

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

C-0812/16 GAS NATURAL FENOSA/GLP CEPSA-ACTIVOS

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 16 de noviembre de 2016, tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) notificación de la concentración consistente en la adquisición, por parte de GAS NATURAL ANDALUCÍA, S.A., GAS NATURAL RIOJA, S.A., GAS NATURAL CASTILLA Y LEON, S.A., GAS NATURAL CASTILLA LA MANCHA, S.A., GAS NATURAL CEGAS, S.A., GAS NAVARRA, S.A., GAS NATURAL MADRID, S.A., GAS NATURAL DISTRIBUCIÓN SDG, S.A. (actualmente, GAS NATURAL CATALUNYA SDG, S.A.) y GAS GALICIA SOCIEDAD PARA EL DESARROLLO DEL GAS, S.A.), filiales todas ellas del grupo GAS NATURAL FENOSA, de un máximo de 12.392 puntos de suministro de gas licuado del petróleo canalizado, propiedad de CEPSA COMERCIAL PETRÓLEO, S.A.U. (en adelante, CEPSA), que dio lugar al expediente C/0812/16 de la CNMC.
- (2) Dicha notificación incluyó propuesta de compromisos de la Notificante, GAS NATURAL FENOSA (en adelante, GNF). El plazo máximo para resolver se amplió en 10 días por la presentación de compromisos en primera fase.
- (3) Dicha notificación ha sido realizada por GNF según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), por superar el umbral establecido en la letra a) del artículo 8.1 de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC).
- (4) El artículo 38.2 de la LDC añade: *"El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley"*.
- (5) A la vista de lo anterior, la fecha límite para la autorización de la operación, en caso de no acordarse el inicio de la segunda fase del procedimiento, es el **30 de diciembre de 2016** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (6) La operación consiste en la adquisición del control exclusivo sobre activos de puntos de distribución y suministro de gas licuado del petróleo (en adelante, GLP) canalizado, propiedad de CEPSA, por parte de las siguientes distribuidoras regionales de gas natural del grupo GNF que desarrollan su actividad en las Comunidades Autónomas en las que se encuentran los activos adquiridos a CEPSA: GAS NATURAL ANDALUCÍA, S.A. en Andalucía,

GAS NATURAL RIOJA, S.A. en La Rioja, GAS NATURAL CASTILLA Y LEON, S.A. en Castilla y León, GAS NATURAL CASTILLA LA MANCHA, S.A. en Castilla La Mancha, GAS NATURAL CEGAS, S.A. en la Comunidad Valenciana, GAS NAVARRA, S.A., en Navarra, GAS NATURAL MADRID, S.A., en Madrid, GAS NATURAL DISTRIBUCIÓN SDG, S.A. (actualmente, GAS NATURAL CATALUNYA SDG, S.A.) en Cataluña y GAS GALICIA SOCIEDAD PARA EL DESARROLLO DEL GAS, S.A. en Galicia. El número máximo de puntos de suministro de GLP canalizado adquiridos a CEPSA asciende a 12.392.

- (7) La operación se ha formalizado mediante la firma de nueve Acuerdos de compraventa de fecha 2 de noviembre de 2015, suscritos entre cada distribuidora regional del Grupo GNF¹ y CEPSA. En ellos se acuerda que cada distribuidora del Grupo GNF adquirirá las instalaciones de GLP canalizado identificadas en su Anexo 1, condicionado a la obtención de la autorización por parte de la CNMC prevista en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.
- (8) La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

III. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (9) La operación de concentración se articula mediante la firma de nueve Acuerdos de compraventa de activos de fecha 2 de noviembre de 2015, suscritos entre CEPSA y las siguientes sociedades distribuidoras de gas natural del Grupo GNF: GAS NATURAL ANDALUCÍA, S.A., GAS NATURAL RIOJA, S.A., GAS NATURAL CASTILLA Y LEON, S.A., GAS NATURAL CASTILLA LA MANCHA, S.A., GAS NATURAL CEGAS, S.A., GAS NAVARRA, S.A., GAS NATURAL MADRID, S.A., GAS NATURAL DISTRIBUCIÓN SDG, S.A. (actualmente, GAS NATURAL CATALUNYA SDG, S.A.) y GAS GALICIA SOCIEDAD PARA EL DESARROLLO DEL GAS, S.A.
- (10) En la cláusula octava de dichos Acuerdos de compraventa se establece que GAS NATURAL² y CEPSA suscribirán, para cada una de las instalaciones transmitidas, un contrato de suministro en exclusiva de GLP a granel que regule las compras de dicho combustible por parte de GAS NATURAL a CEPSA y cuya vigencia se extenderá hasta que se produzca la conversión a gas natural de las instalaciones.
- (11) Teniendo en cuenta la legislación y los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), se considera que, en el presente caso, tanto la exclusividad a favor de CEPSA, como la duración de los contratos de

¹ Cada distribuidora de gas natural que opera dentro de la zona donde se ubican los activos de GLP a adquirir han suscrito los oportunos contratos individuales de compraventa de activos con CEPSA.

² Las distribuidoras regionales en las Comunidades Autónomas donde se ubican los puntos de suministro de GLP canalizado adquiridos a CEPSA.

suministro de GLP a granel con CEPSA, establecidos en los Acuerdos de compraventa, no resultarían necesarios para la realización de la concentración.

- (12) Si bien en la actualidad, el suministro de GLP canalizado objeto de la operación lo realiza CEPSA, la operación abriría la posibilidad a que el suministro mayorista de GLP a granel fuera efectuado por operadores alternativos a CEPSA, aunque sea durante un periodo transitorio, en tanto los puntos de distribución y suministro de GLP no sean transformados a gas natural. Sin embargo, la exclusividad del suministro incluida en la operación no permite abrir la posibilidad a que el suministro mayorista sea efectuado por operadores alternativos a CEPSA.
- (13) No obstante, CEPSA registró una cuota de suministro de GLP a granel, dirigido a distribuidoras de GLP canalizado, del 19,1% (por detrás de REPSOL BUTANO con un 50,8% y de VITOGAS con un 27,9%) en 2015.
- (14) En todo caso, teniendo en cuenta la legislación y los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), en los contratos de suministro de GLP suscritos entre GAS NATURAL y CEPSA en la presente operación, toda duración que supere los 5 años, no se considera accesoria ni necesaria para la misma, por lo que quedará sujeta a la normativa sobre acuerdos entre empresas. Asimismo, respecto a la cláusula de exclusividad del contrato de suministro, no se considera accesoria ni necesaria desde el momento inicial, quedando sujeto a la mencionada normativa sobre acuerdos entre empresas.

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

- (15) De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas, puesto que no alcanza los umbrales establecidos.
- (16) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la LDC, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

V. EMPRESAS PARTICIPES

V.1 GAS NATURAL ANDALUCÍA, S.A., GAS NATURAL RIOJA, S.A., GAS NATURAL CASTILLA Y LEON, S.A., GAS NATURAL CASTILLA LA MANCHA, S.A., GAS NATURAL CEGAS, S.A., GAS NAVARRA, S.A., GAS NATURAL MADRID, S.A., GAS NATURAL DISTRIBUCIÓN SDG, S.A.(en la actualidad, GAS NATURAL CATALUNYA SDG, S.A.) y GAS GALICIA SOCIEDAD PARA EL DESARROLLO DEL GAS, S.A.

- (17) La notificante de la operación de concentración es Gas Natural SDG, S.A., matriz del grupo GAS NATURAL FENOSA (en adelante GNF) que controla a

todas las filiales firmantes de los Acuerdos de compraventa de activos de CEPSA, al ostentar indirectamente a través del Holding Negocios Regulados de Gas S.A. (de la que ostenta una participación directa del 99,99% de su capital social), una participación superior, en todos los casos, al 50% de su capital social.

- (18) GNF es un grupo energético integrado, presente en diversas fases de la cadena de suministro de gas natural y electricidad.
- (19) Las filiales de GNF que adquieren los activos de CEPSA son sociedades distribuidoras de gas natural: **Gas Natural Andalucía**, S.A., es una distribuidora participada en un 99,99% por Holding Negocios Regulados Gas Natural S.A. y en un 0,01% por La Propagadora del Gas, S.A.³; **Gas Natural Rioja**, S.A., participada en un 87,5% por Holding Negocios Regulados Gas Natural S.A., en un 11,14% por Agencia de Desarrollo Económico de la Rioja, S.A. y en un 1,30% por el Ayuntamiento de Logroño; **Gas Natural Castilla La Mancha**, S.A., participada en un 95% por Holding Negocios Regulados Gas Natural S.A. y en un 5% por Junta de Comunidades de Castilla La Mancha; **Gas Natural Castilla y León**, S.A., participada en un 90% por Holding Negocios Regulados Gas Natural S.A., en un 9,9% por Invergestión, Sociedad de Inversiones y Gestión, S.A. y en un 0,01% por La Propagadora del Gas, S.A.; **Gas Natural Cegas**, S.A., participada en un 99,65% por Holding Negocios Regulados Gas Natural S.A., en un 0,01% por La Propagadora del Gas, S.A. y en un 0,3% por minoritarios; **Gas Navarra**, S.A., participada en un 99,99% por Holding Negocios Regulados Gas Natural S.A. y en un 0,01% por La Propagadora del Gas, S.A.; **Gas Natural Madrid SDG**, S.A. participada en un 99,99% por Holding Negocios Regulados Gas Natural S.A. y en un 0,01% por La Propagadora del Gas, S.A.; **Gas Galicia Sociedad para el Desarrollo del Gas**, S.A. participada en un 61,61% por Holding Negocios Regulados Gas Natural S.A., en un 27,82% por la Xunta de Galicia, en un 9,94% por Abanca Corporación Industrial y Empresarial, S.L. y en un 0,63% por el Ayuntamiento de la Coruña; y **Gas Natural Distribución SDG**, S.A. (actualmente, GAS NATURAL CATALUNYA SDG, S.A.) está participada en un 99,99% por Holding Negocios Regulados Gas Natural S.A. y en un 0,01% por La Propagadora del Gas, S.A..
- (20) Las nueve sociedades adquirentes de la presente operación de concentración tienen como objeto social las actividades de distribución y transporte secundario de gas natural, así como la distribución y venta de gases licuados del petróleo por canalización.
- (21) Asimismo, Gas Natural Comercializadora, S.A., Gas Natural Servicios SDG, S.A. y Gas Natural S.U.R. SDG, S.A. son las filiales comercializadoras participadas al 100% por el Grupo GNF.
- (22) El volumen de negocios del Grupo GNF objeto de la operación en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del RD 261/2008 es, según la Notificante, el siguiente:

³ Propagadora del Gas está participada al 99,99% por GAS NATURAL SDG, S.A.

TABLA 1 VOLUMEN DE NEGOCIOS CONSOLIDADO DEL GRUPO GAS NATURAL FENOSA. Año 2015 (millones de Euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[>5.000] ⁴	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación.

V.2. ACTIVOS DE CEPESA COMERCIAL PETRÓLEO, S.A.U. (CEPSA)

- (23) Los activos de CEPESA objeto de la operación consisten en 12.392 puntos de suministro de GLP canalizado, repartidos en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Castilla La Mancha, Castilla y León, Cataluña, Comunidad Valencia, Galicia, La Rioja, Madrid y Navarra.
- (24) CEPESA se dedica a la comercialización de combustibles sólidos, líquidos y gaseosos, incluyéndose entre ellos el GLP, por lo que es titular de determinadas instalaciones de almacenamiento que prestan servicio, mediante las correspondientes canalizaciones, a diversas localidades (municipios, polígonos, urbanizaciones) ubicadas en todo el territorio nacional.
- (25) La facturación de los Activos de CEPESA objeto de la operación en el año 2015, conforme al artículo 5 del RD 261/2008, fue según la Notificante, la siguiente:

TABLA 2 VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ACTIVOS DE CEPESA OBJETO DE OPERACIÓN. Año 2015 (millones de Euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

VI. MERCADOS RELEVANTES

VI.1 Mercado de producto

- (26) Los sectores económicos afectados por la operación son el de distribución y suministro, tanto de GLP como de gas natural (NACE D.3522 distribución por tubería de combustibles gaseosos y D.3523: Comercio de gas por tubería).
- (27) En el mercado de distribución y suministro de GLP canalizado, se encuentran presentes las dos partes. Asimismo, el mercado de distribución de gas natural está afectado por la operación de concentración puesto que la intención de la Notificante es transformar las instalaciones de GLP adquiridas para su utilización con gas natural, con lo que las canalizaciones acabarán formando parte de la red de gas natural del Grupo GNF.

⁴ Se indica entre corchetes aquellos datos cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial

- (28) A su vez, el mercado de distribución de gas natural está directamente relacionado con los mercados de aprovisionamiento y de suministro de gas natural donde la Notificante está presente⁵. El grupo GNF también está presente en mercados relacionados con los anteriores, tales como el de transporte e infraestructuras gasistas, en los mercados de generación, suministro y distribución de energía eléctrica y en los mercados conexos con los de suministro de gas y de electricidad, si bien no se consideran afectados por la operación de concentración.
- (29) Por otra parte, se analiza el mercado de suministro de GLP a granel, situado aguas arriba del mercado de distribución y suministro de GLP canalizado, en el que no se encuentra presente la Notificante, pero que se verá afectado como consecuencia de las restricciones accesorias a la operación que incorporan los nueve Acuerdos de compraventa de activos de GLP canalizado.

VI.1.1 Distribución y suministro de GLP

- (30) De acuerdo con la Ley 34/1998, de 7 de octubre, del Sector de Hidrocarburos (LSH), se entiende por GLP, las fracciones de hidrocarburos ligeros que se obtienen del petróleo crudo o del gas natural, principalmente propano y butano, que son utilizados como combustible.
- (31) Los GLP pueden ser suministrados en las modalidades de envasado y a granel. Esta última modalidad incluye la distribución y/o suministro de GLP por canalización, entendido éste como la distribución y el suministro de GLP desde uno o varios depósitos por canalización a más de un punto de suministro, cuya entrega al cliente se realiza en fase gaseosa, y cuyo consumo se mide por contador para cada uno de los consumidores⁶.
- (32) En el caso del suministro en la modalidad de canalizado, el GLP procedente de las refinerías o de los depósitos de importación, es transportado en grandes volúmenes hasta los centros de almacenamiento, de donde son distribuidos, generalmente mediante camiones cisterna, hasta el depósito de almacenamiento del que parte la red de canalizaciones que lo llevarán hasta los usuarios finales.
- (33) El suministro a los consumidores finales puede ser efectuado de forma directa por los operadores al por mayor verticalmente integrados, o bien a través de empresas distribuidoras de canalizado, que adquieren el GLP a granel a los operadores mayoristas.
- (34) Así, mientras el suministro de GLP canalizado, con precios regulados, se orienta principalmente al sector doméstico, la demanda industrial se suministra generalmente a través del suministro de GLP a granel, a precio libre.

⁵ Véase C-0758/16 GAS NATURAL FENOSA/GLP REPSOL BUTANO-Activos y C-0759/16 NATURGAS/GLP REPSOL BUTANO ACTIVOS.

⁶ Artículo 44bis. 3 de la LSH.

- (35) Por otra parte, precedentes nacionales y comunitarios⁷ han concluido que el GLP constituye un mercado de producto separado del de otras fuentes energéticas alternativas, si bien, en presencia de redes de gas natural, ambas fuentes energéticas pueden ser consideradas sustitutivas, puesto que el cambio al gas natural puede producirse fácilmente, con ajustes y costes razonables.
- (36) De hecho, la utilización de este tipo de combustible se circunscribe, principalmente, a zonas que carecen de suministro de gas natural y la propia regulación prevé la posibilidad de transformar las instalaciones para su utilización con gas natural, lo que suele ocurrir cuando las redes de gas natural llegan a estas zonas. Cabe señalar además la diferente regulación aplicada en cada caso y que los sujetos que llevan a cabo dichas actividades son distintos.
- (37) En consecuencia, y teniendo en cuenta que según la Notificante la finalidad de la operación de concentración es la transformación de las redes de GLP canalizado para su uso con gas natural, se analizarán tanto el mercado de distribución y suministro de GLP como el de distribución de gas natural.

VI.1.2 Suministro de GLP a granel

- (38) Situado aguas arriba del mercado de distribución y suministro de GLP canalizado, cabe distinguir el suministro de GLP a granel por los operadores mayoristas de GLP, desde los centros de almacenamiento hasta los depósitos de donde parte la red de canalizaciones.
- (39) Según precedentes nacionales y europeos⁸, se analiza, además del mercado de distribución y suministro de GLP canalizado, en el que se encuentran presentes las dos partes de la operación, también el mercado de **suministro de GLP a granel**, situado aguas arriba del anterior, que se verá afectado por la cláusula 8 de los Acuerdos de compraventa de activos de 2 de noviembre de 2015.
- (40) La Notificante señala que no tiene intención de explotar las redes de distribución de GLP canalizado, sino de transformarlas en redes de distribución de gas natural. Sólo de forma residual y en el supuesto de que se dieran casos en que técnicamente no sea posible efectuar dicha transformación, GNF ejercerá la actividad de suministro de GLP⁹.
- (41) Por otra parte, la Notificante señala que, si se diera el caso de que en alguno de los municipios donde radican los activos adquiridos de GLP para su transformación en gas natural, ya se hubiera otorgado una autorización de explotación de redes de gas natural a otra empresa no perteneciente al grupo

⁷ C-7010/15 REDEXIS/REPSOL GLP; C-0767/16 REDEXIS/GLP REPSOL BUTANO 2 –Activos, C-0739/16 GAS EXTREMADURA/REPSOL GLP, C/0772/16 MADRILEÑA RED DE GAS/REPSOL GLP-Activos, C-0758/16 GAS NATURAL FENOSA/GLP REPSOL BUTANO-Activos, C-0759/16 NATURGAS/GLP REPSOL BUTANO-Activos.M.1628 Totalfina/Elf; M.4028 FLAGA/PROGAS/JV.

⁸ C-7010/15 REDEXIS/REPSOL GLP; C-0767/16 REDEXIS/GLP REPSOL BUTANO 2 –Activos, C-0739/16 GAS EXTREMADURA/REPSOL GLP, C/0772/16 MADRILEÑA RED DE GAS/REPSOL GLP-Activos, C-0758/16 GAS NATURAL FENOSA/GLP REPSOL BUTANO-Activos, C-0759/16 NATURGAS/GLP REPSOL BUTANO-Activos.M.1628 Totalfina/Elf; M.4028 FLAGA/PROGAS/JV.

⁹ Según la Notificante: “Para el supuesto de que por alguna razón no sea técnicamente viable la transformación de alguna instalación a gas natural, se ha previsto que la empresa del grupo que se designe, será la encargada de proporcionar el suministro de GLP a los clientes acogidos a estas redes.”

GNF, se respetaría el principio de monopolio natural de la red de distribución de gas, y no se llevaría a cabo la transformación de las redes adquiridas. Por tanto, cabe considerar en la presente operación de concentración que habrá una demanda de GLP a granel, al menos de tipo residual, por parte de la Notificante.

VI.1.3 Distribución de gas natural

- (42) El sector del gas está regulado por la LSH que establece que la regasificación, el almacenamiento básico, el transporte y la distribución son actividades reguladas, mientras que la producción, el aprovisionamiento y la comercialización de gas se desarrollan en régimen de libre competencia.
- (43) Según el artículo 63 de la LSH, las sociedades mercantiles que desarrollen alguna o algunas de las actividades reguladas de regasificación, almacenamiento básico, transporte y distribución deben tener como objeto social exclusivo el desarrollo de las mismas sin que puedan, por tanto, realizar actividades de producción o comercialización ni tomar participaciones en empresas que realicen estas actividades. Sin perjuicio de lo establecido a empresas propietarias de instalaciones de la red troncal de gas, un grupo de sociedades podrá desarrollar actividades incompatibles de acuerdo con la Ley, siempre que sean ejercitadas por sociedades diferentes y se cumplan los criterios de independencia establecidos en la LSH:
- (44) Asimismo, las empresas distribuidoras que formen parte de un grupo de sociedades que desarrollen actividades reguladas y no reguladas en los términos previstos en la presente Ley, no crearán confusión en su información y en la presentación de su marca e imagen de marca respecto a la identidad propia de las filiales de su mismo grupo que realicen actividades de comercialización.
- (45) La actividad de distribución de gas natural comprende la construcción, operación y mantenimiento de las instalaciones de distribución de gas natural destinadas a situar el gas en los puntos de consumo, que comprenden los gasoductos con presión máxima de diseño igual o inferior a 16 bares, salvo que estén dedicados a un único consumidor. Dentro de éstos se incluyen las redes de presión de diseño entre 4 y 16 bares, que normalmente alimentan a los clientes industriales y las redes con presión de diseño inferior a 4 bares que suministran a consumidores doméstico-comerciales.
- (46) El artículo 73 de la LSH establece que las autorizaciones de construcción y explotación de instalaciones de distribución deben ser otorgadas preferentemente a la empresa distribuidora de la zona. En caso de no existir distribuidor en la zona, se ha de atender a los principios de monopolio natural del transporte y la distribución, red única y de realización al menor coste para el sistema gasista.
- (47) Están regulados el libre acceso a las redes de transporte y distribución, la retribución de las actividades de transporte y distribución y los peajes de acceso a infraestructuras del sistema gasista.

- (48) GNF está presente en el mercado de distribución de gas natural y es preciso tener en cuenta que la finalidad prevista de la presente operación de concentración es la transformación de los puntos de suministro de GLP canalizado adquiridos a CEPSA, que serán directamente nuevas altas de gas en las redes de distribución de gas de GNF.

Regulación de la transformación de redes de GLP canalizado a redes de distribución de gas natural

- (49) El artículo 46 bis de la LSH establece que los titulares de las instalaciones de distribución de GLP a granel pueden solicitar la autorización correspondiente para transformar las mismas para su utilización con gas natural.
- (50) El anexo X de la Ley 18/2014 establece una retribución por distribución mayor durante un periodo de 5 años en los municipios de gasificación reciente respecto a los que ya tienen asignada los municipios que ya disponían de gas natural¹⁰.
- (51) Para el mercado captado en términos municipales de gasificación reciente, se establece una retribución incentivadora por cliente conectado a presión igual o inferior a 4 bar. De ahí el interés de las distribuidoras por intentar crecer en nuevas poblaciones. Esta retribución incentivadora sólo será de aplicación para aquellos términos municipales no gasificados en los que el acta de puesta en servicio sea posterior al 1 de enero del año 2014.
- (52) El distribuidor de gas natural tiene un papel esencial en el proceso de altas de nuevos suministros de gas natural, siendo, éste (directamente o a través del instalador habilitado subcontratado) el primer punto de contacto con el consumidor.
- (53) En relación con las nuevas altas de gas natural, para mejorar la información a disposición del consumidor para la elección de suministrador, la CNMC dictó Resolución con decisión Jurídica Vinculante, con fecha 18 de febrero de 2014, en la que el distribuidor, junto a la documentación que debe aportar al solicitante de una acometida a tenor de lo dispuesto en el artículo 25.2 del Real Decreto 1434/2002¹¹, debía incluir información sobre las tarifas existentes y sobre los suministradores que operen en el mercado español de gas natural.

VI.1. 4. Suministro de gas natural a clientes doméstico-comerciales

- (54) Como mercado verticalmente relacionado al de distribución de gas natural, se encuentra el mercado de suministro minorista de gas natural, donde la Notificante está presente.
- (55) El suministro minorista de gas natural es la actividad necesaria para la entrega del gas natural, a través de las redes de transporte y distribución, al

¹⁰ El citado anexo indica que se entenderá por término municipal de gasificación reciente aquel cuya primera puesta en servicio de gas se haya producido menos de cinco años antes del año de cálculo de la retribución.

¹¹ Real Decreto 1434/2002 de 27 de diciembre, por el que se regulan las actividades de transporte, distribución, comercialización, suministro y procedimiento de autorización de instalaciones de gas natural.

consumidor final. Se reconoce la libre iniciativa empresarial para el ejercicio del suministro de gases combustibles por canalización (artículo 2 LSH).

- (56) Los precedentes¹² han optado por diferenciar los mercados de suministro por el tipo de clientes, teniendo en cuenta las diferencias en volúmenes de consumo, patrones de demanda, tipos de contrato, relaciones con los clientes, márgenes comerciales, etc.
- (57) Así, se distingue entre el suministro de gas a clientes industriales (alta presión), el suministro a clientes doméstico-comerciales (baja presión) y el suministro de gas a generadores eléctricos.
- (58) El mercado afectado por la operación notificada es el de suministro de gas a clientes doméstico-comerciales. Según la Notificante, el [90-100]% de los puntos de suministro y el [90-100]% del volumen de energía de los activos de GLP canalizado adquiridos a CEPSA para su posterior transformación a gas natural, corresponde a clientes domésticos. El resto de puntos de suministro de GLP canalizado adquiridos a CEPSA corresponde a otra tipología de clientes.
- (59) Debido a la importancia del suministro de gas para el bienestar colectivo, el precio minorista para determinados clientes está regulado. En particular, aquellos clientes que cumplen determinadas características establecidas en la normativa sectorial, pueden ser suministrados a un precio minorista regulado por las comercializadoras de último recurso de gas¹³.
- (60) En la medida en que con la transformación de las redes de GLP canalizado a gas natural, los puntos de suministro transformados serán nuevas altas en las redes de distribución de gas natural de GNF y que tal y como se concluye en precedentes de operaciones de concentración similares¹⁴, el suministro de nuevas altas de gas a consumidores domésticos presenta diferencias sustanciales al suministro de consumidores que ya cuentan con comercializador, se analiza el mercado de suministro de gas natural, en particular, en las nuevas altas.
- (61) En el test de mercado efectuado en las operaciones de concentración C-0758/16¹⁵ y C-0759/16¹⁶, muy similares a la presente y que, en todo caso, versaban sobre adquisición de puntos de suministro GLP canalizado para su transformación a gas natural por parte de distribuidores gasistas verticalmente

¹² C/0465/12 IBERDROLA/NAVASFRÍAS y GAS NATURAL/IBERDROLA DISTRIBUCIÓN, C-0098/08 GAS NATURAL/UNION FENOSA, C-0685/15 ENDESA/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS SUR; M.3696 EON/MOL; M.4180 GDF/SUEZ; M.3440 EDP/GDP/ENI; M.3868 DONG/Elsam/Energi E2.

¹³ Dichos precios regulados son la TUR1 para clientes conectados a baja presión y consumo anual inferior o igual a 5.000 kWh y TUR 2 para clientes de baja presión y consumo anual superior a 5.000 kWh e inferior o igual a 50.000 kWh.

¹⁴ C-0758/16 GAS NATURAL FENOSA/GLP RESPOL BUTANO-ACTIVOS; C-0759/16 NATURGAS/GLP REPSOL BUTANO-ACTIVOS.

¹⁵ Resolución de 28 de julio de 2016 <https://www.cnmc.es/es-es/competencia/buscardorde/expedientes.aspx?num=C%2f0758%2f16&ambito=Concentraciones&b=0758&p=0&ambitos=C oncentraciones,Recursos,Sancionadores+CCAA,Sancionadores+Ley+30,Vigilancia,Medidas+cautelares,Conductas&estad o=0§or=0&av=0>.

¹⁶ Resolución de 28 de julio de 2016. <https://www.cnmc.es/es-es/competencia/buscardorde/expedientes.aspx?num=C%2f0759%2f16&ambito=Concentraciones&b=naturgas&p=0&ambito s=Concentraciones,Recursos,Sancionadores+CCAA,Sancionadores+Ley+30,Vigilancia,Medidas+cautelares,Conductas&es tado=0§or=0&av=0>.

integrados, los agentes identificaron aspectos diferenciales entre el suministro de gas natural a las nuevas altas y el suministro a clientes que ya tienen comercializador. Los aspectos diferenciales identificados por los agentes consultados fueron los mayores costes de búsqueda de los clientes, así como los de captación y de gestión en las nuevas altas. Asimismo, algunos agentes señalaron en el test de mercado de sendas operaciones de concentración que el objetivo del cliente que constituye nueva alta es la obtención de suministro de gas cuanto antes, independientemente de la oferta y de la empresa comercializadora que le facilite el suministro, mientras que en el cambio de suministrador el objetivo del cliente es la obtención de una mejora en la oferta existente.

VI.1.4. Mercado mayorista de aprovisionamiento de gas natural a España

- (62) Comprende todas las actividades necesarias para introducir el gas hasta la red básica de transporte en España, bien sea a través de gasoductos internacionales, bien en forma de GNL, a través de las plantas de regasificación.
- (63) La Notificante se encuentra en el mercado mayorista de aprovisionamiento de gas natural a España, tanto primario como secundario¹⁷. Dicho mercado está afectado por la operación debido a que es una actividad directamente relacionada con el suministro de gas a clientes y la Notificante se encuentra presente en ambos mercados (aprovisionamiento y suministro de gas natural).

VI.2 Mercado geográfico

VI.2.1 Distribución y suministro minorista de GLP canalizado

- (64) Según los precedentes más recientes de operaciones de concentración similares¹⁸, teniendo en cuenta los precedentes existentes para el mercado de distribución de gas natural y atendiendo a su similitud con el mercado de gas natural, se analiza el mercado de distribución y suministro de GLP canalizado desde un punto de vista local, provincial, autonómico y nacional.

VI.2.2 Suministro de GLP a granel

- (65) De acuerdo con precedentes nacionales y comunitarios¹⁹, a los efectos del presente expediente, se considerará que el mercado de suministro de GLP a granel es de ámbito nacional.

¹⁷ El mercado primario incluye las transacciones entre productores de gas por el lado de la oferta, y los agentes importadores o aprovisionadores de gas a España por el lado de la demanda. Debido a la reducida cantidad de gas producido en España, estas transacciones se realizan en su casi totalidad fuera del sistema gasista español. El gas importado es introducido en el sistema gasista nacional bien mediante los puntos de entrada por gasoducto, si se trata de gas canalizado, o bien por planta de regasificación si se trata de Gas Natural Licuado (GNL). Los contratos de importación son mayoritariamente contratos bilaterales de largo plazo.

El mercado secundario comprende los contratos de reventa de los importadores a otros comercializadores, y las transacciones que los comercializadores realizan entre ellos (típicamente de corto plazo) para ajustar sus posiciones de compra y venta para cubrir sus necesidades de suministro a los consumidores finales en España, tanto a través del mercado organizado (MIBGAS) como no organizado.

¹⁸ C-7010/15 REDEXIS/REPSOL GLP; C-0767/16 REDEXIS/GLP REPSOL BUTANO 2 –Activos, C-0739/16 GAS EXTREMADURA/REPSOL GLP, C/0772/16 MADRILEÑA RED DE GAS/REPSOL GLP-Activos, C-0758/16 GAS NATURAL FENOSA/GLP REPSOL BUTANO-Activos, C-0759/16 NATURGAS/GLP REPSOL BUTANO-Activos.

¹⁹ M.1628 TOTALFINA/ELF, A 317/02 Comercialización GLP; M.4028 FLAGA/PROGAS/JV; C-7010/15 REDEXIS/REPSOL GLP; C-0767/16 REDEXIS/GLP REPSOL BUTANO 2 –Activos, C-0739/16 GAS EXTREMADURA/REPSOL GLP,

VI.2.3 Distribución de gas natural

- (66) Los precedentes²⁰ han considerado que los mercados de distribución son regionales y vienen delimitados por el área que abarca las autorizaciones administrativas. Este carácter local viene reforzado por la obligación que se deriva del artículo 73.7 de la LSH:

“Las autorizaciones de construcción y explotación de instalaciones de distribución deberán ser otorgadas preferentemente a la empresa distribuidora de la zona. En caso de no existir distribuidor de la zona, se atenderá a los principios de monopolio natural del transporte y la distribución, red única y de realización al menor coste para el sistema gasista.”

VI.2.4. Suministro de gas natural a clientes doméstico-comerciales

- (67) En operaciones de concentración²¹ se ha considerado que la titularidad de las redes de distribución en una zona puede condicionar la dinámica competitiva en el mercado de suministro en dicha zona, especialmente en el suministro a clientes domésticos y PYMES. En particular, en la C-0098/08 GAS NATURAL/UNION FENOSA (párrafos 350-352) se indica (subrayado, añadido):

“(350) Por otra parte, conviene tener presente que en el pasado se ha considerado que la titularidad de las redes de distribución en una zona puede condicionar la dinámica competitiva en los mercados de suministro de dicha zona, especialmente en el suministro a clientes residenciales y PYMES, donde la fidelidad a la marca y los costes de cambio de suministrador son más elevados (...).

(351)(...). A pesar de ello, no cabe descartar que la integración vertical entre redes de distribución y suministro de gas a clientes residenciales y PYMES siga teniendo efectos sobre la posición competitiva del operador en este mercado de suministro.

(352) Por estos motivos, a los efectos del presente expediente, esta Dirección de Investigación considera que todos los mercados de suministro de gas a clientes finales son de dimensión nacional, sin perjuicio de que se tenga en cuenta la vinculación histórica al incumbente de los clientes residenciales y PYMES”.

- (68) Por otra parte, en precedentes nacionales recientes sobre operaciones de concentración similares, de adquisiciones de puntos de puntos de suministro de GLP canalizado por distribuidoras gasistas pertenecientes a grupos empresariales verticalmente integrados²² se ha analizado el ámbito regional del mercado de suministro de gas, y en particular, en las nuevas altas de clientes doméstico-comerciales. Ello en tanto, como se ha podido inferir a

C/0772/16 MADRILEÑA RED DE GAS/REPSOL GLP-Activos, C-0758/16 GAS NATURAL FENOSA/GLP REPSOL BUTANO-Activos, C-0759/16 NATURGAS/GLP REPSOL BUTANO-Activos.

²⁰C-0098/08 GAS NATURAL/FENOSA, C-0176/09 NATURGAS/GAS NATURAL ; C-0212/10 MORGAN STANLEY/GAS NATURAL ; C-0300/10 GOLDMAN SACHS/NUBIA ; C-0237/10 ENDESA GAS/DISTRIBUIDORA REGIONAL DE GAS; C-0282/10 GAS NATURAL/TRANSPORTISTA SUEUROPEA/DISTRIBUIDORA SUREUROPEA/TRANSMANCHEGA DE GAS C-0336/11 NMG/BDG ; C-0472/12 CRISTIAN LAY/DICOGEXSA/GET ; C-0448/12 MADRILEÑA RED DE GAS/IBERDROLA DISTRIBUCIÓN; C-0465/12 IBERDROLA/NAVASFRÍAS Y GAS NATURAL /IBERDROLA DISTRIBUCIÓN ; C-603/14 REDEXIS/GEMD ; C-0658/15 GAS NATURAL/GAS DIRECTO ; C-0710/15 REDEXIS/REPSOL GLP..

²¹ C-0098/08 GAS NATURAL /UNIÓN FENOSA, C-0685/15 ENDESA/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS SUR.

²² C-0758/16 GAS NATURAL FENOSA/GLP REPSOL BUTANO-ACTIVOS; C-0759/16 NATURGAS/GLP REPSOL BUTANO-ACTIVOS.

través del test de mercado efectuado en las operaciones de concentración C-0758/16 y C-0759/16, existen factores, tanto desde la oferta como desde la demanda, explicativos de la elevada vinculación con el comercializador perteneciente al grupo empresarial propietario de las redes de distribución de gas natural.

- (69) Por ello, del mismo modo que en las operaciones de concentración C-0758/16 y C-0759/16, en la presente operación de concentración, en donde los puntos de suministro adquiridos a CEPSA, una vez sean transformados, serán nuevas altas de suministro de gas natural, se analiza tanto el ámbito geográfico nacional como el regional del mercado de suministro de gas natural a clientes doméstico-comerciales y, en particular, en el suministro de nuevas altas de gas.

VI.2.5 Mercado mayorista de aprovisionamiento de gas natural a España

- (70) De acuerdo con precedentes nacionales y europeos²³, el mercado mayorista primario de aprovisionamiento de gas natural a España tiene ámbito geográfico superior al nacional mientras que el mercado secundario (organizado y OTC) tiene ámbito nacional.

VII. ANALISIS DEL MERCADO

VII.1 Estructura de la oferta

VII.1.1 Distribución y suministro minorista de GLP canalizado

- (71) Según datos de la Notificante correspondientes a 2015, antes de la presente operación de concentración y de la C-0758/16, GNF mantenía una cuota en el mercado de distribución y suministro de GLP canalizado, ámbito **nacional**, del 4,95% en términos de número de puntos de suministro y del 0,82% en términos de volumen de ventas. Con la presente operación de concentración, GNF registrará una cuota de mercado del 7,21% en términos de número de puntos de suministro y del 2,7% en términos de volumen de ventas. Tras la operación, CEPSA pasa a registrar una cuota del 4,99% en términos de número de puntos de suministro y del 4,51% en términos de volumen de ventas.

²³ C-0098/08 GAS NATURAL/UNION FENOSA, M.6801 Rosneft/TNK-BP, M.1383 Exxon/Mobil ; M.3868 DONG/Elsam/Energi E2.

TABLA 3. DISTRIBUCIÓN Y SUMINISTRO DE GLP CANALIZADO NACIONAL				
Año 2015				
	Puntos de suministro (nº)		Volumen (T)	
REPSOL	451.019	82,57%	192.773	86,98%
CEPSA	39.651	7,26%	14.153	6,39%
Activos	12.392	2,27%	4.164	1,88%
VITOGAS	7.544	1,38%	3.789	1,71%
PRIMAGAS	4.898	0,90%	1.929	0,87%
REDEXIS	15.803	2,89%	5.585	2,52%
GNF	27.015	4,95%	1.810	0,82%
GNF+Activos	39.407	7,21%	5.974	2,70%
OTROS	292	0,05%	1.600	0,72%
TOTAL	546.222	100,00%	221.639	100,00%

Fuente: Notificación.

- (72) Según datos de la Notificante correspondientes a 2015, a nivel **autonómico**, tras la operación de concentración, GNF registrará cuotas de mercado en términos de número de puntos de venta del [10-20] % en Cataluña, [0-10]% en Galicia, [0-10] % en Madrid, [10-20] % en Navarra, [10-20] % en Andalucía, [0-10]% en Castilla-La Mancha, [0-10]% en Castilla y León, [20-30]% en La Rioja y [10-20]% en la Comunidad Valenciana.
- (73) A nivel **provincial**, adquiere puntos de suministro en A Coruña, Albacete, Alicante, Barcelona, Burgos, Castellón, Ciudad Real, Córdoba, Cuenca, Girona, Granada, Guadalajara, Huelva, Jaén, La Rioja, León, Lleida, Lugo, Madrid, Málaga, Navarra, Ourense, Palencia, Pontevedra, Salamanca, Segovia, Sevilla, Soria, Tarragona, Toledo, Valencia, Valladolid y Zamora.
- (74) Finalmente, a nivel local, las cuotas de GNF en cada uno de los municipios y áreas en las que opera serían del 100%.
- (75) No obstante, en la configuración final de la estructura de mercado hay que tener en cuenta las operaciones de concentración ya autorizadas por la CNMC, resultantes de la adquisición de puntos de suministro de GLP canalizado de REPSOL BUTANO por los distintos distribuidores de gas natural²⁴. En la reciente C-0758/16, GNF adquirió 249.715 puntos de suministro de GLP canalizado para su transformación a gas natural, que se adicionan a la cuota de GNF, resultante de la adquisición de los 12.392 puntos de suministro a CEPSA en la presente operación de concentración.

²⁴ C-7010/15 REDEXIS/REPSOL GLP; C-0767/16 REDEXIS/GLP REPSOL BUTANO 2 –Activos, C-0739/16 GAS EXTREMADURA/REPSOL GLP, C/0772/16 MADRILEÑA RED DE GAS/REPSOL GLP-Activos, C-0758/16 GAS NATURAL FENOSA/GLP REPSOL BUTANO-Activos, C-0759/16 NATURGAS/GLP REPSOL BUTANO-Activos.

(76) Según información de la CNMC correspondiente al número de puntos de suministro de GLP canalizado con datos de 2014²⁵, tras todas las operaciones de concentración autorizadas por la CNMC sumadas a la presente, GNF se convertiría en el primer operador del mercado de distribución y suministro de GLP canalizado, alcanzando una cuota a nivel nacional del 46,07% en términos de número de puntos de venta. Asimismo, REPSOL pasaría de mantener una cuota de 89,29% a nivel nacional en términos de número de puntos de venta al 8,39%, por detrás de GNF, NATURGAS (14,48%) y REDEXIS (13,98%).

TABLA 4. DISTRIBUCIÓN Y SUMINISTRO DE GLP CANALIZADO NACIONAL: antes y después de las adquisiciones a REPSOL y CEPSA.				
Año 2014				
	Puntos de suministro (antes de adquisiciones a REPSOL y CEPSA)		Puntos de suministro (después adquisiciones a REPSOL y CEPSA)	
	nº	%	nº	%
REPSOL	511.940	89,29%	48.102	8,39%
<i>Activos Redexis (C-0719/15 y C-0767/16)</i>	75.008	13,08%		
<i>Activos DICOGEA (C-0739/16)</i>	14.826	2,59%		
<i>Activos GNF (C-0758/16)</i>	249.715	43,55%		
<i>Activos Naturgas (C-0759-16)</i>	82.457	14,38%		
<i>Activos de MRG (C-0772/16)</i>	41.832	7,30%		
CEPSA	37.555	6,55%	25.163	4,39%
<i>Activos GNF (C-0182/16)</i>	12.392	2,16%		
VITOGAS	10.091	1,76%	10.091	1,76%
PRIMAGAS	5.504	0,96%	5.504	0,96%
NATURGAS	548	0,10%		
<i>NATURGAS+Activos REPSOL</i>	83.005	14,48%	83.005	14,48%
REDEXIS	5.160	0,90%		
<i>REDEXIS+Activos REPSOL</i>	80.168	13,98%	80.168	13,98%
GNF	2.029	0,35%		
<i>GNF+Activos REPSOL</i>	251.744	43,91%		
<i>GNF+Activos CEPSA</i>	14.421	2,52%		
<i>GNF+Activos CEPSA+Activos REPSOL</i>	264.136	46,07%	264.136	46,07%
GAS EXTREMADURA + Activos REPSOL	14.879	2,60%	14.879	2,60%
MADRILEÑA RED DE GAS (MRG)	-	0,00%		
<i>MRG + Activos REPSOL</i>	41.832	7,30%	41.832	7,30%
OTROS	477	0,08%	477	0,08%
TOTAL	573.357	100,00%	573.357	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de Notificaciones de operaciones de concentración C-7010/15 REDEXIS/REPSOL GLP; C-0767/16 REDEXIS/GLP REPSOL BUTANO 2 –Activos, C-0739/16 GAS EXTREMADURA/REPSOL GLP, C-0772/16 MADRILEÑA RED DE GAS/REPSOL GLP-Activos, C-0758/16 GAS NATURAL FENOSA/GLP REPSOL BUTANO-Activos, C-0759/16 NATURGAS/GLP REPSOL BUTANO-Activos y C-0812/16 GAS NATURAL FENOSA/ GLP CEPSA-Activos.

²⁵ Se calculan las cuotas de mercado relativas al año 2014 teniendo en cuenta que la información aportada en las operaciones de concentración de adquisición de puntos de distribución y suministro de REPSOL corresponde a 2014.

(77) En todo caso, según ha indicado la Notificante, tanto en la presente operación de concentración como en la C-0758/16, GNF no tiene intención de explotar las redes de distribución de GLP canalizado adquiridas a CEPSA y a REPSOL, respectivamente, sino que pretende efectuar una progresiva transformación de las mismas en redes de distribución de gas natural, y sólo de forma residual si se dieran casos en que técnicamente no fuera posible efectuar dicha transformación, según indica la Notificante, se ha previsto que la empresa del grupo GNF que se designe, será la encargada de proporcionar el suministro de GLP a los clientes acogidos a estas redes.

VII.1.2 Suministro de GLP a granel

(78) Teniendo en cuenta que los contratos de compraventa de activos que se vayan suscribiendo entre las distintas distribuidoras pertenecientes al grupo GAS NATURAL y CEPSA se acompañarán de contratos de suministro de GLP a granel con CEPSA, se analiza este mercado, situado aguas arriba del de distribución y suministro minorista de GLP canalizado.

(79) De acuerdo con la información facilitada por la Notificante, los principales proveedores de GLP canalizado de GNF son REPSOL BUTANO ([...]%), UNIVERSAL GASWORKS ([...]%), CATGAS ENERGÍA ([...]%), VITOGAS ESPAÑA ([...]%) e ILERDAGAS ([...]%), repartiéndose el resto entre otra serie de proveedores menores (CEPSA, EXPROYECT, GAS BRUC, Gas Santa Eugenia de Berga). Tras la operación de concentración, transitoriamente en tanto los puntos de suministro no sean transformados a gas natural y residualmente en aquellos casos en que técnicamente no sea posible su transformación, CEPSA seguirá siendo el suministrador en exclusiva de GLP de GNF por los puntos de suministro que adquiere en la presente operación de concentración. En términos de volumen de ventas, dichos puntos de suministro suponen el [...]% del total de puntos de suministro de GLP de distribución de CEPSA, a los que actualmente se auto suministra.

(80) En el siguiente cuadro se muestran las cuotas de suministro de GLP a granel en España en 2015 según información de la CNMC, donde se observa que CEPSA registró una cuota de mercado de suministro de GLP a granel a distribuidoras del 19,1%, muy por detrás de REPSOL (50,8%) y de VITOGAS (27,9%).

TABLA 5. MERCADO DE SUMINISTRO DE GLP A GRANEL (%)		
Año 2015		
	Total GLP granel	GLP a granel a distribuidoras GLP canalizado
REPSOL BUTANO	72,9%	50,8%
VITOGAS	5,2%	27,9%
CEPSA COMERCIAL PETRÓLEO	10,1%	19,1%
GALP	2,3%	1,9%
PRIMAGAS	3,9%	0,3%
DISAGAS	5,7%	---
ATLAS	0,0002%	---

Fuente: CNMC (datos en cumplimiento de la Resolución de 29 de mayo de 2007).

VII.1.3. Distribución de gas natural

- (81) El mercado de distribución de gas natural es un mercado afectado por la presente operación de concentración, debido a que los activos de GLP canalizado de CEPSA han sido adquiridos por GNF, con el objeto de ser transformados a gas natural. Por tanto, la posición de GNF en dicho mercado se verá modificada tras la operación.
- (82) GNF es el principal distribuidor de gas natural en España. La cuota de GNF a nivel **nacional**, antes de la operación de concentración fue el 68,94% en términos de puntos de suministro y el 71,63% en términos de volumen de energía distribuida en 2015, según datos de la CNMC.
- (83) Si se considera que todas las instalaciones de GLP canalizado, adquiridas a CEPSA y a REPSOL BUTANO por las distribuidoras de gas natural en las recientes operaciones de concentración²⁶, serán transformadas en puntos de distribución de gas natural, GNF mantendría prácticamente estable su cuota en el mercado de distribución de gas natural a nivel nacional (68,12% en términos de número de puntos de suministro con datos de 2015).

²⁶ Considerando también las adquisiciones de activos de GLP canalizado a REPSOL que han sido autorizadas por la CNMC: C-7010/15 REDEXIS/REPSOL GLP; C-0767/16 REDEXIS/GLP REPSOL BUTANO 2 –Activos, C-0739/16 GAS EXTREMADURA/REPSOL GLP, C/0772/16 MADRILEÑA RED DE GAS/REPSOL GLP-Activos, C-0758/16 GAS NATURAL FENOSA/GLP REPSOL BUTANO-Activos, C-0759/16 NATURGAS/GLP REPSOL BUTANO-Activos.

TABLA 6 DISTRIBUCIÓN DE GAS NATURAL NACIONAL						
Datos año 2015						
considerando suministros de GLP canalizado adquiridos a REPSOL BUTANO y a CEPSA como nuevas altas de gas natural						
Después de la adquisición de GLP a REPSOL y a CEPSA P.s.transformados de GLP como nuevas altas de gas natural	Puntos de suministro		Antes de las adquisiciones de GLP a REPSOL y CEPSA			
	nº	%	Puntos de suministro		Volumen	
			nº	%	MWh	%
GNF (1)	5.512.469	68,12%	5.250.362	68,94%	168.109.707	71,63%
EDP-NATURGAS (2)	1.095.711	13,54%	1.013.254	13,30%	46.325.709	19,74%
MADRILEÑA RED DE GAS (3)	890.768	11,01%	848.936	11,15%	9.193.795	3,92%
REDEXIS (4)	506.378	6,26%	431.370	5,66%	9.230.238	3,93%
GAS EXTREMADURA (5)	86.715	1,07%	71.889	0,94%	1.818.894	0,78%
TOTAL+nuevas altas	8.092.041	100%	7.615.811	100%	234.678.343	100%

Fuente: elaboración propia a partir de información de las Notificaciones de las operaciones de concentración.

(1) Incluye las nuevas altas de los suministros de GLP canalizado de la C-0758/16 GAS NATURAL FENOSA/GLP REPSOL BUTANO- ACTIVOS. Incluye las nuevas altas de la C-0812/16 GAS NATURAL FENOSA/GLP CEPSA-ACTIVOS.

(2) Incluye las nuevas altas de los suministros de GLP canalizado de la C-0759/16 NATURGAS /GLP REPSOL BUTANO- ACTIVOS.

(3) Incluye las nuevas altas de los suministros de GLP canalizado de la C-0772/16 MADRILEÑA RED DE GAS/REPSOL GLP- ACTIVOS

(4) Incluye las nuevas altas de los suministros de GLP canalizado de la C-0710/15 REDEXIS GAS/GLP REPSOL BUTANO-ACTIVOS y de la C-0767/16 REDEXIS/GLP REPSOL BUTANO 2 – Activos.

(5) Incluye las nuevas altas de los suministros de GLP canalizado de la C-0739/16 GAS EXTREMADURA/ GLP REPSOL BUTANO.

- (84) Respecto a la retribución a la distribución por grupos empresariales, las distribuidoras del grupo GNF acumularon el 70% del total peninsular y Balear en 2015.

TABLA 7 RETRIBUCIÓN A LA DISTRIBUCIÓN DE GAS NATURAL		
DISTRIBUIDORA	Retribución a la distribución 2015 (€)	%
Naturgas	178.609.120	13%
Naturgas Energía Distribución, S.A.	177.829.567	
Tolosa Gas, S.A.	779.553	
Redexis	93.782.126	7%
Gas Energía Distribución Murcia, S.A.	15.771.825	
Distribuidora Regional del Gas, S.A.	9.373.154	
Redexis Gas Distribución, S.A.	10.374.384	
Redexis Gas Aragón, S.A.	43.660.433	
Redexis Baleares, S.A.	14.602.330	
Gas Natural	994.807.859	70%
Gas Natural Andalucía, S.A.	64.164.121	
Gas Natural Distribución SDG, S.A.	604.714.372	
Gas Natural Castilla-La Mancha, S.A.	42.806.348	
Gas Natural Castilla y León, S.A.	80.859.229	
CEGAS, S.A.	120.351.247	
Gas Galicia SDG, S.A.	37.287.774	
Gas Navarra, S.A.	28.458.784	
Gas La Rioja, S.A.	14.600.967	
Gas Directo, S.A.	1.565.017	
MadriLeña Red de Gas	140.322.225	10%
Distribución y Comercialización de Gas Extremadura, S.A.	11.804.224	1%
TOTAL	1.419.325.554	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de la Orden IET/2445/2014.

Nota: Se excluye la Retribución de GASIFICADORA REGIONAL CANARIA, S.A.

- (85) Teniendo en cuenta la localización de los puntos de suministro de GLP canalizado adquiridos a CEPSA, a nivel **autonómico**, se aprecia que GNF ha adquirido puntos de suministro en aquellas Comunidades Autónomas donde actúa como monopolista de red y en la Comunidad de Madrid.
- (86) Por una parte, en Navarra, La Rioja, Galicia, Cataluña, Castilla La Mancha, Comunidad Valenciana, Castilla y León y Andalucía, GNF registró cuotas en términos de número de puntos de suministro en 2015 del [90-100]%, [90-100]%, [90-100]%, [90-100]%, [90-100]%, [90-100]%, [90-100]%, [90-100]%, respectivamente. Asimismo, GNF mantuvo una cuota del [50-60]% en términos de número de puntos de suministro en la Comunidad de Madrid en 2015. No hay aumentos significativos de cuotas de mercado tras la operación de concentración.
- (87) A nivel **provincial**, en términos de número de puntos de suministro de 2015, GNF fue el distribuidor monopolista (con cuotas superiores al 77%) en todas las provincias de Andalucía donde adquiere puntos de suministro de GLP a CEPSA, salvo en Jaén, donde registra una cuota del [40-50]%; en todas las provincias de la Comunidad Valenciana, de Castilla La Mancha, de Castilla y León donde adquiere puntos de suministro de GLP a CEPSA, de Cataluña, de

Galicia, La Rioja y Navarra. No hay aumentos significativos de cuotas de mercado tras la operación de concentración.

- (88) A nivel **local**, GNF es monopolista en todas áreas que abarcan las autorizaciones administrativas, normalmente municipales. Según la Notificante el [50-60]% de los suministros de GLP adquiridos a CEPSA corresponden a municipios donde ya dispone de autorización administrativa.

Nuevas altas de gas natural

- (89) Con la operación de concentración, GNF transformará progresivamente a gas natural, los puntos de suministro de GLP canalizado adquiridos a CEPSA. Por tanto, con la operación de concentración GNF aumentará el número de nuevas altas de distribución de gas natural en un máximo de 12.392 puntos de suministro, adicionales a los 249.715 puntos de suministro adquiridos a REPSOL en la operación de concentración C-0758/16, autorizada por la CNMC por Resolución de 28 de julio de 2016. Según la Notificante, la compra de las plantas de GLP canalizado a CEPSA le permitirá una más rápida entrada en nuevos municipios, una vez que el distribuidor haya adaptado las instalaciones de las plantas de GLP para su uso con gas natural y le permitirá anticipar su expansión en territorios en los que ya tenía previsto instalarse, en los supuestos que GNF ya cuente con autorización de distribución de gas natural en el área de influencia de los municipios afectados.

VII.1. 4. Suministro de gas natural a clientes doméstico-comerciales

- (90) GNF es el principal suministrador de gas natural a clientes doméstico-comerciales en España. En 2015 registró una cuota de mercado **nacional** del 57,31% en términos de número de suministros y del 53,55% en términos de volumen de ventas.
- (91) Considerando que todos los clientes afectados por la transformación de GLP canalizado a gas natural de la operación notificada, fueran suministrados por la Notificante, GNF obtendría una adición de cuota del 0,07% de cuota en el mercado nacional.

TABLA 8. COMERCIALIZACIÓN DE GAS NATURAL (sector doméstico y PYME) (1)				
Total Nacional. Datos Año 2015				
	Clientes		Ventas	
	nº	%	MWh	%
Grupo GAS NATURAL	4.344.679	57,31%	33.741.838	53,55%
Grupo ENDESA (2)	1.453.392	19,17%	12.699.538	20,15%
EDP NATURGAS	836.494	11,03%	6.329.302	10,04%
IBERDROLA	884.559	11,67%	6.326.377	10,04%
OTROS	62.021	0,82%	3.915.294	6,21%
TOTAL	7.581.145	100,00%	63.012.349	100,00%

Fuente: CNMC

(1) Se asimila el suministro doméstico y PYME al de clientes del Grupo 3. Incluye suministros desde redes alimentadas por plantas satélites.

(2) Incluye los suministros de GALP, de acuerdo con la C-0685/15 ENDESA/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS SUR.

- (92) Si se analizan las cuotas de mercado por **Comunidades Autónomas**, según información de la CNMC de 2015, GNF fue el principal comercializador en las Comunidades Autónomas donde es distribuidor monopolista. Así en Andalucía la Notificante concentró en 2015 cuota de comercialización del [60-70]% en términos de número de puntos de venta, del [70-80]% en Castilla La Mancha, del [60-70]% en Castilla y León, del [70-80]% en Cataluña, del [70-80]% en la Comunidad Valenciana, del [80-90]% en Galicia, del [60-70]% en La Rioja y del [70-80]% en Navarra. En Madrid donde registró una cuota de distribución del [50-60]% en 2015, GNF concentró una cuota de mercado de suministro de gas a clientes doméstico-comerciales del [50-60]%. En todas estas Comunidades Autónomas, GNF ha adquirido puntos de suministro de GLP canalizado a CEPSA para su transformación a gas natural.
- (93) A nivel **provincial**, según información de la CNMC de 2015, GNF registró cuotas de mercado de suministro a clientes doméstico-comerciales superiores al 60% en todas las provincias en las que es distribuidor monopolista y va a adquirir puntos de suministro de GLP a CEPSA. Es decir en Córdoba ([70-80]%), Granada ([60-70]%), Huelva ([70-80]%), Málaga ([70-80]%), Sevilla ([70-80]%), Valencia ([70-80]%), Castellón ([70-80]%), Alicante ([70-80]%), Albacete ([70-80]%), Ciudad Real ([80-90]%), Cuenca ([70-80]%), Guadalajara ([60-70]%), Toledo ([70-80]%), Burgos ([60-70]%), León ([70-80]%), Palencia ([60-70]%), Salamanca ([60-70]%), Segovia ([70-80]%), Soria ([60-70]%), Zamora ([70-80]%), Valladolid ([60-70]%), Barcelona ([70-80]%), Gerona ([70-80]%), Lérida ([70-80]%), Tarragona ([70-80]%), La Coruña ([80-90]%), Lugo ([70-80]%), Orense ([90-100]%), Pontevedra ([80-90]%), La Rioja ([60-70]%) y Navarra ([70-80]%).
- (94) En el resto de provincias donde GNF adquiere suministros de GLP a CEPSA, compite con otro distribuidor con cuota de mercado importante: en Jaén con REDEXIS y en Madrid con Madrileña Red de Gas.
- (95) En Jaén el principal comercializador es ENDESA. En Madrid, GNF es el principal comercializador (con una cuota del [50-60]%), pero le siguen ENDESA e Iberdrola con cuotas de mercado significativas. Cabe recordar que la estructura de los mercados de distribución y de suministro de gas natural en Madrid se modificó con la introducción de los compromisos de desinversión de la C/0098/08 GAS NATURAL/UNION FENOSA y, en particular, con la venta de puntos de distribución en Madrid, en 2010 a Morgan Stanley (507.714)²⁷, en

²⁷ C-0212/10 MORGAN STANLEY/GAS NATURAL.

2011 a Morgan Stanley (300.000)²⁸ y con la venta de cartera de clientes de gas natural en 2010 a GALP (404.630)²⁹ y en 2011 a ENDESA (245.000)³⁰.

Suministro de las nuevas altas de gas natural

- (96) En las operaciones de concentración C-0758/16 y C-0759/16, se analizó con especial atención la elevada vinculación entre la propiedad de las redes de distribución donde se adquieren los activos de GLP canalizado para su transformación y el comercializador de gas natural perteneciente al mismo grupo empresarial que el distribuidor. Ello en tanto los adquirentes pertenecen a grupos empresariales integrados verticalmente.
- (97) En la presente operación de concentración, los puntos de suministro de GLP adquiridos por GNF a CEPSA, una vez que sean transformados, serán nuevas altas de gas natural que elegirán comercializador. Por ello, teniendo en cuenta el carácter integrado de actividades de distribución y comercialización de gas natural por parte del Grupo GNF, se analizan las cuotas de mercado de suministro de las nuevas altas en cada red de distribución de gas natural.
- (98) Históricamente se registra una significativa vinculación entre la propiedad de las redes de distribución en las nuevas altas de gas natural y el suministro por parte de la comercializadora perteneciente al mismo grupo empresarial. Como puede observarse en el siguiente cuadro, según datos de la CNMC, del total de las nuevas altas en las redes de distribución de GNF, en 2015 el 87,7% fueron suministradas por las comercializadoras pertenecientes al grupo empresarial GNF. Esta elevada ratio se mantiene tanto a nivel nacional, como por Comunidad Autónoma y provincia³¹.

TABLA 9- Porcentaje (%) de Nuevas Altas de suministro de gas natural en redes de distribución de gas natural, por distribuidora y comercializadora de gas natural. Total nacional. Año 2015						
DISTRIBUIDORAS	COMERCIALIZADORAS DE GAS					TOTAL
	GNF	ENDESA	EDP NATURGAS	IBERDROLA	OTROS	
GAS EXTREMADURA	0,4%	27,4%	0,6%	71,5%	0,1%	100%
GNF	87,7%	5,3%	0,9%	5,7%	0,5%	100%
REDEXIS	3,4%	74,4%	14,5%	5,0%	2,8%	100%
MRG	27,7%	13,3%	4,7%	40,3%	14,2%	100%
EDP NATURGAS	2,0%	1,6%	85,2%	10,8%	0,0%	100%
TOTAL	63,9%	15,0%	9,7%	9,5%	1,9%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe anual de supervisión de los cambios de comercializador. Año 2015.

²⁸ C-0300/10 NMG/BDG.

²⁹ C-0211/10 GALP/GAS NATURAL ACTIVOS. Posteriormente, en 2015, ENDESA ha adquirido una cartera de 240.000 contratos de gas natural fundamentalmente ubicados en Madrid, 84.915 contratos asociados de servicio de mantenimiento y 22.896 contratos asociados de suministro de electricidad (C-0685/15/ENDESA/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS SUR).

³⁰ C-0375/11 ENDESA/GEM SUMINISTRO DE GAS.

³¹ Vease C-0758/16.

https://www.cnmc.es/Portals/0/Ficheros/Energia/Informes/CambioSuministrador/20160621_IS_DE_014_15_cambio_comercializador_a%C3%B1o2015.pdf.

(99) Los comercializadores que respondieron al test de mercado de las operaciones de concentración C-0758/16 y C-0759/16 identificaron los siguientes factores que explican la elevada vinculación vertical registrada en el suministro de las nuevas altas de gas por las comercializadoras pertenecientes al grupo empresarial de las distribuidoras a las que se conectan los puntos de suministro:

Factores desde el punto de vista de la oferta:

- *La falta de información y la asimetría en la información de las nuevas altas*
- (100) Algunas comercializadoras de gas natural pusieron de manifiesto la desinformación por parte de las comercializadoras no integradas sobre la existencia de nuevas altas y, en particular, sobre aquellas resultantes de la transformación de puntos de suministro de GLP canalizado. En particular, no reciben de forma anticipada de las distribuidoras de gas natural, información de la fecha de planificación de las nuevas altas ni de los puntos de transformación de los suministros de GLP. Además, cuando reciben dicha información, no está actualizada, por lo que su valor comercial es muy limitado. Indican que dicha información se conoce a posteriori, una vez que se ha producido la transformación.
- (101) Algunas comercializadoras señalaron que resulta difícil para las comercializadoras llegar a las nuevas altas y más a las transformadas desde GLP. Así, a diferencia de los nuevos suministros resultantes de los trabajos de extensión de la red (donde, en general, son los instaladores que trabajan para la distribuidora los que suelen realizar ofertas a los clientes para la instalación del nuevo suministro o sustitución de la instalación existente por una de gas natural), en el caso de las transformaciones de GLP la actuación comercial es más limitada porque no se dispone de forma anticipada de información sobre los puntos de suministro que van a ser objeto de transformación.
- (102) Algunas comercializadoras pusieron de manifiesto que la comercializadora del grupo integrado con el distribuidor podría disponer antes que el resto de comercializadores de la información necesaria para presentar ofertas (por ejemplo, la fecha efectiva del alta de los nuevos puntos de suministro) y que, en consecuencia, los costes de búsqueda de clientes entre comercializadores integrados verticalmente con el distribuidor serían inferiores. Resulta difícil para el comercializador no integrado llegar a las nuevas altas (y más aún a las altas transformadas), debido a que el comercializador del grupo integrado con el

distribuidor está más próximo a la operación del distribuidor y a la ejecución de la transformación.

(103) En este sentido alguna comercializadora señaló que la información de las nuevas altas es conocida por la empresa que ha tramitado la transformación de los suministros para ser suministrados con gas natural, a la que no tienen acceso a ella en el mismo momento, el resto de empresas comercializadoras.

- *Los mayores costes comerciales en las nuevas altas*

(104) Según señalaron algunas comercializadoras en el test de mercado de las operaciones de concentración C-0758/16 y C-0759/16, en términos comerciales el cambio de comercialización resulta más rentable para el comercializador que el suministro de las nuevas altas. Ello en tanto las acciones comerciales para la tramitación de una nueva alta tienen mayores costes que las dirigidas a tramitar un cambio de comercializador: costes de captación del consumidor, de gestión - el consumidor es más exigente en cuanto a los plazos porque no dispone de servicio-, y su tramitación es más complicada al ser necesario recabar documentación técnica y verificación previa de la seguridad de las instalaciones. Además, las nuevas altas no posibilitan la dualización (suministro conjunto de gas y electricidad) y presentan más riesgo de morosidad en tanto es difícil acceder a los datos sobre la solvencia financiera del cliente que es una nueva alta.

(105) Las distribuidoras indicaron en el test de mercado de las operaciones de concentración C-0758/16 y C-0759/16 que las nuevas altas llevan asociadas una labor de campo en la instalación, por lo que puede haber demoras en la tramitación relacionadas con la ausencia del cliente o la falta de documentación en el momento de realizar el alta. Las complejidades adicionales de las nuevas altas son, por una parte, la necesidad de realizar una operación en el domicilio del cliente (concertación de la cita, posibles defectos en campo que imposibiliten la puesta de gas, etc.) y, por otra parte, la necesidad de que el punto de suministro esté disponible para contratar, ya que si el comercializador solicita la contratación antes de tiempo recibirá un rechazo por “falta de infraestructura”.

(106) Más aún, respecto a los mayores costes de tramitación en las nuevas altas, alguna comercializadora indicó que la tramitación de la contratación de nuevos suministros que no provienen de transformación de GLP canalizado es diferente de las que provienen de su transformación.

(107) Por otra parte, señalaron que el margen comercial en el sector doméstico comercial es reducido y no permite absorber los mayores costes administrativos internos asociados al proceso de tramitación de las nuevas altas de gas de este tipo de clientes ni los mayores costes de apoyo técnico.

- (108) Además, la imagen de marca del comercializador perteneciente al distribuidor que efectúa la transformación de GLP a gas natural, supone unos costes comerciales menores para la comercializadora integrada que para el resto de competidores. Estos deberán realizar actuaciones adicionales para que los consumidores de las nuevas altas lleguen a conocerles y compensar la imagen de marca de la comercializadora integrada.
- (109) Por último, la capilaridad de las compañías verticalmente integradas permite llegar a nuevos puntos de suministro con mayor facilidad. Los comercializadores destacaron el aprovechamiento de los canales de comunicación existentes con los clientes por parte de los grupos integrados, lo que reduce, también, los costes de gestión comercial de estos grupos. Señalaron que las fuerzas de venta de la empresa distribuidora y de la comercializadora perteneciente al mismo grupo empresarial, incluso, pueden llegar a ser comunes.
- *La importancia de la imagen de marca*
- (110) Algunas comercializadoras señalaron que el mayor conocimiento de la figura de distribuidor que la del comercializador, por parte de los consumidores, es un factor que explica la elevada vinculación del comercializador integrado en el grupo empresarial del distribuidor al que los nuevos puntos de suministro se conectan. Los clientes doméstico-comerciales consideran que lo habitual es que les suministre la comercializadora perteneciente al mismo grupo empresarial que la distribuidora.
- (111) Afecta también, el desconocimiento generalizado de un número importante de consumidores que no distingue la diferencia entre las empresas distribuidoras y las comercializadoras y donde la imagen corporativa de distintas empresas del grupo puede confundirse. En algunos casos, existe confusión por parte del cliente que será nueva alta de gas, debido a que comparten los mismos nombres de cabecera las distintas empresas que pueden prestar servicios en su domicilio (Distribución, CUR y Comercialización). Los consumidores, en particular, los pertenecientes a los grupos tarifarios 3.1 y 3.2, no son conscientes de que las actividades de comercialización y distribución son actividades separadas y realizadas por empresas distintas, y podrían percibir que tendrán menos problemas con la distribución y el suministro de gas si contratan con una comercializadora verticalmente integrada. Los comercializadores señalaron la importancia de la oportunidad del primer contacto, ya que el cliente puede relacionar la marca de la empresa distribuidora con la marca de la comercializadora de dicho grupo debido, entre otros motivos, a que el nombre comercial coincide lo que puede generar confusión.

- (112) No obstante, algunas comercializadoras opinaron que las estrategias de venta a nuevas altas se realizan por las comercializadoras en las zonas de distribución del grupo integrado verticalmente, donde son especialmente activas. Mientras que otras comercializadoras apuntaron a la posibilidad de que un mismo agente comercial por cuenta del distribuidor y del comercializador facilite las ofertas comerciales de gas natural por parte del comercializador integrado.
- *La actuación de terceros*
- (113) Algunas comercializadoras pusieron de manifiesto la importancia de los instaladores en el caso de los nuevos suministros resultantes de los trabajos de extensión de red, ya que, por lo general, son los instaladores que trabajan para la distribuidora los que suelen realizar ofertas a los clientes para la instalación del nuevo suministro o la sustitución de la instalación existente por una de gas natural. Quien solicita el alta es el instalador en nombre del cliente, siendo lo más general el uso de agencias de captación que directamente ofrecen contratos a los clientes para captarlos. Según algún comercializador los grupos tarifarios 3.1 y 3.2 están controlados por mantenedores, donde influyen los grandes grupos de gas natural.
- (114) En las nuevas altas de gas, el cliente está menos informado en cuanto a las diferentes alternativas y la regulación aplicable en la contratación del suministro de gas y puede ser influenciado por la empresa que le realice el cambio en la instalación. Las fuerzas de venta de la empresa distribuidora y comercializadora perteneciente al mismo grupo empresarial podrían ser comunes, de esta forma el agente instalador (subcontratado por la distribuidora) podría, eventualmente, aprovechar la visita para vender el suministro de la comercializadora perteneciente al grupo empresarial de la distribuidora, en tanto hay intereses comunes.
- (115) Algún comercializador destacó las acciones efectuadas por terceros, actuando mediante modelo de agencia, que hacen ver que el alta y el suministro consisten en el mismo proceso, liderado y ejecutado por el comercializador del grupo integrado.
- (116) Asimismo, al ser las fuerzas de ventas comunes para la empresa distribuidora y la comercializadora perteneciente al mismo grupo empresarial, el agente instalador (subcontratado por la distribuidora) podría, eventualmente, aprovechar la visita para vender el suministro de la comercializadora perteneciente al grupo empresarial de la distribuidora. Asimismo, los incentivos recibidos por obtener clientes tanto de la actividad de distribución como de la actividad de comercialización, en la práctica, pueden coincidir.

Factores desde el punto de vista de la demanda:

- (117) Las comercializadoras indicaron que las características de la demanda de las nuevas altas de clientes de grupos tarifarios 3.1 y 3.2, favorecen la vinculación del comercializador del grupo al que pertenece la distribuidora.
- (118) El mercado de suministro es conservador y mantiene una inercia importante. Cuando se trata de una nueva alta (especialmente en consumidores que pertenecen a los grupos tarifarios 3.1 y 3.2), el cliente está muy poco informado sobre las diferentes alternativas, las comercializadoras y sus ofertas, y la regulación aplicable en la contratación de suministro.
- (119) El conocimiento del consumidor respecto al mercado de suministro de gas en las nuevas altas es escaso. Cabe destacar la falta de conocimiento que sigue existiendo en los consumidores de gas natural sobre la libertad de elección de la comercializadora una vez que cuentan con el alta de la distribuidora, especialmente entre aquellos que pertenecen a las tarifas de acceso 3.1 y 3.2. Los consumidores podrían seguir percibiendo que tendrán menos problemas con el suministro del gas si contratan con la comercializadora verticalmente integrada a la distribuidora de la zona.
- (120) A ello hay que añadir, la importancia de la imagen de marca de la comercializadora perteneciente al distribuidor de la zona en las nuevas altas ya mencionada anteriormente.
- (121) Estas características de la demanda de gas cobran especial relevancia en las nuevas altas de suministro de gas natural, debido a que es el consumidor el que toma habitualmente la iniciativa en la contratación inicial, probablemente a causa de la necesidad de ocupación de la vivienda o local, y valora obtener rápidamente y sin incidencias el suministro, por encima de cualquier aspecto comercial. Es decir, las nuevas altas suelen ser solicitadas por el propio cliente con una clara intención de contratar el suministro.

VII.1.5. Mercado de aprovisionamiento de gas natural

- (122) La cuota en el mercado mayorista primario de GNF (sin incluir a Unión Fenosa Gas, S.A., que es una sociedad controlada conjuntamente por GNF y ENI, con una participación cada una del 50% en su capital social, ascendió al [40-50]% en 2015, según información de la Notificante. Respecto al mercado mayorista secundario de gas en España, la cuota del volumen de gas

intercambiado a través de la plataforma MS-ATR en 2015 fue el 11,2% (la cuota de Unión Fenosa Gas fue el 11,8%)³².

VII.2 Estructura de la demanda, precios y barreras de entrada

Mercado de suministro de gas natural a clientes doméstico-comerciales

- (123) Según datos de la Notificante el [90-100]% del total del número de los puntos de suministro de GLP canalizado adquiridos a CEPSA para su transformación a gas natural y el [90-100]% del volumen de ventas, se refieren a clientes domésticos, susceptibles de estar acogidos a grupos tarifarios 3.1 y 3.2, una vez que se produzca dicha transformación.
- (124) Debido a la importancia del suministro de gas natural para el bienestar colectivo, el precio minorista está regulado para determinados clientes (los acogidos a grupos tarifarios 3.1 y 3.2). En particular, aquellos clientes que cumplen determinadas características establecidas en la normativa sectorial, pueden ser suministrados por las comercializadoras de último recurso de gas a la Tarifa de Último Recurso (TUR), que es un precio minorista regulado³³.
- (125) Los clientes domésticos se caracterizan por tener escasa información, altos costes de búsqueda de comercializador, baja elasticidad de su demanda al precio y elevada estacionalidad en su consumo.
- (126) Aunque ni legal ni técnicamente existen barreras de entrada, según las respuestas recibidas de las comercializadoras en el test de mercado de las operaciones de concentración C-0758/16 y C-0759/16, únicamente un 24% de los comercializadores de gas natural con clientes finales, actualmente realizan ofertas de suministro de gas a las nuevas altas pertenecientes a los grupos tarifarios 3.1 y 3.2. Los mayores costes de búsqueda, captación y gestión de dichos clientes y las mayores inversiones necesarias para darse a conocer a los clientes domésticos, hacen que las comercializadoras dirijan sus ofertas comerciales a los clientes comerciales, industriales y generadores eléctricos.
- (127) En la contestación al test de mercado de las operaciones de concentración similares a la presente (C-0758/16 y C-0759), algunos comercializadores de gas consideraban que la demanda de clientes domésticos (grupos tarifarios 3.1 y 3.2) y, por tanto, el efecto sobre la competencia de la operación de concentración en dichos grupos tarifarios, es diferente que la del resto de grupos tarifarios de baja presión. Entre los motivos que contribuyen a explicar dicha diferencia, se señaló la influencia de los instaladores en la decisión de elegir

³² https://www.cnmec.es/Portals/0/Ficheros/Energia/Informes/Mercado_Mayorista_GAS/160317_IS-DE-004-15%20Sup_Mer_mayorista%20de%20gas%20diciembre%202015.pdf.

³³ Dichos precios regulados son la TUR1 para clientes conectados a baja presión y consumo anual inferior o igual a 5.000 kWh y TUR 2 para clientes de baja presión y consumo anual superior a 5.000 kWh e inferior o igual a 50.000 kWh.

suministrador, el escaso conocimiento del mercado por parte de dichos consumidores de pequeño tamaño y la menor rentabilidad de efectuar ofertas a dicho tipo de clientes por parte de las comercializadoras al tener un menor volumen de consumo por unidad que el resto de consumidores gasistas.

- (128) El efecto de la operación de la presente operación de concentración es mayor en los grupos tarifarios 3.1 y 3.2, porque los clientes pertenecientes a estos grupos tarifarios están fuertemente influidos por los instaladores que, a su vez, mantienen una relación comercial tanto con las comercializadoras como con las distribuidoras de gas natural pertenecientes al mismo grupo empresarial.
- (129) Asimismo, los consumidores de los grupos tarifarios 3.1 y 3.2 tienen un menor conocimiento del sector, al menos inicialmente. Además, tienen una menor sensibilidad al precio (que se corrige en el medio plazo) a otros consumidores. Por último, son menos proactivos a la búsqueda de ofertas comerciales. Ello en tanto son consumidores domésticos, con escaso conocimiento en materia energética. Los clientes del resto de grupos tarifarios de baja presión presentan niveles de consumo más elevados en actividades empresariales, donde la toma de decisión es más profesionalizada. Por su mayor volumen de demanda (son consumidores comerciales e industriales), son más receptivos a ofertas de distintos comercializadores y su proceso de decisión es más elaborado que el de los consumidores domésticos.
- (130) No obstante, otros comercializadores que contestaron el test de mercado de las operaciones de concentración C-0758/16 y C-0759/16, consideraron que, aunque los consumidores de los grupos tarifarios 3.1 y 3.2 tienen escaso conocimiento en materia energética y confunden a las compañías distribuidora y comercializadora del mismo grupo empresarial, los problemas son extrapolables a todos los consumidores de baja tensión. En su opinión, no hay diferencias en cuanto a los efectos de la operación sobre la competencia, entre los clientes pertenecientes a grupos tarifarios 3.1 y 3.2 y del resto de grupos tarifarios en baja presión, porque el nivel de información sobre procesos de nuevas altas es bajo entre los competidores. Consideraron que el comercializador integrado verticalmente en el grupo empresarial del distribuidor de la zona tendrá siempre una mejor información en las nuevas altas transformadas, independientemente del tipo de cliente que se vaya a suministrar en baja presión.

VIII. VALORACIÓN PRELIMINAR DE LA OPERACIÓN SIN COMPROMISOS

- (131) La operación consiste en la adquisición, por parte de nueve distribuidoras de gas natural pertenecientes al Grupo GNF, de un máximo de **12.392 puntos de suministro de GLP canalizado**, propiedad de CEPSA, **para su transformación a gas natural**.
- (132) La operación se ha formalizado, con la suscripción de nueve Acuerdos de compraventa de fecha 2 de noviembre de 2015, entre las distribuidoras regionales pertenecientes a GNF y CEPSA. El traspaso de los activos de GLP canalizado adquiridos se identifican en los Anexos a dichos Acuerdos de compraventa. Se incluye cláusula suspensiva en dichos Acuerdos, por la que el adquirente, deberá obtener la autorización de la CNMC prevista en el artículo 9 de la LDC. GNF suscribirá pólizas separadas de suministro de GLP con CEPSA, para cada instalación, con las condiciones establecidas en la cláusula 8 de los Acuerdos de compraventa.
- (133) Los sectores económicos afectados por la operación de concentración son los de distribución y suministro de GLP y de gas natural (NACE D.3522 distribución por tubería de combustibles gaseosos y D.3523: Comercio de gas por tubería).
- (134) El mercado de **distribución y suministro de GLP canalizado** es un mercado afectado por la operación. GNF registró una cuota de mercado del 4,95% en términos de número de puntos de suministro con datos de 2015. Sin embargo, tras las operaciones de concentración C-0758/16 y la presente, GNF pasará a ser el principal distribuidor-suministrador de GLP canalizado, alcanzando una cuota de mercado del 46,07% en términos de número de puntos de venta con datos de 2014. La presente operación de concentración y las ya autorizadas por la CNMC en relación al proceso de venta de activos de GLP canalizado de REPSOL³⁴, han supuesto un cambio drástico en la estructura de este mercado.
- (135) El **mercado de suministro a granel de GLP** se encuentra situado aguas arriba del mercado de distribución y suministro de GLP canalizado y en él no se encuentra presente la Notificante. Se han analizado como restricciones accesorias a la operación los contratos suscritos por las Partes para el aprovisionamiento de GLP a granel a los puntos de suministro objeto de la presente operación.

³⁴ C-7010/15 REDEXIS/REPSOL GLP; C-0767/16 REDEXIS/GLP REPSOL BUTANO 2 –Activos, C-0739/16 GAS EXTREMADURA/REPSOL GLP, C/0772/16 MADRILEÑA RED DE GAS/REPSOL GLP-Activos, C-0758/16 GAS NATURAL FENOSA/GLP REPSOL BUTANO-Activos, C-0759/16 NATURGAS/GLP REPSOL BUTANO-Activos.

- (136) La operación afectará al **mercado de distribución de gas natural**, debido a que la finalidad de la misma es la transformación a gas natural de los puntos adquiridos a CEPSA. GNF es el principal distribuidor de gas natural y acumuló una cuota de mercado de distribución nacional del 68,94% en términos de puntos de distribución y del 71,63% en términos de volumen de energía en 2015.
- (137) A nivel provincial, en términos de número de puntos de suministro de 2015, GNF es el distribuidor monopolista (con cuotas superiores al 77%) en todas las provincias de Andalucía donde adquiere puntos de suministro a CEPSA salvo en Jaén; en todas las provincias de la Comunidad Valenciana, de Castilla La Mancha, de Castilla y León donde adquiere puntos de suministro de GLP a CEPSA, de Cataluña, de Galicia, La Rioja y Navarra. Por otra parte, GNF no es distribuidor monopolista en las provincias de Jaén (con una cuota de mercado del [40-50]%), y Madrid (con una cuota de mercado del [50-60]%), donde adquiere puntos de suministro a CEPSA.
- (138) Debe tenerse en cuenta el carácter de monopolio natural y de actividad regulada de la distribución de gas natural. En este sentido, los titulares de las instalaciones de distribución deben permitir la utilización de las mismas a los consumidores directos en mercado y a los comercializadores, sobre la base de principios de no discriminación, transparencia y objetividad. El precio por el uso de las redes de distribución viene determinado por los peajes administrativamente aprobados.
- (139) La operación de concentración no tendrá efectos significativos sobre la competencia referencial en el mercado de distribución, en tanto la operación no supone la eliminación de ningún otro distribuidor en la zona, en todo caso GNF se refuerza como distribuidor en determinados municipios y se introduce en otros en los que no dispone de autorización administrativa. Asimismo, debe tenerse en cuenta que la retribución de la distribución no considera las redes de distribución comparables en una misma provincia, sino del total en España.
- (140) Con la presente operación de concentración, GNF transformará progresivamente los puntos de suministro de GLP adquiridos a CEPSA en gas natural. Por tanto, GNF aumentará el número de nuevas altas de distribución gas natural en un máximo de 12.392 puntos de suministro, adicionales a los 249.715 adquiridos recientemente a REPSOL BUTANO en la operación de concentración C-0758/16.
- (141) Como se concluyó en las operaciones de concentración C-0758/16 y C-0759/16, la adquisición de puntos de distribución y suministro de GLP canalizado para su transformación a gas natural por grupos verticalmente integrados, como sucede en la presente operación de concentración, supondrá un refuerzo en la vinculación vertical entre el mercado de distribución de gas natural y el de

suministro de gas a clientes doméstico-comerciales, en aquellas provincias en las que GNF es el distribuidor monopolista o mantiene una elevada cuota de mercado. GNF es el principal comercializador nacional con una cuota de mercado nacional del 57,31% en términos de puntos de suministro y del 53,55% en términos de volumen de energía en 2015.

- (142) Si bien la adquisición y transformación a gas natural de los puntos de suministro de GLP de CEPSA derivada la operación de concentración permitirá acceder a los clientes a un mercado liberalizado y elegir libremente comercializador, a diferencia del suministro del GLP canalizado en donde se efectúa en régimen de monopolio por el distribuidor de GLP, se pone especial atención en la fuerte vinculación de la titularidad de las redes en favor del comercializador perteneciente al grupo mismo empresarial, especialmente en las nuevas altas.
- (143) De acuerdo con los precedentes de operaciones de concentración similares, el mercado de suministro de gas natural a clientes doméstico-comerciales está estrechamente vinculado con el de distribución de gas natural, donde GNF concentra una cuota muy importante del mercado nacional y es monopolista en todas las provincias de Andalucía salvo en Jaén; en todas las provincias de Castilla La Mancha, en todas las provincias de Castilla y León donde adquiere puntos de suministro de GLP canalizado a CEPSA, en todas las provincias de Cataluña, de la Comunidad Valenciana, de Galicia y en La Rioja y Navarra.
- (144) Históricamente hay una **estrecha vinculación con el comercializador del grupo al que pertenece el distribuidor gasista en las nuevas altas de gas natural** de las redes propiedad de GNF. En particular, en el mercado doméstico-comercial, las nuevas altas de gas en redes de distribución de GNF fueron suministradas en un 87,7% por las comercializadoras del grupo GNF en 2015. En consecuencia, aunque todas las comercializadoras podrán acceder a los clientes de nuevas altas, es el comercializador libre del grupo empresarial al que pertenece la distribuidora de la zona el que acumula prácticamente la totalidad del suministro de gas natural en las nuevas altas. Esta vinculación con el comercializador del grupo al que pertenece el distribuidor de la zona y la escasa participación de otros competidores en las nuevas altas de gas natural, se registra en todas las provincias en las que GNF es distribuidor monopolista y va a adquirir puntos de suministro de GLP a CEPSA.
- (145) En este sentido, ante las dificultades encontradas por los consumidores domésticos a la hora de contratar nuevas altas de gas natural, la CNMC aprobó la Resolución de 18 de febrero de 2014 con decisión jurídica vinculante, favoreciendo una mayor información a dichos clientes sobre la contratación del

suministro de gas. Sin embargo, no se ha constatado que por el momento haya habido un cambio significativo en la vinculación entre el suministrador perteneciente al grupo del distribuidor al que el consumidor está conectado en las nuevas altas de gas natural.

- (146) Asimismo, en los test de mercado efectuados en las anteriores operaciones de concentración C-0758/16 y C-0759/16, los agentes identificaron factores, tanto desde la oferta como de la demanda, explicativos de la elevada vinculación en el suministro a las nuevas altas entre el comercializador y el distribuidor perteneciente al mismo grupo empresarial.
- (147) A mayor abundamiento, la mayoría de los comercializadores señalaron que con la operación de concentración C-0758/16, similar a la presente, se mantendrá la elevada vinculación existente en las nuevas altas. Ello en tanto se mantienen los citados factores desde la demanda y desde la oferta que favorecen dicha vinculación entre el comercializador perteneciente al mismo grupo empresarial que el distribuidor a cuya red se conectan los puntos de suministro transformados.
- (148) El efecto diferencial de la presente operación de concentración respecto a otras en las que se adquirirían redes existentes o/y carteras de clientes que ya estaban siendo suministrados en el mercado y quienes el cambio de suministrador (*switching*) es un aspecto dinamizador³⁵, es que, en la presente operación, el énfasis se pone en la adquisición de las nuevas altas de suministro de gas, esto es, en la elección del primer comercializador de gas por parte de los clientes doméstico-comerciales.
- (149) Todas las comercializadoras que respondieron el test de mercado de las operaciones de concentración similares C-0758/16 y C-0759/16, consideraron que hay diferencias entre el suministro de gas natural a las nuevas altas y el suministro a clientes que ya están siendo suministrados por otro comercializador. Los aspectos diferenciales identificados fueron los mayores costes de búsqueda de los clientes, de captación y gestión de las nuevas altas. Asimismo, señalaron que el objetivo del cliente que constituye nueva alta es la obtención de suministro de gas cuanto antes, independientemente de la oferta y de la empresa comercializadora que le facilite el suministro, mientras que en el cambio de suministrador el objetivo del cliente es la obtención de una mejora en la oferta existente.

³⁵ C-0176/09 NATURGAS/GAS NATURAL; C-0211/10 GALP/GAS NATURAL ACTIVOS; C-0375/11 ENDESA/GEM SUMINISTRO DE GAS; C-0685/15 ENDESA/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS. SUR; y en particular, respecto a la Notificante: C-0658/15 GAS NATURAL/GAS DIRECTO; C-0282/10 GAS NATURAL/TRANSPORTISTA SUREUROPEA/DISTRIBUIDORA SUREUROPEA/TRANSMANCHEGA DE GAS, C-0465/12 IBERDROLA/NAVASFRÍAS y GAS NATURAL/IBERDROLA DISTRIBUCIÓN.

- (150) En consecuencia, teniendo en cuenta dicha dinámica competitiva en el suministro de nuevas altas de gas, afectada por la vinculación vertical entre la propiedad de red y el suministro de gas por la comercializadora perteneciente al grupo integrado, la elevada concentración del mercado de suministro de gas a clientes doméstico-comerciales, la escasa competencia en el segmento de nuevas altas, las características de la demanda a la que va dirigida la operación de concentración, esta operación refuerza aún más la posición competitiva de GNF como principal suministrador de gas natural a clientes residenciales en las nuevas altas. Esta situación es especialmente importante en aquellas provincias en las que GNF mantiene una elevada cuota de mercado de distribución de gas y adquiere puntos de suministro de GLP canalizado para su transformación a gas natural, derivado de la presente operación de concentración.
- (151) Si bien la presente operación de concentración afecta a un número reducido de puntos de suministro, se pone de relieve que la fuerte vinculación entre la distribución y el comercializador perteneciente al mismo grupo dificulta la competencia en el mercado de suministro, en las nuevas altas, donde GNF es el principal grupo integrado, en prácticamente todas las provincias donde se localizan los puntos de suministro de GLP canalizado adquiridos a CEPSA. Asimismo, cabe recordar que en la presente operación de concentración se ha registrado casi simultáneamente a la C-0758/16. Conjuntamente, con ambas operaciones de concentración, GNF adquiere puntos de suministro por un número equivalente a [...] veces las altas anuales que consigue en competencia por el mercado de redes donde distribuye gas natural y, aproximadamente, [...] veces las altas anuales comercializadas en el mercado de suministro de gas natural a clientes.
- (152) Por todo lo anterior, se concluye que la operación refuerza la posición de GNF en el mercado de suministro de gas natural, por los efectos verticales entre la distribución y la comercialización, en particular, en el suministro de nuevas altas de gas natural, lo que supone un riesgo para la competencia efectiva del mercado de suministro de gas natural a clientes doméstico-comerciales, en particular en las altas de gas.
- (153) Para mitigar el riesgo que supone la presente operación de concentración para la competencia efectiva del mercado de suministro de gas natural y, en particular, en las nuevas altas de gas natural, la Notificante ha propuesto los mismos compromisos en relación al mercado minorista de suministro de gas natural a clientes doméstico-comerciales, que los aportados en la operación de concentración C-0758/16.

IX. COMPROMISOS

- (154) Con fecha 16 de noviembre de 2016 la Notificante presentó una propuesta de compromisos en primera fase al amparo del artículo 59 de la LDC y del artículo 69 del RDC.
- (155) La Notificante ha presentado compromisos con efectos en el mercado minorista de suministro de gas natural y, en consecuencia, en el de aprovisionamiento de gas natural.

IX.1. Compromisos relativos al mercado de suministro de gas natural

- (156) La Notificante ha propuesto tres tipos de compromisos con el objeto de que la operación de concentración no refuerce la posición de GNF en el mercado de suministro y, en particular, de las altas de gas transformadas, a efectos de mitigar la elevada vinculación existente en las nuevas altas de gas entre las comercializadoras pertenecientes al Grupo GNF y sus distribuidoras, y para favorecer que los nuevos puntos de suministro que se incorporan a la red de distribución, derivados de la transformación de los activos de GLP adquiridos a CEPSA, sean comercializados por empresas no pertenecientes al grupo GNF.

Compromiso de no ofertar ni suministrar en las nuevas altas por parte de las Comercializadoras pertenecientes al Grupo GNF

- (157) La Notificante se compromete a que ninguna comercializadora perteneciente al grupo empresarial GNF realizará ofertas ni suministrará gas natural, a los nuevos puntos de suministro una vez que sean transformados, durante un plazo de doce meses desde su transformación. Ello, sin perjuicio de la obligación de suministro del Comercializador de Último Recurso³⁶, establecida en la Ley 34/1998 y su normativa de desarrollo.
- (158) No obstante lo anterior, en el caso de que el consumidor que haya sido suministrado en la nueva alta por el Comercializador de Último Recurso del Grupo GNF, ejerciera su derecho a cambiar de suministrador ajeno al grupo de la Notificante, a partir del momento en que sea efectivo su suministro con dicho comercializador, las comercializadoras pertenecientes al Grupo GNF podrán efectuar ofertas y suministrar a dichos clientes.
- (159) Asimismo, a los efectos de reforzar la negativa a suministrar las nuevas altas que son objeto de los compromisos, las distribuidoras pertenecientes al Grupo GNF rechazarán las solicitudes de contratación recibidas de empresas comercializadoras pertenecientes al Grupo cuando incumplan los criterios establecidos en el presente compromiso.

³⁶ Gas Natural S.U.R. SDG, S.A.

Compromiso relativo a proporcionar información a los competidores sobre los puntos de suministro transformados

- (160) En segundo lugar, la Notificante se compromete a proporcionar información de detalle que permita la identificación de los puntos de suministro que van a ser transformados (fecha prevista de la transformación de los puntos de suministro, su ubicación y número de puntos) y con antelación, a los comercializadores, mediante información que GNF pondrá en la web, en el SCTD³⁷ y mediante un correo electrónico dirigido a las comercializadoras. Ello, teniendo en cuenta los elevados costes de información y de captación de los comercializadores en relación a los puntos de suministro transformados, con el objeto de mitigar el refuerzo de la vinculación vertical de los comercializadores del grupo GNF en las nuevas altas derivadas de las transformaciones de los puntos de suministro a gas natural conectados a las redes de GNF derivados como consecuencia de la presente operación de concentración.

Compromiso relativo a proporcionar información al nuevo cliente

- (161) Por último, teniendo en cuenta la desinformación respecto al proceso de alta de suministro, por parte de los clientes cuyo suministro va a ser transformado a gas natural y para diferenciar el procedimiento de conexión efectuado por el distribuidor del de suministro que podrá efectuar cualquier comercializadora, la Notificante se compromete, por una parte, a remitir información al cliente (en una carta) sobre las opciones de suministro, la elección de comercializadora distinta a la del grupo GNF, la exclusión de las comercializadoras del grupo de GNF a ofrecer y suministrar gas en la nueva alta y por un plazo de doce meses desde la transformación del punto de suministro.
- (162) Por otra parte, la Notificante se compromete a que todas las empresas pertenecientes y colaboradoras del Grupo GNF, en el proceso de nueva alta, actúen de forma neutra, faciliten la elección de suministrador en las nuevas altas e informen adecuadamente al cliente de la restricción a comercializar que supone para GNF el suministro de gas natural a los puntos que sean transformados a gas natural. Para ello, la Notificante se ha comprometido a garantizar dicha actuación y ha ofrecido un *script* o guion de sus operadores para facilitar su cumplimiento.
- (163) Todos estos compromisos estarán bajo la vigilancia de la CNMC. La Notificante remitirá información detallada de su cumplimiento mediante un informe anual (el primero en enero de 2017) y pondrá a disposición de la CNMC las grabaciones que reciban los operadores respecto a dichas nuevas altas.

³⁷ SCTD-Sistema de Comunicación Transporte-Distribución.

- (164) El ámbito de aplicación de dichos compromisos se ciñe a las transformaciones de los nuevos puntos de GLP a gas natural derivados de la presente operación de concentración, y que afecten a los clientes domésticos (pertenecientes a los grupos tarifarios 3.1 y 3.2), conectados a las redes de las distribuidoras de GNF en aquellas provincias donde su cuota de mercado supere el 70%.
- (165) En el caso del cumplimiento de dichos compromisos en al menos un 90% de los puntos de suministro que vayan a ser transformados a gas natural, la Notificante podrá solicitar de forma motivada ante la CNMC la terminación de dichos compromisos.

X. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN CON COMPROMISOS

X.1. Consideraciones generales sobre el control de concentraciones

- (166) Con carácter previo al análisis de la suficiencia o no de los compromisos presentados por la Notificante el 16 de noviembre de 2016 para resolver los obstáculos a la competencia efectiva planteados por la operación de concentración notificada, es necesario hacer determinadas consideraciones generales sobre los objetivos del control de concentraciones.
- (167) De acuerdo con el artículo 10 de la LDC, la CNMC valorará las concentraciones económicas atendiendo a la posible obstaculización del mantenimiento de una competencia efectiva en todo o en parte del mercado nacional.
- (168) El artículo 59 de la LDC prevé que cuando de una concentración puedan derivarse obstáculos para el mantenimiento de la competencia efectiva, las partes notificantes, por propia iniciativa o a instancia de la CNMC, pueden proponer compromisos para resolverlos.
- (169) La LDC atribuye a la Dirección de Competencia la competencia para examinar y valorar estos remedios y al Consejo de la CNMC la competencia para resolver sobre los mismos, preservando la posibilidad de que la CNMC establezca condiciones si se considera que los compromisos presentados no son adecuados para resolver los problemas de competencia detectados.
- (170) Este modelo permite conjugar la salvaguarda de las condiciones de competencia en el mercado con el máximo respeto a los principios de proporcionalidad y mínima intervención por parte de la autoridad a la hora de condicionar las operaciones de concentración.

- (171) En relación con la proporcionalidad, es importante recordar que el control de concentraciones tiene por objeto evitar los efectos restrictivos que puedan derivarse de una operación de concentración concreta. Así, los posibles remedios no deberían ir más allá de lo estrictamente necesario, dado que su objetivo no es redefinir la estructura de las empresas o de los mercados con el fin de resolver problemas de competencia preexistentes o ajenos a la operación.
- (172) Asimismo, debe señalarse que el RDC en su artículo 69.5 establece que los compromisos presentados en primera fase sólo podrán ser aceptados cuando el problema de competencia detectado sea claramente identificable y pueda ser fácilmente remediado.
- (173) Por último, el control de concentraciones no puede sustraerse a la consideración de las circunstancias y características de los mercados en que se produce la operación correspondiente³⁸. El contexto económico y regulatorio en el que se produce la concentración debe ser descrito y analizado a lo largo del procedimiento y no puede ser obviado a la hora de adoptar la resolución final.

X.2. Valoración de los compromisos

- (174) La presente operación de concentración, aunque de mucha menor magnitud (adquisición de 12.392 puntos de suministro respecto a 249.715), es equivalente a la C-0758/16, en cuanto a sus efectos en la competencia del mercado de suministro de gas, en las nuevas altas. Asimismo, la misma Notificante ha propuesto los mismos compromisos en sendas operaciones de concentración. Dichos compromisos fueron comentados por los agentes en el test de mercado en las operaciones C-0758/16 y C-0759/16.
- (175) El riesgo detectado en la presente operación de concentración es el refuerzo vertical de GNF en el mercado de suministro de gas natural de clientes doméstico-comerciales, en particular en las nuevas altas derivadas de la transformación de puntos de suministro de GLP canalizado, adquiridos a CEPSA.
- (176) En consecuencia, a la vista de los obstáculos para la competencia efectiva que supone la operación de concentración en el mercado de suministro de gas a clientes doméstico-comerciales, en las nuevas altas de gas transformadas, la solución factible pasa por limitar de manera **adecuada, suficiente y proporcionada** el refuerzo vertical de GNF en el mercado afectado.
- (177) En primer lugar, la Notificante se compromete a que durante doce meses, las comercializadoras del Grupo GNF no podrán ofertar ni suministrarán a los

³⁸ Ver Sentencias del Tribunal Supremo de 7 de noviembre de 2005 dictadas en los asuntos 32, 33, 37, 64 y 65/2003, mediante las que se desestimaron los correspondientes recursos contra los Acuerdos de Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002 correspondientes a la concentración Sogecable-Vía Digital.

nuevos suministros objeto de las nuevas altas cuando sean transformadas. Este compromiso restringe la participación de las comercializadoras del Grupo GNF en el mercado, evitando toda vinculación vertical con las distribuidoras del grupo en las nuevas altas que se produzcan en gas natural, una vez que los puntos de suministro hayan sido transformados. Esta limitación de participar en el mercado para las comercializadoras del grupo GNF, en relación al suministro de gas natural de las altas transformadas, dará la oportunidad a que aquellas comercializadoras competidoras de GNF puedan realizar ofertas a dichos puntos de suministro. Ello, lógicamente, teniendo en cuenta que las obligaciones de suministro de la Comercializadora de Último Recurso del Grupo GNF respecto al nuevo cliente, en cumplimiento de la obligación de suministro que establece la Ley 34/1998 y su normativa que desarrolla.

- (178) El plazo de doce meses durante el cual las comercializadoras del Grupo GNF no podrán realizar ofertas de suministro a los puntos transformados a gas natural, se ha considerado necesario y adecuado para que el consumidor pueda conocer y valorar el servicio prestado por el comercializador que ha contratado. Ello teniendo en cuenta, como fue puesto de manifiesto en las contestaciones al test de mercado de la C-0758/16 y C-0759/16, la importancia de la imagen de marca de la comercializadora del Grupo al que pertenece la distribuidora de la zona y que dicho plazo permitirá la recuperación de los mayores costes de captación de las nuevas altas. Además, tal y como han señalado alguna comercializadora, el año es el plazo utilizado, en general, para los contratos de suministro de gas debido a que las ofertas suelen estar referidas a esta duración.
- (179) Por todo lo anterior, se considera que el plazo de un año para limitar a las comercializadoras del Grupo GNF a realizar ofertas/suministrar a las nuevas altas, proporcionará un incentivo suficiente para que las comercializadoras realicen ofertas a los clientes derivados de las nuevas altas transformadas.
- (180) Asimismo, se considera adecuado y suficiente que dicha duración se aplique estrictamente en las nuevas altas de gas objeto de transformación. Y que, por tanto, no aplique dicha restricción a no ofertar/suministrar, en el caso de que el cliente que fue una nueva alta transformada, haya sido suministrado por el Comercializador de Último Recurso del grupo GNF, y posteriormente, cuando ya está siendo suministrado por el CUR y antes del año desde la transformación, haya elegido cambiar de suministrador a otro comercializador ajeno a GNF. Debido a que el cliente ha elegido el cambio de suministrador, se considera adecuado que la comercializadora del grupo GNF pueda efectuar ofertas a dichos clientes. Se distingue aquí que el compromiso esté dirigido a eliminar la vinculación vertical con el comercializador del grupo GNF en el suministro en la

nueva alta transformada, donde tanto factores de oferta como de demanda, lo diferencian del suministro de cambio de suministrador.

- (181) No se pretende, en ningún caso, que como resultado de la aplicación de los compromisos de la presente operación de concentración, un cliente activo que ya tiene suministro de gas, no pueda obtener ofertas de cambio de suministrador, ni se beneficie de las ventajas de ejercer su derecho a cambiar de suministrador, que es un instrumento básico para la competencia en el mercado de suministro de gas.
- (182) De hecho, en las respuestas a los test de mercado de la C-0758/16 y C-0759/16, los mayores costes diferenciales de búsqueda del cliente, de imagen de marca, de tramitación y gestión del suministro, etc. se han identificado en el suministro de las nuevas altas respecto al suministro derivado de un cambio de comercializador, no al revés.
- (183) Asimismo, se considera adecuado establecer la obligación de los distribuidores del Grupo GNF, como empresas responsables de tramitar los cambios de suministrador, a que rechacen las solicitudes de contratación recibidas de las empresas comercializadoras del grupo GNF cuando las mismas no cumplan los criterios del compromiso. Ello permitirá asegurar más eficazmente el cumplimiento del compromiso evitando la activación de suministro que puedan solicitarse por error por las comercializadoras del grupo GNF.
- (184) En segundo lugar, la Notificante se compromete a informar a los competidores de los nuevos puntos de suministro que serán objeto de transformación, por distintos medios: web del Grupo, SCTD y correo electrónico por parte del distribuidor. El proceso de información se mantendrá en activo durante todo el proceso de la transformación del punto de suministro: una vez que haya obtenido la autorización de la CNMC, en la web, como mínimo un mes de antelación a la fecha prevista para la transformación en el SCTD (hasta la fecha de dicha transformación) y mediante un correo electrónico a las empresas comercializadoras, un mes previo a la transformación. Por tanto, se considera que dicha información se trasladará a los competidores con una antelación suficiente para que puedan efectuar sus ofertas comerciales y con un contenido completo (número de puntos a transformar, ubicación y fecha de transformación).
- (185) La falta de información sobre los puntos de suministro que son objeto de transformación con una anticipación suficiente, fue puesto de manifiesto por la mayoría de los competidores de GNF en el test de mercado de las operaciones de concentración C-0758/16 y C-0759/16.

- (186) Por todo lo anterior, se considera que el compromiso de información a competidores complementa y aclara las actuaciones que deberá efectuar GNF para comunicar la información necesaria para que los comercializadores puedan analizar las actuaciones hacia dichos clientes con antelación suficiente, conociendo datos esenciales para la elaboración de dichas ofertas y conociendo la información a través de distintos canales de comunicación (web, SCTD y correo electrónico). Todo lo cual contribuirá a reducir los costes de búsqueda para los comercializadores de los puntos de suministro transformables objeto de la operación.
- (187) Este compromiso permitirá mejorar sustancialmente la información a disposición de los comercializadores sobre los nuevos puntos de suministro que próximamente estarán disponibles para ser suministrados, otorgándole una mayor publicidad y proporcionando información detallada sobre las previsiones de transformación de las redes. Junto con las limitaciones a ofertar y suministrar por parte de las comercializadoras de GNF, proporcionar información de los puntos de suministro transformados a las comercializadoras, permitirá que los comercializadores no verticalmente integrados puedan contactar y ofertar al consumidor.
- (188) Por último, la Notificante se ha comprometido a facilitar información al cliente (mediante carta al cliente como a través de los guiones o *scripts* utilizados por los agentes colaboradores de las distribuidoras), sobre el proceso de elección de suministrador en la nueva alta y de las consecuencias de los presentes compromisos. La información será neutra y facilitará la elección de suministrador por parte del cliente.
- (189) Dicho compromiso se considera necesario teniendo en cuenta que el tipo de clientes afectado por la operación (nueva alta, bajo consumo), puede no ser conocedor del funcionamiento real del mercado y de los agentes que en él participan. Por ello, la introducción de este compromiso facilitará al cliente la información para que pueda ejercer su derecho a elegir su primer suministrador de gas natural.
- (190) El compromiso propuesto mejorará la información disponible para el consumidor y, por tanto, su capacitación a elegir suministrador, que es una de las deficiencias detectadas históricamente por la CNMC en el proceso de nuevas altas.
- (191) En consecuencia, los compromisos propuestos por la Notificante eliminan la actuación del Grupo GNF en el mercado de suministro de gas natural de las altas transformables objeto de la presente operación de concentración durante doce meses desde su transformación, facilitan, de forma convenientemente anticipada, la información que identifica dichos puntos de suministro a las

comercializadoras, para que puedan analizar y, en su caso, ofertar. Por último, los compromisos propuestos por la Notificante facilitarán información al cliente sobre el proceso de elección de suministrador a la luz de los presentes compromisos.

- (192) Asimismo, para asegurar el pleno cumplimiento de dichos compromisos GNF se somete a un procedimiento vigilado por la CNMC.
- (193) En virtud de lo anterior, se estima que los anteriores compromisos permiten eliminar el riesgo para el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado de suministro de gas natural a clientes doméstico-comerciales afectado por la operación de concentración notificada por GNF.
- (194) Por tanto, los compromisos ofrecidos por GNF son una solución **adecuada y suficiente** para resolver los obstáculos para la competencia efectiva derivados de la operación de concentración. Se trata de una propuesta apta para hacer frente a los problemas detectados en el mercado de suministro de gas a clientes doméstico-comerciales, en las nuevas altas de gas transformadas desde puntos de suministro de GLP.
- (195) En cuando a la **proporcionalidad** de los compromisos, debe tenerse en cuenta que al valorarse la relación entre la dimensión del remedio con el daño previsto, es importante recordar que el control de concentraciones tiene por objeto evitar los efectos restrictivos que pueden derivarse de la operación concreta de manera que los posibles remedios no deberían ir más allá, dado que su objetivo no es redefinir la estructura de las empresas o de los mercados con el fin de resolver problemas de competencia preexistentes o ajenos a la operación.
- (196) En este sentido, los compromisos finales ofrecidos tienen en cuenta los siguientes factores:
- (197) La duración de la operación de transformación pasa por la obtención en primer término de la autorización de transmisión de instalaciones de GLP actualmente de titularidad de CEPSA a favor de GNF, que pondrá en marcha una vez se obtenga la autorización de concentración por la CNMC.
- (198) Una vez se obtenga la preceptiva autorización de transmisión, se procederá a la transformación de las instalaciones, si bien ésta vendrá condicionada de nuevo por la obtención de la preceptiva autorización de transformación que deberá otorgar en cada caso cada Comunidad Autónoma en que radiquen las instalaciones

- (199) Sin embargo, es preciso destacar que algunos de los puntos de suministro afectados por la operación pueden no ser finalmente transformados a gas natural.
- (200) Una vez obtenida la autorización de transformación, por cuestiones técnicas, el servicio de suministro de GLP será interrumpido tras la transformación de las redes, resultando desde ese momento que los clientes ya no dispondrán del derecho a ser suministrados con GLP, sin perjuicio de que no tengan obligación de aceptar la transformación a gas natural. Esta circunstancia, llevará a que en un número reducido de clientes se pueda ralentizar o bloquear la transformación de una instalación.
- (201) Por otro lado, en los procesos de transformación se pueden encontrar dificultades de obtención de permisos locales y autonómicos, así como dificultades o retrasos en los procesos de expropiación forzosa precisos para llevar los gasoductos e instalaciones auxiliares de suministro a nuevas poblaciones.
- (202) Por todo ello, se considera adecuado que, según principio de proporcionalidad, y tal y como propone la Notificante, la CNMC pueda, cuando lo considere apropiado, previa solicitud motivada de la notificante, y una vez se haya finalizado la transformación de al menos el 90% de los puntos de suministro objeto de los presentes compromisos, dar los compromisos por cumplidos, si aprecia objetivamente las circunstancias enunciadas en los apartados anteriores.
- (203) En segundo lugar, el ámbito de aplicación de los compromisos se circunscribe a aquellos clientes acogidos a los grupos tarifarios 3.1 y 3.2 (clientes domésticos). Según la Notificante el 96% de los puntos de suministro a transformar y el 90% del volumen de energía, se refiere a clientes domésticos. Estos clientes se caracterizan por un mayor desconocimiento del mercado gasista y para el comercializador, de unos mayores costes de gestión, haciendo a estos clientes menos rentables comercialmente que otros de baja presión con un mayor consumo, mejor informados y con unos menores costes de búsqueda de comercializadores (consumidores comerciales e industriales). Por ello, se considera adecuado limitar el ámbito de aplicación de dichos compromisos a la tipología de clientes domésticos.
- (204) En tercer lugar, la aplicación de los compromisos se vincula a que de los puntos de suministro transformables estén ubicados en provincias en donde las distribuidoras del grupo GNF tengan una cuota de mercado superior al 70%.

- (205) En la C-0758/16 según criterios de proporcionalidad se consideró adecuada la cuota de mercado de distribución del 70% a nivel provincial, para determinar la aplicación de los compromisos propuestos por la Notificante. Ello debido a que, el cumplimiento de los compromisos de la operación de concentración C-0098/08 GAS NATURAL/UNION FENOSA, con la venta de puntos de distribución en la Comunidad de Madrid³⁹, supuso la entrada de un nuevo distribuidor en la zona (MADRILEÑA RED DE GAS) que registra en la actualidad una cuota de mercado importante.
- (206) De hecho recientemente la CNMC autorizó la adquisición de 41.832 puntos de suministro correspondientes a instalaciones de GLP canalizado, propiedad de REPSOL BUTANO, ubicadas en la Comunidad de Madrid, para su transformación a gas natural⁴⁰. En términos comparativos, según la Notificante, la adquisición de puntos de suministro de GLP en la Comunidad de Madrid a REPSOL BUTANO y a CEPSA por GNF asciende a 20.044 puntos de suministro, de los cuales el [90-100]% corresponde a clientes domésticos.
- (207) Adicionalmente, derivado del cumplimiento de los compromisos de la operación de concentración C-0098/08, GNF vendió la cartera de unos 650.000 clientes de gas en la comunidad de Madrid a GALP⁴¹ y a ENDESA⁴². De hecho teniendo en cuenta el efecto de la operación de concentración C-0685/15 ENDESA/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS/MADRILEÑA SUMINISTRO DE GAS SUR, el Grupo Endesa registró una cuota de mercado significativa en 2015 en el mercado de suministro a clientes doméstico-comerciales, situándose años después como un importante competidor de GNF, seguido por Iberdrola, con marcas de sobra conocidas por los clientes de la provincia.
- (208) En consecuencia, según criterios de proporcionalidad se considera adecuada la cuota de mercado de distribución del 70% a nivel provincial que determinará la aplicación de los compromisos propuestos por la Notificante.
- (209) Teniendo en cuenta los riesgos que se derivarían de la operación de concentración analizada y considerando la necesidad de mantener un nivel de competencia efectiva en el mercado de suministro de gas natural a clientes doméstico-comerciales en las nuevas altas transformables, ubicados en provincias en donde las distribuidoras del Grupo GNF es monopolista, se considera que la propuesta de compromisos realizada por GNF con fecha 16 de

³⁹ En 2010, venta de 507.714 puntos de distribución en la Comunidad de Madrid (Resolución CNMC C-0212/10 MORGAN STANLEY/GAS NATURAL) y en 2011 venta de 300.000 puntos de distribución en la Comunidad de Madrid (Resolución de la CNMC C-0336/11 NMG/BDG).

⁴⁰ C-772/16 MADRILEÑA RED DE GAS/ REPSOL BUTANO- ACTIVOS.

⁴¹ C-0211/10 GALP/GAS NATURAL ACTIVOS

⁴² C-0375/11 ENDESA/GEM SUMINISTRO DE GAS.

noviembre de 2016 es adecuada, suficiente, proporcionada y eficaz para resolver los obstáculos a la competencia efectiva identificados.

X.3. Conclusión

- (210) Teniendo en cuenta todo lo anterior se considera que la presente operación, en línea con las Resoluciones de 28 de julio de 2016, expedientes C/0758/16 y C/0759/16, es susceptible de ser **autorizada en primera fase con los compromisos propuestos por la Notificante.**

XI. PROPUESTA

- (211) En virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, se propone **autorizar la concentración subordinada al cumplimiento de los compromisos presentados por GNF con fecha 16 de noviembre de 2016**, en aplicación del artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia
- (212) Asimismo y teniendo en cuenta la legislación y los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), toda duración que supere los 5 años, no se considera accesoria ni necesaria para la misma, quedando sujeta a la normativa sobre acuerdos entre empresas. Asimismo, en cuanto a las cláusulas de exclusividad de los contratos de suministro de GLP a granel, no se consideran accesorias ni necesarias desde el momento inicial, quedando sujeto a la mencionada normativa sobre acuerdos entre empresas.

ANEXO

COMPROMISOS RELATIVOS AL MERCADO DE SUMINISTRO DE GAS NATURAL

0. **Ámbito de aplicación**

Los siguientes compromisos serán de aplicación a aquellos puntos de suministro de GLP adquiridos con la presente operación una vez que sean transformados para ser suministrados con gas natural, pertenecientes a los grupos tarifarios 3.1 y 3.2, ubicados en aquellas provincias en la que la distribuidora correspondiente perteneciente al Grupo empresarial de GNF ostente una cuota de mercado igual o superior al 70% en el año previo a la transformación.

1 **Limitaciones de oferta y suministro**

1.1. En el momento en que se produzca la transformación de los puntos de GLP para ser suministrados con gas natural y durante el plazo de (12) meses desde la misma, GNF se compromete a que:

- Ninguna empresa del Grupo hará ofertas ni suministrará en el mercado libre a los nuevos clientes.
- La comercializadora de último recurso del Grupo no hará ofertas a los nuevos clientes, sin perjuicio de las obligaciones de suministro establecidas en la Ley 34/1998, de 7 de octubre, del Sector de Hidrocarburos y su normativa de desarrollo.

1.2. La duración de este compromiso terminará anticipadamente para cada nuevo punto de suministro (PoS) cuando, siendo suministrado por la comercializadora de último recurso del Grupo empresarial de GNF, su titular pase a ser suministrado de forma efectiva por una comercializadora de un grupo empresarial ajeno a GNF. A partir de este momento, las comercializadoras del Grupo GNF tendrán total libertad para ofertar sus condiciones comerciales de suministro en el mercado libre a esos titulares, en libre competencia con otras comercializadoras.

Por fecha de transformación de cada nuevo punto de suministro deberá entenderse el día en que se inicie el suministro de gas natural al PoS de forma efectiva.

1.3. Las distribuidoras pertenecientes al Grupo GNF rechazarán las solicitudes de contratación recibidas de empresas comercializadoras libres de su grupo cuando las mismas no cumplan los criterios establecidos en el presente compromiso.

2. Información a los nuevos clientes

2.1. GNF se compromete a que las empresas pertenecientes y colaboradoras del Grupo informarán claramente sobre las alternativas de suministro (mercado de último recurso y mercado libre), conforme con la normativa vigente y en los términos de estos Compromisos, facilitando la elección de suministrador.

Asimismo, informarán sobre la imposibilidad de las empresas del Grupo de ofertar para el primer suministro, en virtud de los presentes Compromisos.

A estos efectos, las empresas del Grupo utilizarán un determinado modelo de carta Anexo 1.

2.2. GNF se compromete a remitir a sus operadores telefónicos y los demás canales de atención al cliente, un guion o script con la información que deberá ser trasladada a los clientes que contacten con GNF a través de sus servicios de atención a clientes (Anexo 2).

3. Información a los competidores

3.1 Una vez que se obtenga la autorización de la operación de concentración, GNF publicará en su página web, de modo claramente visible y de fácil acceso, la información relativa a los grupos de activos que van a ser objeto de transformación, especificando su ubicación, números de puntos a transformar y fecha prevista de transformación.

3.2 Con una antelación mínima de un mes a la fecha prevista para la transformación de los nuevos puntos de suministro (PoS), GNF se compromete a:

- Hasta la fecha de dicha transformación, mantendrá publicada en el SCTD y en su página web de modo claramente visible y de fácil acceso, la información relativa a los grupos de activos cuya transformación esté prevista, indicando la fecha prevista para su transformación.
- Remitir un correo electrónico a cada una de las empresas comercializadoras que figuran en el listado de comercializadoras publicado por la CNMC, especificando la ubicación, números de puntos y fecha prevista para su transformación de los grupos de activos cuya transformación ha sido autorizada (según un determinado modelo Anexo 3).

4. Información a la CNMC

GNF se compromete a informar anualmente a la Dirección de Competencia de la CNMC, y cada vez que ésta haga un requerimiento al respecto, sobre el cumplimiento de los presentes Compromisos. El informe anual se enviará los meses de enero de cada año hasta que finalice la transformación de los activos de objeto de la Operación. Dicho informe anual recogerá información detallada del estado de los puntos de suministro objeto de la operación.

El primer informe será presentado por GNF el 1 de enero de 2017.

GNF deberá tener a disposición de la Dirección de Competencia de la CNMC las grabaciones de las llamadas telefónicas a las distribuidoras, durante el plazo de un año a contar desde la fecha en que se produjeron, relativas al suministro en las nuevas altas de los PoS afectados, todo ello sin perjuicio de lo establecido en la cláusula 5ª respecto a la vigencia de los compromisos

5. Vigencia de los compromisos

La CNMC podrá, previa solicitud motivada de la notificante, y una vez se haya finalizado la transformación de al menos el 90% de los puntos de suministro objeto de los presentes Compromisos, dar los Compromisos por cumplidos, si aprecia objetivamente circunstancias tales como posibles demoras en la obtención de algunas autorizaciones administrativas, dificultad de acceso a determinados municipios de pequeños consumos, rechazo de comunidades de propietarios que no deseen la transformación a gas natural, etc.

ANEXO 1- CARTA DE INFORMACIÓN AL CLIENTE

Estimado vecino,

Como ya le informamos recientemente, LA DISTRIBUIDORA xx tiene previsto realizar los trabajos de transformación de sus instalaciones de gas propano a gas natural, con el fin de que pueda disfrutar de esta excelente energía lo antes posible en su hogar o negocio. Dichos trabajos de transformación no conllevarán ningún coste para usted. Es por ello que en breve nos pondremos en contacto con usted para programar dichos trabajos.

Llamamos su atención sobre la importancia de que elija comercializador de gas natural antes de la fecha en que le comuniquemos que se ha transformado su suministro de gas propano a gas natural. Por ello, es necesario que se ponga en contacto con una compañía comercializadora a los efectos de suscribir el oportuno contrato de suministro de gas natural.

Le informamos que puede optar por contratar el suministro a un precio y condiciones libremente pactados con un comercializador o por el suministro de último recurso, a una tarifa fijada por la Administración. Puede consultar diferentes aspectos del mercado de gas natural en la página web de la CNMC en el área de Energía/Consumidores/Gas natural o llamando al teléfono 914329600.

Si desea contratar en el mercado libre, a fin de facilitar su elección, junto a la presente documentación se adjunta el listado completo de comercializadores de gas publicado por la CNMC, con los correspondientes teléfonos de atención al cliente.

Se le comunica que, de acuerdo con los compromisos adquiridos con la CNMC, ninguna empresa comercializadora perteneciente al grupo GNF podrá ofertarle el suministro de gas natural, sin perjuicio de las obligaciones de suministro de la comercializadora de último recurso establecidas en la Ley 34/1998, de 7 de octubre, del Sector de Hidrocarburos y su normativa de desarrollo.

Reciba un cordial saludo.

ANEXO 2-Script o guión

[...]

ANEXO 3 CORREO ELECTRÓNICO DE INFORMACION A COMPETIDORES

Estimados Señores:

Como Ustedes saben, las empresas distribuidoras de gas natural del Grupo Gas Natural Fenosa, tienen previsto incorporar a su red de distribución de gas natural un número relevante de nuevos puntos de suministro, mediante la transformación de instalaciones de clientes que hasta ese momento recibían un suministro de GLP canalizado (GLP).

Dicho proceso de transformación, concluye con la puesta en gas del suministro y la contratación por parte del cliente con un comercializador, de lo cual se ha informado en el momento oportuno (i) a las empresas comercializadoras, por medio de la información que figura en la página web de Gas Natural Distribución en relación al calendario y proceso de transformación y (ii) a cada uno de los clientes, adjuntándole el listado de comercializadores publicado por CNMC, en el que no se incluye a las empresas comercializadoras de nuestro propio grupo.

Si bien cada uno de los puntos de suministro que carecen de contrato están publicados en nuestro registro de CUPS Disponibles en SCTD, creemos que les podría resultar de interés un fichero con la descarga de dicho Registro de CUPS Disponibles con los datos de los puntos suministro que cumplen específicamente estas condiciones, especificando la ubicación, números de puntos y fecha prevista para su transformación de los grupos de activos cuya transformación ha sido autorizada, que se adjunta a la presente comunicación.

Un cordial saludo.