y operar una infraestructura en la zona física en concreto donde se desarrolla la distribución. O sea, los costes medios deben ser representativos -medios- de una zona montañosa, o rural o diseminada o urbana concentrada o semiurbana, etc.

Es decir, para recoger los costes adecuadamente, hay que estar a los costes medios dentro de las zonas con características parecidas.

Los costes reales de las pequeñas distribuidoras locales no se han tenido en cuenta en absoluto para el cálculo de esos "costes medios representativos", siendo costes o valores significativamente diferentes a los de los grandes distribuidores que -dado que están presentes en diversas tipologías de zonas- sí podrían ser representativos, pero sólo para ellas. Los costes de las 300 pequeñas distribuidoras implantadas en territorios singulares cada una de ellas (y no en toda la Península, sino en emplazamientos locales), no se han considerado para el cálculo de valores medios. Sólo se han evaluado los valores de las 5 grandes distribuidoras.

**SEGUNDA.-** Para valorar la eficiencia de una compañía distribuidora se debe tomar en consideración las características específicas de su zona de distribución.

Los distribuidores locales se encuentran mayormente en zonas rurales y diseminadas. Obviamente los costes de la distribución en estas zonas son más altos que en las zonas urbanas y concentradas. Si la retribución se calcula en base a valores que responden a la media entre zonas urbanas y rurales, obviamente estos valores aplicados a una distribuidora en una área rural serán inferiores a los costes reales. No se trata, por tanto, de un problema de ineficiencia del distribuidor, sino de ineficiencia de un procedimiento que no recoge los costes reales en que incurre el distribuidor en una zona concreta.

El presente informe lleva a cabo una simplificación al calcular los costes medios sin distinguir entre las diferentes tipologías de zonas de distribución atendiendo a su orografía, ruralidad, dispersión, etc. Esta simplificación tiene su justificación al haberse previsto para su aplicación a las grandes distribuidoras, en la medida que al desarrollar éstas su actividad en amplias zonas de la geografía peninsular, sus costes reales responden efectivamente a la media entre las distintas zonas peninsulares. Sin embargo, perjudica gravemente a los distribuidores locales cuyas zonas de distribución son mayoritariamente rurales y diseminadas.

Por ello, entiende este Consejero que la simplificación llevada a cabo para los grandes distribuidores no puede en forma alguna aplicarse a los distribuidores de menos de 100.000 clientes, para los cuales los costes medios han de responder a los costes reales de implantar y mantener una infraestructura en la zona en concreto donde se desarrolla la distribución, de forma que los costes medios sean representativos de los costes reales de la zona.

**TERCERA.-** Este Informe sólo toma en consideración la información económica proporcionada por las empresas de más de 100.000 clientes.

El presente Informe parte de los resultados elaborados por DELOITTE quien, por encargo de la antigua CNE, únicamente tuvo en cuenta los datos facilitados durante el año 2013 por las grandes empresas. Las empresas de menos de 100.000 clientes, por otra parte, sólo suministraron la información, mucho más limitada, que les fue requerida por la CNE.

Dado que la información facilitada por las compañías distribuidoras en función de su tamaño no era homogénea, la antigua CNE elaboró dos propuestas de retribución separadas para los dos grupos de distribuidores. Por ello, entiende este Consejero que el presente Informe de valores unitarios se ha elaborado incorrectamente, al utilizar la información facilitada por las grandes empresas, y analizada por DELOITTE, para fijar los valores unitarios de los distribuidores de menos de 100.000 clientes, cuando dicha información nunca fue diseñada para elaborar la retribución de los distribuidores de menos de 100.000 clientes.

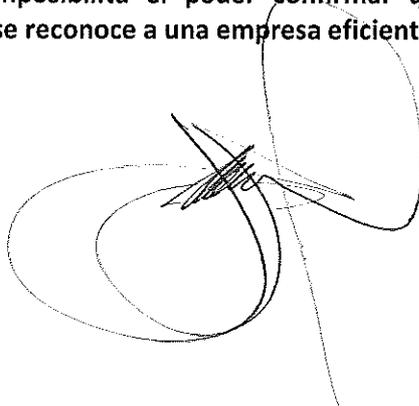
## CONCLUSIONES

De todo lo expuesto, cabría concluir lo siguiente.

**PRIMERO.-** El presente informe lleva a cabo una simplificación al calcular los costes medios sin distinguir entre las diferentes tipologías de zonas de distribución atendiendo a su orografía, ruralidad, dispersión, etc. Esta simplificación tiene su justificación al haberse previsto para su aplicación a las grandes distribuidoras, en la medida que al desarrollar éstas su actividad en amplias zonas de la geografía peninsular, sus costes reales responden efectivamente a la media entre las distintas zonas peninsulares. Sin embargo, perjudica gravemente a los distribuidores locales cuyas zonas de distribución son mayoritariamente rurales y diseminadas.

Por ello, entiende este Consejero que la simplificación llevada a cabo para los grandes distribuidores no puede en forma alguna aplicarse a los distribuidores de menos de 100.000 clientes, para los cuales los costes medios han de responder a los costes reales de implantar y mantener y operar una infraestructura en la zona en concreto donde se desarrolla la distribución, de forma que los costes medios sean representativos de los costes reales de la zona.

**SEGUNDO.-** El procedimiento seguido por el Informe no permite verificar que los valores unitarios aprobados cubran los costes reales de las distribuidoras de menos de 100.000 clientes, lo que sí que se puede hacer respecto de las empresas distribuidoras de más de 100.000 clientes. Esto imposibilita el poder confirmar que se cumple el principio de suficiencia de costes que se reconoce a una empresa eficiente y bien gestionada.

A handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and a central scribble, positioned above the date.

Madrid, 27 de junio de 2014