



Comisión
Nacional
de Energía

**EXPEDIENTE INFORMATIVO SOBRE
LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS
DE PRUEBAS PREVIAS,
INSPECCIONES PERIÓDICAS Y LA
RESOLUCIÓN DE URGENCIAS, POR
LAS DISTRIBUIDORAS DE GAS
NATURAL**

26 de enero de 2005

1	OBJETO	2
2	ANTECEDENTES DE HECHO	2
3	normativa aplicable	10
4	CONSIDERACIONES	13
4.1	Consideraciones de las conclusiones del expediente aprobado por esta Comisión con fecha 17 de junio de 2004	13
4.2	Consideraciones sobre la prestación de estos servicios	14
4.3	Consideraciones sobre los contratos de prestación de servicios	17
4.3.1	Consideraciones sobre el servicio de atención de urgencias.....	18
4.3.2	Consideraciones sobre el servicio de inspecciones periódicas.....	34
4.3.3	Consideraciones sobre el servicio de las pruebas previas.....	40
4.3.4	Conclusiones sobre los costes y precios de los tres servicios	44
5	CONCLUSIONES.....	47

EXPEDIENTE INFORMATIVO SOBRE LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS DE PRUEBAS PREVIAS, INSPECCIONES PERIÓDICAS Y LA RESOLUCIÓN DE URGENCIAS, POR LAS DISTRIBUIDORAS DE GAS NATURAL

1 OBJETO

El objeto del presente informe consiste en valorar la existencia de una oferta por parte de los distribuidores de gas natural de precios adecuados en la prestación de los servicios de ***“pruebas previas al suministro”, “inspecciones a las instalaciones receptoras” y “la resolución de incidencias que con carácter de urgencia puedan presentarse”*** a las empresas comercializadoras, así como evitar abusos de posición de dominio.

2 ANTECEDENTES DE HECHO

Este es el tercer informe al efecto realizado por esta Comisión. Los dos informes previos fueron emitidos con fecha 17 de junio de 2003, el *“Segundo Informe sobre las dificultades expuestas por COMERCIALIZADORA, frente a DISTRIBUIDORA para ejercer la actividad de comercialización de gas natural”*, que dio lugar a la apertura del presente expediente, y el 20 de noviembre de 2003, el informe *“Contestación al escrito sobre las dificultades expuestas por COMERCIALIZADORA frente a DISTRIBUIDORA para ejercer la actividad de comercialización de gas natural”*.

A continuación se detallan los antecedentes relacionados con los informes previamente mencionados, así como los que han dado lugar a la elaboración de este expediente.

- I. En fecha 3 de junio de 2003, se recibió escrito en esta Comisión del representante legal de la empresa COMERCIALIZADORA, con el objeto de exponer las presuntas dificultades con las que se encuentra su representada para ejercer la actividad de comercialización de gas.

En dicho escrito el solicitante expuso, entre otros, los siguientes argumentos:

1. Que en fecha 15 de enero de 2003 COMERCIALIZADORA, en su condición de comercializadora de gas natural solicitó de DISTRIBUIDORA la prestación de los servicios de ***“pruebas previas al suministro”, “inspecciones a las instalaciones receptoras” y “la resolución de incidencias que con carácter de urgencia puedan presentarse”***. A este requerimiento DISTRIBUIDORA contestó en fecha 21 de febrero de 2003, eludiendo el requerimiento sujeto a su *“capacidad e interés”* para prestar los referidos servicios. Asimismo, solicitó conocer el alcance, volumen, ámbito geográfico, etc., de los servicios requeridos.

En este sentido afirmaba COMERCIALIZADORA que DISTRIBUIDORA había iniciado una *“estrategia de elusión de sus responsabilidades que, queriendo o sin quererlo, tiene un manifiesto efecto obstructivo en la apertura del nuevo mercado gasista...”*.

2. COMERCIALIZADORA, en fecha 12 de marzo de 2003 contestó a DISTRIBUIDORA precisando el requerimiento y dejando la cuestión de los precios a la recepción de una oferta que reflejara precios calculados con criterios de objetividad, transparencia y no discriminación, congruentes con los que se hubieran concertado con otros comercializadores, incluido el de su Grupo empresarial. Asimismo, COMERCIALIZADORA deja claro que considera contratados los servicios requeridos.

En fecha 28 de marzo de 2003, DISTRIBUIDORA contesta exigiendo la previa suscripción de un contrato de derecho privado sin cuyo requisito afirman *“no estamos obligados a efectuar servicio alguno”*. DISTRIBUIDORA añade que no conoce los clientes que pudieran estar conectados a las redes de sus distribuidoras que fueran a su vez clientes de COMERCIALIZADORA, por cuanto no existe contrato de ATR alguno. A pesar de lo anterior aceptan mantener una reunión el 8 de abril en sus oficinas.

Sostiene COMERCIALIZADORA que desde el 15 de enero de 2003, trata de suscribir un contrato de prestación de servicios, lo que no obsta para que éste exista desde que COMERCIALIZADORA comunica a DISTRIBUIDORA su voluntad de que le preste tales servicios a cuya obligación no puede negarse,

porque el contrato que regula dicha prestación no es un contrato de derecho privado, sino un contrato normado de naturaleza mixta.

3. En fecha 30 de abril de 2003, COMERCIALIZADORA insiste en la naturaleza y alcance de los servicios solicitados, en su carácter obligatorio y en la desmesura de la oferta de precios entregada.
4. En fecha 12 de mayo, DISTRIBUIDORA, reitera su postura en relación a la naturaleza jurídica privada del contrato de prestación de servicios y estima no tener compromiso alguno hasta tanto no se suscriba. Afirma COMERCIALIZADORA, que se encuentra en una situación de gravedad toda vez que, ocurriera algún incidente de gas en un cliente de COMERCIALIZADORA, no se tiene la certeza de si la primera lo atendería, o por el contrario, lo ignoraría siendo consecuente con los argumentos hasta ahora expuestos.
5. En relación a la naturaleza del contrato, COMERCIALIZADORA explica las razones por las cuales considera su naturaleza de “*contrato normado*”, dejando claro que para el contrato “normado” que nos ocupa, el acuerdo de voluntades se produjo en fecha 15 de enero de 2003, momento en el cual la parte libre, en este caso COMERCIALIZADORA, comunicó a la parte obligada, DISTRIBUIDORA, su voluntad de contratar tales servicios, con el alcance y características que la reglamentación impusiera, por otra parte, perfectamente conocidas por la distribuidora.

Así, sostiene que el hecho de que no haya podido cumplirse la suscripción del documento, se debe a la falta de definición del precio y a las maniobras elusivas antes descritas, y no afecta la perfección del contrato, pues como es sabido, ni el ordenamiento jurídico español, en su conjunto, ni la norma reglamentaria específica exigen tal formalidad. A su juicio los artículos 19 y 35 del Real Decreto 1434/2002, no imponen, con mucha lógica, la obligación de suscribir un contrato, ni imponen formalidad escrita, formalidad a la que alude DISTRIBUIDORA de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 6.8 del Real Decreto 949/2001.

6. COMERCIALIZADORA sostiene que no podrá alegar DISTRIBUIDORA, para eludir su obligación, que su relación con los clientes de gas, a precio libre, es

inexistente y que ninguna obligación tiene con ellos, por cuanto que son exclusivamente clientes del comercializador, todo ello, en razón de lo dispuesto en el artículo 19.3.e), f) y g) del Real Decreto 1434/2002 y el artículo 35 del mismo Real Decreto. En resumen, se trata de una obligación administrativa que se impone al distribuidor de gas dada su especialidad y la proximidad de sus instalaciones a las del cliente.

7. Con respecto a los precios que retribuyen servicios obligatorios, COMERCIALIZADORA señala que los tres servicios que se requieren, hasta el momento en que algunos clientes salieron a mercado, los prestaba DISTRIBUIDORA, estando su retribución incluida en la tarifa. Entonces, el precio objetivo, transparente y no discriminatorio de los servicios prestados está integrado en la tarifa.

Asimismo, COMERCIALIZADORA indica que carece de sentido pretender calcular el precio en razón del número de clientes y del número de comercializadoras, porque la carga de trabajo no varía para el distribuidor. Desde esta óptica, a su juicio resulta obvio que el precio que deben pagar los comercializadores, sean los que sean, por los tres servicios es el mismo que pagaban hasta ahora, los clientes. Pues bien, si el precio de estos servicios, en la tarifa fuera menor que el exigido a los comercializadores, sería, no objetivo y discriminatorio para los clientes en el mercado liberalizado que absorberían el sobrecoste, y se le estaría tratando discriminatoriamente la prestación de un servicio regulado. Al respecto trae a colación lo dispuesto en el artículo 92.1.d) de la Ley 34/1998, que establece los criterios para establecer las tarifas y peajes.

- II. El escrito referido en el Antecedente anterior, fue resuelto por el Consejo de Administración de la CNE el 20 de noviembre de 2003¹, siendo remitido, tanto a las partes implicadas, como a la Dirección General de Política Energética y Minas del Ministerio de Economía.

¹ *“Contestación al escrito sobre las dificultades expuestas por COMERCIALIZADORA frente a DISTRIBUIDORA para ejercer la actividad de comercialización de GAS NATURAL”. 20 de noviembre de 2003.*

- III. En fecha 19 de enero de 2004, DISTRIBUIDORA remite a COMERCIALIZADORA carta en la que se comunica la interrupción de la prestación provisional del servicio de Atención de urgencias domiciliarias, desde el día 1 de enero del año en curso, ante la negativa de COMERCIALIZADORA a suscribir acuerdo comercial que ampare la prestación de dicho servicio, como ya han suscrito otras compañías comercializadoras.
- IV. Con fecha 21 de enero de 2004, tiene entrada en la CNE el escrito remitido por COMERCIALIZADORA, en el que la comercializadora comunica a esta Comisión los motivos que le han llevado a decidir la no suscripción del contrato ofrecido por DISTRIBUIDORA, para la gestión del servicio de Atención de urgencias.

Entre los argumentos incluidos en el escrito, cabe destacar los siguientes:

1. Manifiesta haber estado dispuesta a firmar un contrato siempre que la distribuidora reconociera la obligatoriedad de DISTRIBUIDORA (en adelante DISTRIBUIDORA) para la prestación de estos servicios, una vez requeridos por COMERCIALIZADORA. Además, el contrato debía tener carácter permanente y no provisional, como había sido ofrecido por la empresa distribuidora, y debía incluir los tres servicios obligatorios, y no sólo los servicios de atención de urgencia a los que hacía referencia la propuesta de DISTRIBUIDORA. Por último manifiesta que abonaría el precio, que por cada servicio le facturara DISTRIBUIDORA, reservándose la libertad de someter su corrección al criterio de este ente Regulador, en el caso de que éste reflejara una posible situación de discriminación respecto del precio, que por los mismos servicios, realicen a sus clientes a tarifa. COMERCIALIZADORA considera que para garantizar el acceso al mercado de la comercialización de gas natural, en términos de no discriminación, es necesario que los comercializadores puedan ofrecer a sus clientes idénticas condiciones a las que les ofrece el distribuidor que les suministra a tarifa.
2. Sostiene, que estas exigencias contractuales vienen apoyadas por la interpretación que esta Comisión ha hecho de los artículos aplicables al tema de referencia, en el informe aprobado por el Consejo de Administración el 20 de noviembre de 2003: *“Informe sobre las dificultades expuestas por comercializadora, frente a distribuidora para ejercer la actividad de*

comercialización de gas natural". En concreto, indica que este Informe "dejaba meridianamente claro que los servicios de Atención de urgencias y de Inspección (previa y periódicas) son servicios obligatorios para el distribuidor de gas natural, salvo que el comercializador optara, en el caso de Atención de urgencias e Inspección periódica (nunca en el caso de Inspección previa) por ejecutarlos directamente".

3. Por último, expone que DISTRIBUIDORA está abusando de su posición de dominio, imponiendo la suscripción de un contrato de contenido antijurídico, por lo que suplica al Consejo de Administración de la Comisión Nacional de Energía que acuerde:
 - a. Entender, al amparo del artículo 14.1, párrafo primero, del Reglamento de la CNE, que la cuestión planteada constituye un conflicto que afecta a la gestión del sistema.
 - b. De rechazarse tal conminación, poner en conocimiento del Servicio de la competencia la situación de manifiesta perturbación de la competencia que supone esta práctica obstructiva de DISTRIBUIDORA.

Se adjunta, además, carta de COMERCIALIZADORA a COMERCIALIZADORA, con fecha de 23 de diciembre de 2003, como respuesta a la anterior, en la que se reiteran los argumentos expuestos anteriormente.

Finalmente se adjunta carta de DISTRIBUIDORA remitida a la comercializadora con fecha de 30 de diciembre de 2003 en la que la distribuidora manifiesta, una vez más, su buena disposición a suscribir con COMERCIALIZADORA el contrato de prestación de servicios de Atención de Urgencias, cuyo borrador acompaña a la carta. Con referencia a la prestación de servicios de Inspección previa y periódica, la compañía manifiesta quedar en total disposición para negociar el correspondiente contrato en las mismas condiciones transparentes, objetivas y no discriminatorias en las que se está negociando con todas las comercializadoras que le han solicitado estos servicios.

- V. Con fecha 21 de enero de 2004, y a raíz de la situación creada, que pudiera llegar a tener repercusión en la seguridad de suministro, la Dirección de Gas de esta Comisión se puso en contacto con ambas partes con el fin de garantizar la

adecuada atención de urgencias a todos los clientes conectados a la red de la empresa distribuidora.

- VI. Con fecha 28 de enero de 2004 fue remitida por COMERCIALIZADORA, a esta Comisión, comunicación escrita informando que los servicios de Atención de urgencias continuarían prestándose, a los clientes de COMERCIALIZADORA situados en sus redes, a pesar de no haberse firmado el contrato correspondiente.
- VII. Con fecha 11 de febrero de 2004 tuvo lugar, en esta Comisión, una reunión entre miembros de la Dirección de Gas y representantes de COMERCIALIZADORA. En ella, la compañía comercializadora solicitó verbalmente la mediación de la CNE, para la resolución de las discrepancias que impiden la formalización de los contratos de prestación de los servicios de Atención de Urgencias e Inspecciones previa y periódica con la compañía distribuidora. La Dirección de Gas transmitió la solicitud de COMERCIALIZADORA a los representantes en el Consejo Consultivo de esta Comisión de comercializadores y distribuidores sin obtener respuesta a la misma del representante de los distribuidores.
- VIII. Con fecha 16 de mayo de 2004 tiene entrada en esta Comisión nuevo escrito de COMERCIALIZADORA en el que solicita urgente resolución de la Comisión en relación a las cuestiones planteadas en el escrito que tuvo entrada en esta Comisión el 21 de enero de 2004.

A este escrito, COMERCIALIZADORA adjunta propuestas de contratación de los servicios de atención de urgencias, pruebas previas y periódicas y de lecturas de DISTRIBUIDORA²; y para atención de urgencias y pruebas periódicas de DISTRIBUIDORA³. Manifiesta COMERCIALIZADORA que *“la diversidad de servicios y precios ofertados pone de relieve, que los mismos no se ajustan a las condiciones de transparencia, igualdad y no discriminación exigidas legalmente”* señalando igualmente que esa misma diversidad evidencia un trato distinto a los clientes a tarifa, que tienen asegurada la totalidad de los servicios independientemente de la distribuidora a la que estén conectados.

- IX. Como consecuencia del escrito referido en el Antecedente anterior, el Consejo de Administración de la CNE emitió el 17 de junio de 2004, el “Segundo Informe sobre las dificultades expuestas por COMERCIALIZADORA frente a DISTRIBUIDORA. para ejercer la actividad de comercialización de Gas Natural” que dio lugar a la

apertura del presente expediente con el objeto de valorar la existencia de precios adecuados en la prestación de estos servicios, así como evitar abusos de posición de dominio, haciéndose extensivo a las empresas distribuidoras que operen en España, para establecer la idoneidad de los precios y servicios imputados con respecto a los principios de transparencia, objetividad y no discriminación.

X. Con objeto de recabar información para el expediente informativo anterior, se solicitó a las empresas distribuidoras la siguiente información:

1. Número de clientes conectados a sus redes de distribución en el año 2003, especificando el número de clientes a tarifa.

2. Detalle de los costes atribuidos a cada uno de los servicios, indicados a continuación, y que presta la empresa distribuidora a los clientes a tarifa.

a. Servicio de atención permanente y resolución de incidencias que con carácter de urgencia puedan presentarse

b. Servicio de inspección periódica de las instalaciones receptoras de los clientes

c. Servicio de pruebas previas al suministro a los clientes

Esta información debe facilitarse para el año 2003 por provincias, tipo de clientes, e incluirá coste total anual y coste medio anual por cliente, para cada uno de los tres servicios.

Sería necesario que indicase asimismo, si el coste del servicio de pruebas previas lo está cobrando incluido en los derechos de alta. Debería especificarse, asimismo, en qué provincias este coste está regulado.

3. Contratos tipo para prestación de los tres servicios, por parte de la empresa distribuidora, a las empresas comercializadoras que los soliciten, en el que se incluya las condiciones económicas desglosadas para los tres servicios, tipos de clientes y ámbito geográfico de la distribución.

4. Ingresos obtenidos por la prestación de los servicios, a comercializadoras que lo hayan solicitado:

a. Servicio de atención permanente y resolución de incidencias que con carácter de urgencia puedan presentarse

b. *Servicio de inspección periódica de las instalaciones receptoras de los clientes*

c. *.Servicio de pruebas previas al suministro a los clientes*

Se indicarán los datos relativos al año 2003, desglosándolos igualmente por tipo de servicio, tipo de cliente y ámbito geográfico.

5. *Cualquier otra información que considere de interés para la resolución de este expediente*

Todas las empresas distribuidoras respondieron a la solicitud aunque la información aportada no fuese en todos casos la requerida.

XI. Asimismo, se les solicitó a las empresas comercializadoras que aportaran la información que consideraran de utilidad en relación con este expediente. Aportaron información complementaria las empresas COMERCIALIZADORA2 y COMERCIALIZADORA3.

3 NORMATIVA APLICABLE

El artículo 35, del Real Decreto 1434/2002, de 27 de diciembre, por el que se regulan las actividades de transporte, distribución, comercialización, suministro y procedimientos de autorización de instalaciones de gas natural, establece, en relación al servicio de control y atención de urgencias:

“Los distribuidores y comercializadores deberán asegurar la existencia de un servicio de asistencia telefónica en funcionamiento las veinticuatro horas del día, todos los días del año, con el fin de atender posibles incidencias en las instalaciones de sus clientes o en su propia red de distribución, en su caso.

Además difundirán suficientemente, utilizando los canales que consideren adecuados, los números de teléfono de los citados servicios de asistencia, de forma que tanto sus clientes como los organismos públicos puedan acceder a ellos con facilidad. Los distribuidores estarán obligados a prestar este servicio a los comercializadores, si éstos lo solicitan, en condiciones objetivas, transparentes, y no discriminatorias. (...)”

Según lo dispuesto en el Real Decreto 1434/2002, artículo 34, en relación a la puesta en servicio de las instalaciones:

“La conexión de la instalación receptora con la red de distribución o de transporte, la colocación del precinto en los equipos de medida y la puesta en servicio de una instalación receptora, sólo podrá ser realizado por el distribuidor correspondiente, a través del personal propio o autorizado.

Dicho personal procederá a:

- a) Comprobar que la documentación se halla completa*
- b) Verificar la estanqueidad de la instalación*
- c) Dejar la instalación en disposición de servicio, si obtiene resultados favorables en las comprobaciones.*

Los costes de estas operaciones serán a cargo del cliente que contrate el suministro, los cuales estarán incluidos en los denominados derechos de alta, regulados en el artículo 29 del presente Real Decreto.”

Además, el citado Real Decreto en su artículo 10, apartado 3, define claramente las obligaciones de las empresas distribuidoras entre las cuales se destacan textualmente:

“3. Serán obligaciones de las empresas distribuidoras:

(...)

ñ) Realizar las pruebas previas al inicio del suministro de los consumidores conectados a sus redes en el caso de nuevas instalaciones y en el de modificaciones o ampliaciones de las mismas que se definan reglamentariamente.

Por lo tanto queda muy clara la responsabilidad de las empresas distribuidoras con respecto a los clientes conectados a sus redes, en relación a los servicios de pruebas previas y el contenido de las mismas.

Por otro lado, el artículo 19 del citado Real Decreto, señala, en el apartado 3, las obligaciones que corresponden a los comercializadores, especificándose textualmente:

“3. Las empresas comercializadoras tendrán las siguientes obligaciones:

(...)

e) Realizar por sí mismo, o a través del distribuidor al que estén conectadas las instalaciones del usuario, las pruebas previas al suministro que se definan reglamentariamente.

En relación con la inspección periódica de los clientes, el artículo 10.3.n) del Real Decreto 1434/2002, establece como obligación de las empresas distribuidoras:

“n) Las empresas distribuidoras deberán poner a disposición de los comercializadores que suministren gas a los usuarios conectados a sus instalaciones la fecha en que los usuarios que, de acuerdo con la legislación vigente, deben realizar inspección de las instalaciones”.

El apartado o) del mismo precepto señala como obligación de los distribuidores:

“o) Realizar visitas de inspección a las instalaciones receptoras de sus usuarios con la periodicidad definida reglamentariamente .

Por otra parte, el artículo 19.3.f) del Real Decreto 1434/2002, establece que:

“3. Las empresas comercializadoras tendrán las siguientes obligaciones:

(...)

f) Realizar por sí mismo, o a través del distribuidor al que estén conectadas las instalaciones del usuario, visitas de inspección a las instalaciones receptoras de sus clientes, con la periodicidad definida reglamentariamente y comunicar la realización y fecha de las mismas a las empresas distribuidoras a las que estén conectadas dichas instalaciones.”

Por lo tanto en este servicio, no aparece la obligación explícita del distribuidor de realizar el servicio de inspección periódica.

El Real Decreto 949/2001, de 3 de agosto, dispone, en su artículo 6.7:

“Los sujetos con derecho de acceso podrán suscribir contratos para la utilización de otros servicios e instalaciones que incluyan servicios o condiciones distintas a los regulados en este Real Decreto, que serán libremente pactados entre las partes. Tales servicios serán ofrecidos a todos los sujetos que estuviesen interesados en ellos, en condiciones transparentes, objetivas y no discriminatorias. Los ingresos derivados de estas actividades y los costes asociados a los mismos no serán tenidos en cuenta para el cálculo de la retribución. En particular podrán realizarse contratos libremente pactados con los distribuidores a los que estén conectados los puntos de salida del gas en relación con la lectura de contadores, facturación, servicio de atención al cliente, mantenimiento de instalaciones, etc.”.

La reglamentación actual deja abierta, por lo tanto, la posibilidad de que el distribuidor preste servicios distintos de los regulados, en condiciones que serán pactadas entre las partes y plasmadas en un contrato, tal como viene siendo el proceder actual con los tres servicios objeto de este informe.

4 CONSIDERACIONES

4.1 Consideraciones de las conclusiones del expediente aprobado por esta Comisión con fecha 17 de junio de 2004

Como se cita en los antecedentes, el presente expediente informativo surgió como consecuencia del informe aprobado por esta Comisión con fecha 17 de junio que concluía lo siguiente:

1. La regulación española no establece un precio regulado ex ante para los servicios de: mantenimiento de un sistema operativo que asegure la atención permanente y la resolución de urgencias, la realización de la inspección periódica de las instalaciones receptoras, o la realización de posibles pruebas previas al suministro que pudieran no estar incluidas en los derechos de alta.
2. Este hecho se puede erigir como un obstáculo a la comercialización, en la medida en que el coste imputado al comercializador, por el distribuidor, sea mayor que el correspondiente incluido en las tarifas de venta de energía final o, haya un tratamiento discriminatorio entre comercializadoras, puesto que se

estaría dificultando la liberalización del mercado e incluso la propia viabilidad de las empresas comercializadoras. Con el objeto de valorar la existencia de precios adecuados en la prestación de estos servicios, así como evitar abusos de posición de dominio, esta Comisión acuerda la apertura de un expediente informativo que, haciéndose extensivo a las empresas distribuidoras que operen en España, pueda establecer la idoneidad de los precios y servicios imputados con respecto a los principios de transparencia, objetividad y no discriminación.

3. En aras a garantizar la consecución del principio de transparencia las empresas distribuidoras publicarán en su página web el coste que imputen por la prestación de estos servicios.
4. Los principios de objetividad y no discriminación, deben entenderse, no sólo como tratamiento imparcial entre agentes, sino respecto del mercado liberalizado con relación al regulado. Esto es, los comercializadores deben de poder ofrecer a sus clientes idénticas condiciones de precios por estos servicios, que los que forman parte de la retribución del distribuidor por proporcionar estos servicios a sus clientes a tarifa.
5. En base a los resultados del citado expediente, y en el caso de que con el actual marco normativo, no se llegase a una solución satisfactoria en relación a la prestación de estos servicios, y subsistiesen problemas que pudieran poner en peligro la seguridad, o impedir la libre elección de suministrador, esta Comisión elaborará una propuesta para la regulación ex ante de estos servicios.

4.2 Consideraciones sobre la prestación de estos servicios

1. Mantenimiento de un sistema operativo que asegure la atención permanente y la resolución de incidencias. Si bien la Normativa vigente establece que tanto los distribuidores como los comercializadores deberán asegurar este servicio de control y atención de urgencias, es necesario tener en consideración que se dispone claramente la obligación que tiene el distribuidor de prestar dicho servicio a los clientes del comercializador conectados a sus redes, cuando éste lo solicite. Por consiguiente, el requerimiento al distribuidor por parte del comercializador, constituye la condición necesaria y suficiente que activa la obligación del primero y

su correspondiente responsabilidad respecto a la prestación del mentado servicio. No obstante, con la normativa actual, las condiciones de prestación del servicio, deberán ser acordadas entre ambos, aunque siempre en condiciones transparentes, objetivas y no discriminatorias. A este respecto ha de colegirse que la aplicación por los distribuidores de precios diferentes, por estos servicios, a los consumidores a tarifa con respecto a los consumidores en el mercado liberalizado sería necesariamente discriminatoria y, en consecuencia, no ajustada a derecho. En todo caso, el desacuerdo entre las partes no puede dar lugar a una desasistencia del consumidor en un servicio esencial para su propia seguridad como es el de atención de las urgencias de gas. La no prestación del servicio por parte del distribuidor, a petición del comercializador, podría dar lugar a la Infracción que correspondiere de conformidad con el Título VI de la Ley 34/1998, de 7 de octubre, del Sector de Hidrocarburos.

En consecuencia, es obligación del distribuidor la atención de urgencias, si así lo solicita el comercializador, independientemente del acuerdo entre las partes.

Por otro lado, la obligación de prestar el servicio por parte de la distribuidora a la comercializadora, no debe suponer que esta última haga uso de esta obligación legal para imponer unas condiciones abusivas. Las condiciones y precios han de ser equitativas para ambas partes, siendo la referencia del coste de la realización de este servicio para los consumidores a tarifa, la más adecuada.

Asimismo, los comercializadores que puedan no estar haciendo frente a los pagos debidos a las distribuidoras obligadas al servicio, deberán proceder a su liquidación teniendo en consideración los intereses debidos.

2. Realización de la inspección periódica de las instalaciones receptoras. Aunque el distribuidor no pueda verse obligado a la prestación de estos servicios ante el simple requerimiento por parte del comercializador, en la medida en que suministre este servicio a algún comercializador estará obligado a prestarlo a cualquier otro comercializador.

3. Realización de pruebas previas al suministro, referidas en el artículo 34 del Real Decreto 1434/2002, de 27 de diciembre.

De acuerdo con el artículo 10.3.ñ) del RD 1434/2002, es obligación del distribuidor:
10.3.ñ. Realizar las pruebas previas al inicio del suministro de los consumidores conectados a sus redes en el caso de nuevas instalaciones y en el de modificaciones o ampliaciones de las mismas que se definan reglamentariamente.

De acuerdo con el artículo 34 del RD 1434/2002, la puesta en servicio de una nueva instalación (operación que incluye la realización de las pruebas y comprobaciones de seguridad de la instalación de gas), sólo puede ser realizada por el distribuidor correspondiente. El distribuidor es el único responsable de la realización de las pruebas previas, y sus costes están incluidos en los derechos de alta, que son a cargo del cliente.

Ante la solicitud por parte del comercializador de puesta en servicio de una nueva instalación de gas directamente en el mercado liberalizado, el distribuidor deberá realizar las operaciones de enganche y verificación de las instalaciones, según lo indicado en el artículo 29 del RD 1434/2002, y deberá proceder a su puesta en servicio, realizando las pruebas y comprobaciones de la instalación y su documentación definidas en el artículo 34 del RD 1434/2002.

De acuerdo con el artículo 34, *“los costes de estas operaciones serán a cargo del cliente que contrate el suministro, los cuales estarán incluidos en los denominados derechos de alta”*.

En consecuencia, no resulta procedente que el distribuidor cobre al comercializador cantidades adicionales a las fijadas como Derechos de Alta en cada Comunidad Autónoma, por la realización de estas operaciones.

Conforme a lo dispuesto en el punto 3 del artículo 91 de la Ley 34/1998, de 7 de octubre, del Sector de Hidrocarburos: *“Las Comunidades Autónomas, respecto de los distribuidores que desarrollen su actividad en su ámbito territorial, establecerán el régimen económico de los derechos de alta, así como los demás costes*

derivados de servicios necesarios para atender los requerimientos de suministros de los usuarios". En consecuencia, es responsabilidad de las Comunidades Autónomas establecer el régimen económico de los costes de la puesta en servicio de las instalaciones de gas

4.3 Consideraciones sobre los contratos de prestación de servicios

Como se ha señalado anteriormente, los servicios de realización de pruebas previas al suministro, de inspección periódica de las instalaciones receptoras y de mantenimiento de un sistema operativo que asegure la atención permanente y la resolución de incidencias que con carácter de urgencia puedan presentarse, son tres servicios diferentes. Por lo tanto, no existe ninguna razón por la que todos ellos deban ser incluidos en un mismo contrato firmado entre el comercializador y el distribuidor.

En las últimas propuestas de contratos para estos servicios, aportadas por las empresas distribuidoras, los servicios se articulan en torno a un contrato marco donde se regula la entrada en vigor y duración de los servicios, facturación por estos tres servicios y otros conceptos (en su caso, IRC y alquiler de contadores), forma de pago, confidencialidad de los datos, etc.

Por lo general, se añaden anexos y adendas por cada uno de los servicios: atención de urgencias, inspecciones periódicas y pruebas previas. En los anexos se regula el alcance, descripción y contenido del servicio, y en las adendas los precios aplicables en cada caso. En los siguientes apartados se hace un análisis más pormenorizado de los precios y condiciones para cada uno de los servicios ofrecidos por las empresas distribuidoras.

En la información recibida por parte de las comercializadoras para el presente expediente, se denuncia la existencia de una vinculación de ofertas que va más allá de la inclusión de varios servicios conjuntamente en un mismo contrato, pudiendo llegar a estar las condiciones económicas y de servicio de uno de los servicios ligadas a las de otro. Por ejemplo, el caso de la inclusión del cobro del canon IRC, como ocurre en los últimos contratos propuestos por los Grupos CONFIDENCIAL.

Por otro lado, se ha constatado la variabilidad de precios ofrecidos por las distintas empresas distribuidoras a lo largo del tiempo. A medida que han ido avanzando las negociaciones, las condiciones económicas ofrecidas por las distribuidoras se han ido modificando, cambiando la fórmula y tendiendo el precio a la baja. No se puede tener constancia de que la última oferta haya sido ofrecida a la totalidad de empresas comercializadoras. En este sentido, en el último informe de la Comisión se proponía que las empresas distribuidoras publicaran en su página web el precio que cobran por la prestación de estos servicios, aunque hasta la fecha y según la información disponible en esta Comisión esto no se haya producido.

TEXTO CONFIDENCIAL

4.3.1 Consideraciones sobre el servicio de atención de urgencias

En lo que sigue se abordarán en primer lugar los servicios ofrecidos a empresas comercializadoras, comparando las ofertas entre sí, para posteriormente comparar los costes de los servicios en el mercado regulado, con la oferta de precios para el mercado liberalizado.

Condiciones de prestación del servicio

El alcance, descripción y contenido del servicio de atención de urgencias ofrecido por las distintas empresas distribuidoras a las comercializadoras es semejante y coincidente con lo que viene siendo la prestación de estos servicios en el mercado regulado.

Los principales grupos empresariales detallan en sus propuestas de contratos las condiciones de resolución de avisos de urgencias y los plazos en los que se resolverán.

Todos los grupos establecen como sistemática de atención y resolución de avisos de urgencias los siguientes pasos, detallando su contenido en mayor o menor medida:

- Recepción del aviso: Incluye atención de las llamadas 24 horas los 365 días del año
- Asignación del aviso

- Atención del aviso
- Resolución del aviso

El mecanismo general se desarrolla a partir de la recepción de la llamada, la definición del tipo de urgencia y la asignación de la prioridad. Las prioridades se definen para los distintos grupos tal como se recoge a continuación:

Las distribuidoras del Grupo 1 clasifican los avisos en avisos de prioridad 1 (avisos relacionados directamente con la seguridad), donde como mínimo aseguran el cumplimiento de las siguientes condiciones con base anual:

- *El 90% de los avisos de urgencia de clientes de la comercializadora conectados a las redes del Grupo 1, clasificados en esta prioridad, son atendidos en menos de una hora. El tiempo de atención del aviso, será la suma del tiempo de asignación y el de desplazamiento al lugar, es decir, el tiempo transcurrido desde la recepción de la llamada hasta la atención del mismo.*
- *Siempre que el número de avisos de prioridad 1, recibidos en un año de los clientes de la comercializadora sea igual o mayor a 15, el tiempo medio de atención de estos avisos no será superior a 45 minutos.*

Además, el Grupo 1 asegura el cumplimiento para los avisos de prioridad 2 (situación que no presenta riesgo inmediato, problemas relacionados con el suministro en una cierta concentración geográfica o que afecten al suministro de clientes industriales o comerciales importantes) de las siguientes condiciones con base anual:

- *El 90% de los avisos de urgencia de clientes de la comercializadora conectados a redes del Grupo 1, clasificados con esta prioridad son atendidos en menos de dos horas.*
- *Siempre que el número de avisos de prioridad 2 recibidos en un año de los clientes de la comercializadora conectados a redes del Grupo 1 sea igual o mayor a 15, el tiempo medio de atención de esos avisos no será superior a 90 minutos.*

Por último, el Grupo 1 asegura el cumplimiento para los avisos de prioridad 3 (los no clasificados como prioridad 1 y 2) y que requieran la intervención de un equipo de atención de urgencias en un plazo medio de tiempo, en las siguientes condiciones con base anual:

- *El 90% de los avisos de urgencia de la totalidad de los clientes de la comercializadora, son atendidos en menos de 8 horas hábiles, entendiéndose por estas las transcurridas entre las 8 AM y las 22 PM*

- *Siempre que el número de avisos prioridad 3 recibidos en un año de los clientes de la comercializadora conectados a redes del Grupo 1, sea igual o mayor a 15, el tiempo medio de atención de esos avisos no será superior a 8 horas hábiles.*

El Grupo 2 considera los siguientes parámetros para la atención de urgencias, medidos siempre en términos anuales:

Para todos los avisos:

Prioridad 1: (olor a gas), asegura el cumplimiento de, como mínimo, una de las siguientes condiciones:

- *El 90% de los avisos de urgencia de la totalidad de los clientes de la comercializadora, son atendidos en menos de 60 minutos dentro de jornada laboral y 75 minutos para casos fuera de la jornada laboral.*
- *El tiempo medio de atención de los avisos de urgencia de la totalidad de clientes de comercializadora, es de 45 minutos dentro de la jornada laboral y de 60 minutos fuera de la jornada laboral.*

Prioridad 2: (sin gas), asegura el cumplimiento de, como mínimo, una de las siguientes condiciones:

- *El 90% de los avisos de urgencia de la totalidad de los clientes de la comercializadora, son atendidos en menos de 2 horas, tanto dentro como fuera de la jornada laboral.*
- *El tiempo medio de atención de los avisos de urgencia de la totalidad de los clientes de la comercializadora, es de 90 minutos, tanto dentro como fuera de la jornada laboral.*

Para otro de tipo de avisos, facilitará al cliente el teléfono de la Comercializadora.

Para el Grupo 3, se consideran los siguientes parámetros para la atención de urgencias, medidos siempre en términos anuales:

- *Avisos de olor a gas*

La atención de los avisos de olor a gas se realizará, en el 90% de los casos, en un plazo máximo de una hora, desde la recepción del aviso hasta la llegada del equipo al punto de recepción del aviso.

- *Otros avisos.*

La atención de los avisos de urgencias de otro tipo, se realizará, en el 90% de los casos, en un plazo máximo de cinco horas desde la recepción del aviso hasta la llegada del equipo al punto de recepción del aviso.

Como se puede observar las condiciones ofertadas por las distintas distribuidoras son semejantes. Las prioridades de atención de avisos son parecidas y los tiempos de resolución son también similares. Desde el punto de vista de las condiciones del contrato de atención de urgencias se puede por tanto concluir que las condiciones son no discriminatorias, toda vez que, no sólo todos los distribuidores las ofrecen a los comercializadores en similares condiciones, sino que además estas condiciones coinciden con la práctica habitual de prestación de este servicio de las empresas distribuidoras a todos los clientes conectados a sus redes.

Precios de prestación del servicio

Para el análisis de los precios aplicados por el servicio de atención de urgencias se señalan a continuación las fórmulas propuestas por los principales grupos empresariales según la información remitida por los agentes:

DISTRIBUIDORAS DEL GRUPO 1

Para el Grupo 1, se presentan las tres fórmulas ofrecidas por este Grupo, por orden cronológico.

1ª FÓRMULA

Propuesta para los clientes de los grupos 3.1, 3.2 y 3.3.:

La facturación se realizará conforme a la siguiente expresión:

$$(4000 * L) + (0,750 * N_T) + \sum_{i=1}^{i=P} CP_i [(N_i * P_i) + (84 * S_i)]$$

Siendo:

L= Número de provincias en que se presta servicio a un mismo comercializador

N_T= Número total de clientes del comercializador en España, a los que se presta servicio

CP_i= Coeficiente provincial que depende de los valores de la tabla siguiente, que es función de los usuarios conectados a las redes de distribución del Grupo I en esa provincia:

>1.000.000	De 100.000 a 1.000.000	De 30.000 a 100.000	De 15.000 a 30.000	<15.000
1	1,1	1,2	1,3	1,4

N_i = Número de clientes de la comercializadora en la provincia

S_i = Número de salidas realizadas para atender urgencias de los clientes del comercializador en la provincia, con un coste por salida de 84 €

P_i = (€/cliente) Precio por cliente a aplicar al total de clientes del comercializador en la provincia, que varía según la tabla siguiente:

<5.000	De 5.000 a 15.000	De 15.000 a 50.000	De 5.000 a 75.000	De 75.000 a 100.000	>100.000
1,13	1,05	0,95	0,86	0,77	0,65

4000: (€/provincia) representa un término fijo anual por cada una de las provincias atendidas

0,750: (€/cliente) un fijo por cada cliente del comercializador conectado a las redes de la empresa distribuidora

Para el resto de clientes en otros grupos de peaje, se facturará un término fijo anual de 77 €.

2ª FÓRMULA

En esta segunda fórmula, cronológicamente posterior y que parece actualizar la primera, se pasa de términos anuales a términos mensuales, por lo que los coeficientes son idénticos pero divididos por doce.

Propuesta para los clientes de los grupos 3.1, 3.2 y 3.3.:

La facturación se realizará conforme a la siguiente expresión:

$$(333,3*L)+(0,0625*N_T)+\sum_{i=1}^{i=P} CP_i[(N_i*P_i)+(84*S_i)]$$

Siendo:

L = Número de provincias en que se presta servicio a un mismo comercializador

N_T = Número total de clientes del comercializador en España, a los que se presta servicio

CP_i = Coeficiente provincial que depende de los valores de la tabla siguiente, que depende de los usuarios conectados a las redes de distribución en esa provincia:

>1.000.000	De 100.000 a 1.000.000	De 30.000 a 100.000	De 15.000 a 30.000	<15.000
1	1,1	1,2	1,3	1,4

N_i = Número de clientes de la comercializadora en la provincia

S_i = Número de salidas realizadas para atender urgencias de los clientes del comercializador en la provincia, con un coste por salida de 84 €

P_i = (€/cliente) Precio por cliente a aplicar al total de clientes del comercializador en la provincia, que varía según la tabla siguiente:

<5.000	De 5.000 a 15.000	De 15.000 a 50.000	De 50.000 a 75.000	De 75.000 a 100.000	>100.000
0,094	0,0875	0,079	0,072	0,064	0,054

333,3: (€/provincia) representa un término fijo anual por cada una de las provincias atendidas

0,0625: (€/cliente) un fijo por cada cliente del comercializador conectado a las redes de la empresa distribuidora

La facturación por cliente 3.1, 3.2 y 3.3 en una provincia nunca podrá exceder 6,42 €/mes

Para el resto de clientes, se facturará un término fijo mensual de 6,42 € por cada cliente en servicio el último día del mes

3ª FÓRMULA

La última fórmula indicada parece actualizar e invalidar a las previas:

Propuesta para los clientes de los grupos 3.1, 3.2 y 3.3.:

La facturación mensual se realizará conforme a la siguiente expresión:

$$(333,3 * L) + (0,0625 * N_T) + \sum_{i=1}^{i=P} CP_i [(N_i * 0,054) + (84 * S_i)]$$

Siendo:

L = Número de provincias en que se presta servicio a un mismo comercializador

N_T = Número total de clientes del comercializador desde redes de distribuidor del

Grupo I

CP_i = Coeficiente provincial que depende de los valores de la tabla siguiente, que depende de los usuarios conectados a las redes de distribución de en esa provincia:

>1.000.000	De 100.000 a 1.000.000	De 30.000 a 100.000	De 15.000 a 30.000	<15.000
1	1,1	1,2	1,3	1,4

N_i = Número de clientes de la comercializadora desde redes de distribución del Grupo I

S_i = Número de salidas realizadas para atender urgencias de los clientes del comercializador en la provincia, con un coste por salida de 84 €

$P_f = (\text{€/cliente})$ Precio por cliente a aplicar al total de clientes del comercializador en la provincia, que en este caso permanece fijo con un valor de 0,054

333,3: (€/provincia) representa un término fijo anual por cada una de las provincias atendidas

0,0625: (€/cliente) un fijo por cada cliente del comercializador conectado a las redes de la empresa distribuidora

La facturación por cliente 3.1, 3.2 y 3.3, en una provincia nunca podrá exceder 6,42 €/mes. Para el resto de clientes, se facturará un término fijo mensual de 6,42 € por cada cliente en servicio el último día del mes.

Los precios anteriormente establecidos no incluyen material alguno que fuera preciso aportar para la corrección de la situación de urgencia, ni el costo del instalador autorizado que pudiera ser requerido para la reparación de los posibles defectos en la instalación.

Como se puede observar, las condiciones económicas se van suavizando con el tiempo, desde la primera fórmula en la que se realizaba una contratación anual, a la segunda donde se hace mensual, y de ésta a una tercera, donde el coeficiente que multiplica al número de clientes de la comercializadora en la provincia, se hace fijo correspondiendo además al menor valor de la tabla de las fórmulas anteriores (en las dos primeras fórmulas se facturaba de forma que cuantos más clientes tenía una comercializadora en una provincia menor coste por cliente pagaba, este factor en principio no tendría ninguna relación con los costes incurridos por el distribuidor al prestar el servicio, con lo que con esta mejora de la fórmula, cobrando de forma indistinta por número de clientes del comercializador, se elimina la penalización a una comercializadora con los clientes más repartidos frente a otra con el mismo número de clientes pero en una sola provincia).

DISTRIBUIDORAS DEL GRUPO 2 Para el Grupo 2, se presenta la fórmula ofrecida por este Grupo, ya que según la información recibida, no ha variado con el tiempo.

El precio de este servicio a facturar se establece en base a la fórmula:

$$FP = (6.000 \text{ €} \times L) + (100 \text{ €} \times Si) + (NE \times 40 \text{ €})$$

Donde:

FP = Facturación L = nº de provincias

Si = nº de salidas realizadas inferiores a 1 hora

NE = nº de horas que exceden 1 hora por salida del total de personas.

Las horas computadas para facturación de cada aviso, se calculan mediante la diferencia entre hora de salida equipo y hora de resolución del aviso. La resolución del aviso contempla la actuación del equipo desplazado al lugar para eliminar las posibles situaciones de riesgo, y mantener en todos los casos que sea posible la continuidad del suministro de gas natural a las instalaciones del cliente.

En este precio no se incluye el material que fuera preciso aportar para la corrección de la situación de urgencia, ni el costo del instalador autorizado que pudiera ser requerido para la reposición de los posibles defectos en la instalación.

La facturación por cliente, en una provincia nunca podrá exceder de 162 €/año

Por la información recibida del Grupo2, no hay diferenciación entre distintos tipos de clientes en la fórmula aplicada.

La estructura de la fórmula es distinta a la que aplican el resto de grupos empresariales, siendo el término fijo sólo dependiente del número de provincias contratadas y no del número de clientes y cobrando la parte variable en función del coste de las salidas, clasificadas estas por su duración. Tampoco se hace diferenciación entre clientes domésticos, grupos 3.1, 3.2 y 3.3; y el resto de los clientes como se establece en los otros dos grupos empresariales.

DISTRIBUIDORAS DEL GRUPO 3

Para el Grupo 3 , se presentan las dos fórmulas ofrecidas por este Grupo por orden cronológico.

1ª FÓRMULA

La empresa distribuidora encuadraba en la misma fórmula los servicios de atención de urgencias, las inspecciones periódicas y lecturas, según la siguiente fórmula mensual:

Clientes 3.1, 3.2 y 3.3.:

$$(500*L)+(0,575*N_T)+\sum_{i=1}^{i=P} CP_i [(N_i*P)+(84*S_i)+(60*Ins)+(35*Lec)]$$

Siendo:

L= Número de provincias en que se presta servicio a un mismo comercializador

N_T = Número total de clientes del comercializador en España, a los que se presta servicio

CP = Coeficiente provincial que depende de los valores de la tabla siguiente, que depende de los usuarios conectados a las redes de distribución de gas natural en esa provincia:

>1.000.000	De 100.000 a 1.000.000	De 30.000 a 100.000	De 15.000 a 30.000	<15.000
1	1,1	1,2	1,3	1,4

N_i = Número de clientes de la comercializadora en la provincia

S = Número de salidas realizadas para atender urgencias de los clientes del comercializador en la provincia, con un coste por salida de 84 €

P = (€/cliente) Precio por cliente a aplicar al total de clientes del comercializador en la provincia, que varía según la tabla siguiente:

<5.000	De 5.000 a 15.000	De 15.000 a 50.000	De 5.000 a 75.000	De 75.000 a 100.000	>100.000
0,534	0,498	0,449	0,409	0,363	0,317

500: (€/provincia) representa un término fijo mensual por cada una de las provincias atendidas

0,575: (€/cliente) un fijo por cada cliente del comercializador conectado a las redes de la empresa distribuidora

Ins =Número de inspecciones previas, realizadas a solicitud de la comercializadora

Lec = Número de lecturas fuera de ruta realizadas a solicitud de la comercializadora

Para el resto de clientes, se facturará un término fijo mensual de 8,33 €.

Los precios establecidos no incluyen material alguno que fuera preciso aportar para la corrección de la situación de urgencia, ni el coste del instalador autorizado que pudiera ser requerido para la reparación de los posibles defectos de la instalación.

2ª FÓRMULA

El precio a facturar mensualmente para los clientes 3.1, 3.2 y 3.3 se compondrá de:

- Un fijo por provincia donde se presta el servicio y mes de $4000/12 = 333,3$ €
- Un variable por actividad, en función del número de clientes totales a los que la comercializadora suministra gas natural desde las redes de distribución de la distribuidora, de $0,75/12 = 0,0625$ €/cliente/mes.
- Un variable en cada provincia, de 0,0875 euros/cliente/mes.

- d) *Un variable por provincia, por cada salida realizada para atender servicios de atención de urgencias para clientes de la comercializadora de 84 €/salida.*
- e) *Las cantidades a facturar en cada provincia, descritas en los puntos c) y d), se corregirán con un coeficiente provincial, que se actualizará anualmente, en función del número de clientes a los que la distribuidora atiende las urgencias en esa provincia, conforme a la tabla siguiente :*

<i>> 1.000.000 usuarios</i>	<i>De 100.000 a 1.000.000 usuarios</i>	<i>De 30.000 a 100.000 usuarios</i>	<i>De 15.000 a 30.000 usuarios</i>	<i>< 15.000 usuarios</i>
<i>1</i>	<i>1,1</i>	<i>1,2</i>	<i>1,3</i>	<i>1,4</i>

La expresión por la que se calculará la facturación mensual en euros, por la prestación del servicio a los clientes de los grupos de peaje 3.1, 3.2 y 3.3 será:

$$(333,3 * L) + (0,0625 * Nt) + \sum_{i=1}^{i=L} CPi [(Ni * 0,0875) + (84 * Si)]$$

donde L = número de provincias en que se presta el servicio a la comercializadora

Nt = número de clientes del comercializador desde redes de la distribuidora

CPi = El coeficiente provincial descrito en el punto e)

Ni = número de clientes de la comercializadora en la provincia.

Si = número de salidas en la provincia, realizadas para atender urgencias de los clientes de la comercializadora

La facturación por cliente 3.1, 3.2 y 3.3, sin incluir la facturación en concepto de salidas, en una provincia nunca podrá exceder 6,42 €/mes.

Para el resto de clientes de la comercializadora, correspondientes a otros grupos de peaje, el precio a facturar cada mes, sin incluir la facturación en concepto de salidas, será 77 /12 = 6,42 € por cada cliente en servicio el último día del mes.

Los precios anteriormente establecidos no incluyen material alguno que fuera preciso aportar para la corrección de la situación de urgencia, ni el costo del instalador autorizado que pudiera ser requerido para la reparación de los posibles defectos en la instalación.

La fórmula presentada por el Grupo 3 es la que más modificaciones ha sufrido. En la primera fórmula el servicio de atención de urgencias se facturaba conjuntamente con lecturas e inspecciones, siendo el término fijo común para los tres servicios. La fórmula

actual mantiene una estructura igual a la del grupo1, también en este caso las condiciones económicas se han suavizado, aunque es difícil establecer hasta qué punto, dado que el coste fijo en la primera fórmula debía repartirse entre tres servicios. En la segunda fórmula, la más reciente, los coeficientes fijos son mucho menores, ya que se refieren únicamente al servicio de atención de urgencias.

En lo relativo a la parte variable, el coeficiente que depende del número de clientes de la comercializadora en la provincia, también se toma fijo, en una cuantía un 72% inferior al menor valor de la tabla de la fórmula inicial, estando aún así por encima del valor utilizado por el Grupo1. Al hacerse fijo, igual que en el caso de Grupo 1 se elimina la penalización a comercializadoras con los clientes más repartidos, frente a otra con el mismo número de clientes, pero en una sola provincia.

Análisis cualitativo de precios del servicio de atención de urgencias ofrecidos a las empresas comercializadoras

A partir del análisis cualitativo de las fórmulas propuestas por las empresas distribuidoras a las comercializadoras por el servicio de atención de urgencias, considerando la última fórmula propuesta por cada grupo empresarial, se pueden hacer consideraciones sobre la estructura, conceptos por los que se paga y comparativas entre los grupos:

- Las fórmulas propuestas por las distribuidoras del Grupo 3y 1 tienen un esquema igual, en el que se incluye:
 - Término fijo por provincia
 - Término fijo en función del número de clientes de la comercializadora
 - Término fijo resultado de sumar para todas las provincias, un valor que es función del número de clientes de la comercializadora afectado por un coeficiente que depende de los usuarios de gas de esa provincia
 - Término variable, en función de las salidas realizadas, afectado por el coeficiente de usuarios de gas en cada provincia.

El coeficiente que afecta al número de clientes de la comercializadora en la provincia, es mayor para Grupo 3 lo que encarece el servicio de las distribuidoras de este grupo.

- El esquema de la fórmula de las distribuidoras del Grupo 2es levemente diferente. Contiene:
 - Término fijo por provincia
 - Término variable en función de las salidas realizadas, de duración menor que una hora
 - Término variable en función de las salidas que exceden una hora
- En consecuencia, las distribuidoras analizadas incluyen un término fijo que depende del número de provincias en las que actúe una empresa comercializadora (en el grupo 2 se paga anualmente a la firma del contrato y para grupos 1 y 3 el pago sería mensual). Los ingresos obtenidos por una empresa distribuidora aumentarían, para un mismo número de clientes en el mercado liberalizado, si aumenta el número de empresas comercializadoras que operan en sus redes.
- El segundo y el tercer término fijo que aparecen en la fórmula de las distribuidoras de los Grupos 1 y 3 dependen del número de clientes de la empresa comercializadora. Ambos, con un peso económico semejante responderían, al coste fijo que tiene el mantenimiento de un servicio de atención de urgencias por parte del distribuidor, repartido entre las empresas comercializadoras, en proporción al número de clientes. El tercer término fijo que aparece en las fórmulas de estos dos grupos tiene en cuenta el distinto coste que puede tener, atender a los clientes de las distintas provincias, en función del número de usuarios de gas que exista en cada una de ellas. La existencia de ambos términos debería responder a los costes fijos incurridos por el distribuidor para mantener el servicio de atención de urgencias.

En estas empresas distribuidoras, se factura aparte a los grupos tarifarios 3.4, 1 y 2. Los clientes de estos grupos no se ven afectados por los coeficientes provinciales, se factura únicamente un término fijo mensual por cliente, más elevado.
- Todas las distribuidoras analizadas incluyen un término variable que depende del número de salidas efectuadas. En el grupo 2el coeficiente es fijo y para grupos 1 y 3 se corrige en función del número de clientes de la empresa distribuidora en esa provincia. Este término tendría sentido económico para la recuperación de los costes variables de la actividad. En el Grupo2, se añade además otro término que

depende de la duración de la resolución del aviso que reflejaría el aumento de costes por el aumento del tiempo de resolución de las incidencias.

- En la formulación de todos los Grupos se incluye la actualización anual de los precios con el IPC.

Análisis cuantitativo de precios de atención de urgencias

En este apartado se analizan, desde el punto de vista cuantitativo, las fórmulas y los costes de las empresas distribuidoras por la realización de este servicio.

Datos remitidos por las empresas distribuidoras:

- El Grupo 1 indica que su sistema contable no estaba preparado en el año 2003 para reflejar con exactitud los costes de determinadas actividades como la atención de urgencias y, en consecuencia, aporta los datos de costes relativos al primer semestre de 2004, incluyendo tanto los de atención de urgencias domiciliarias, como los de incidencias de red, cifradas en número en menos de un 10% de las anteriores (). Además se hace una estimación de los costes totales para el periodo anual completo del 2004.

Para realizar la comparación de los costes en el mercado regulado, con los precios ofertados en el mercado liberalizado, se ha considerado la última fórmula enviada por el Grupo 1 a esta Comisión. Se han estimado los costes de la actividad en el mercado regulado, dado que no existen datos desagregados, suponiendo que un 75% de los costes proporcionados corresponden a intervenciones en domicilios y el resto a intervenciones de red (se ha supuesto un coste mayor para las intervenciones en red frente a las de domicilios de usuarios). Por otra parte, como según el grupo 1, en el año 2003 no estaba preparado para reflejar con exactitud los costes de atención de urgencias, se asimilan los costes del año 2004 a los del 2003, suponiendo que se compensa que el coste pueda ser superior un año más tarde con que el mercado regulado sea más reducido.

- Dentro del Grupo 2, las empresas CONFIDENCIAL no han aportado información sobre el número de servicios y duración de éstos para poder aplicar la fórmula de facturación correspondiente; la información sí está completa para las empresas CONFIDENCIAL . Para todas ellas se señala que los costes proporcionados para

el año 2003 se corresponden con los costes del año 2002, incrementados en un 5%.

- Para las empresas del grupo3, se dispone de los costes completos de la actividad para el mercado regulado, y se ha tenido en cuenta para evaluar la oferta de precios en el mercado liberalizado la última fórmula enviada por el Grupo a esta Comisión.
- El resto de empresas no han presentado fórmulas de precios para facturar el servicio de atención de urgencias, alegando que este servicio no ha sido solicitado por los comercializadores.

Evidentemente, todo este conjunto de hipótesis tenidas en cuenta para realizar las comparativas de costes, y costes y precios, si son inexactas, puede desvirtuar las conclusiones. La ausencia de información sobre los costes que identifique los que corresponden a cada servicio, pone de manifiesto la necesidad de que exista una contabilidad adecuada de los costes de cada una de las actividades y servicios, como primer paso para la consecución de una fórmula de precios no discriminatoria en el mercado liberalizado.

Comparación de los costes de la actividad de atención de urgencias en el mercado regulado:

En la tabla siguiente se muestra la comparación de los costes por cliente, esto es, los costes anuales declarados por la realización de la actividad, entre el número total de clientes de la distribuidora; y por salida o intervención, calculados dividiendo los mismos costes anuales entre el número de salidas anuales realizadas para atender urgencias domiciliarias, desagregado por provincias en las que actúan las empresas distribuidoras.

Como se puede observar, por lo general, existe economía de escala y a más clientes menos costes unitarios por cliente.

TEXTO CONFIDENCIAL

Los costes por salida varían también enormemente de una distribuidora a otra,

TEXTO CONFIDENCIAL

Hay otros datos que también pueden inducir a pensar que no existe un conocimiento exhaustivo, dentro de las propias empresas distribuidoras, de los costes incurridos como consecuencia del desarrollo de esta actividad.

TEXTO CONFIDENCIAL

Sería razonable pensar que este coste es diferente porque el grado de implantación del gas natural en cada provincia es diferente. En consecuencia, podría pensarse que se ha realizado una estimación para proporcionar estos costes.

TABLA CONFIDENCIAL

Una vez comparados los costes por cliente y salida para las distintas empresas distribuidoras, se realiza una comparación de estos costes con los precios de los servicios que proponen las empresas distribuidoras de los grupos empresariales^{1, 2 Y 3}, a los comercializadores, en dos hipótesis distintas:

Escenario 1: Se considera que todos los clientes de las empresas distribuidoras fueran captados por una única empresa comercializadora a la que se le facturaría por el servicio de atención de urgencias, en cada zona, por cada grupo empresarial. Este caso práctico sirve para evaluar los ingresos obtenidos de aplicar las fórmulas propuestas por los distintos grupos empresariales, si todos sus clientes estuviesen en el mercado liberalizado, y compararlos con el coste de la actividad que han declarado las empresas distribuidoras. Además se comparan estos costes con la retribución de la actividad de suministro a tarifa de las distribuidoras, que es de donde reciben los ingresos los distribuidores por la prestación de este servicio a los clientes a tarifa (incluirían además de la atención de urgencias todo el resto de los costes relacionados con el suministro a los clientes a tarifa).

Escenario 2: Se considera que parte de los clientes de las empresas distribuidoras fueran captados por tres empresas comercializadoras (una con el 20% y las otras dos con el 15% del mercado) a las que se le facturaría por el servicio de atención de urgencias, en cada zona, por el grupo empresarial correspondiente. Los ingresos así obtenidos por cada grupo empresarial, se completan con la parte de la retribución de la actividad de suministro a tarifa de los clientes que seguirían a tarifa, en este caso la mitad de su mercado, para lo que se ha supuesto la mitad de sus costes declarados.

A continuación se muestra una tabla con los resultados de facturar con estos dos escenarios, el servicio de atención de urgencias, para el año 2003 (en el grupo 1 se tienen en cuenta los datos del primer semestre del 2004 extrapolados) y con las consideraciones expuestas sobre los datos:

TABLA CONFIDENCIAL

Como conclusiones de la tabla anterior se puede señalar que:

- Comparando el porcentaje que suponen los costes estimados de cada grupo empresarial sobre la retribución de la actividad de suministro a tarifa (RAS),

TEXTO CONFIDENCIAL

... Si existe dificultad en la estimación de los costes del mercado regulado es complicado establecer cuáles deben de ser los precios del servicio en el mercado liberalizado.

- En lo que se refiere a los precios para el mercado liberalizado, en el **primer escenario**,

TEXTO CONFIDENCIAL

... Utilizando como indicador el valor de los ingresos por cliente se llegaría a la misma conclusión

TEXTO CONFIDENCIAL

- Para el **segundo escenario** continúa la tendencia del escenario 1 en todos los grupos, aunque se acortan las diferencias,

TEXTO CONFIDENCIAL

... debido a que en este escenario todavía mantienen un 50% del mercado a tarifa. Este escenario también pone de manifiesto lo que ya se apuntaba en el epígrafe anterior; al aumentar el número de comercializadoras que operan en una provincia, aumenta también la facturación por el término fijo, al cobrar la empresa distribuidora el término provincial a más comercializadoras.

- Para cualquiera de los escenarios, la comparación de los ingresos con la retribución por la actividad de suministro a tarifa, muestra nuevamente la dispersión que existe entre las distintas fórmulas de las tres distribuidoras, y sobre todo entre estas y los propios costes declarados por el servicio.

TEXTO CONFIDENCIAL

... Unas fórmulas de precios para el servicio de atención de urgencias en el mercado liberalizado no debieran dar lugar a grandes diferencias en función del grado de liberalización del mercado, ni estar demasiado alejados de los costes incurridos por la realización de esta actividad, ya sea permitiendo un beneficio extraordinario al distribuidor o no permitiendo a éste la recuperación de los costes.

4.3.2 Consideraciones sobre el servicio de inspecciones periódicas

El alcance, descripción y contenido del servicio de inspecciones periódicas, ofrecido por las distintas empresas distribuidoras a las comercializadoras es idéntico y viene definido como la realización de las visitas de inspección a los clientes de la empresa comercializadora que dispongan de instalaciones de gas conectadas a las redes de distribución propiedad de la distribuidora, ya en servicio, de acuerdo a las condiciones y con la periodicidad establecidas reglamentariamente.

Las distribuidoras se ponen directamente en contacto con el cliente para realizar la inspección. La comercializadora estará periódicamente informada del resultado de las inspecciones realizadas a sus clientes. La inspección no incluye la realización de actuaciones sobre los aparatos de gas, ni la sustitución de materiales.

Precios de la prestación del servicio

Para el análisis de los precios aplicados por el servicio de inspecciones periódicas se señalan a continuación las fórmulas propuestas por los principales grupos empresariales según la información remitida por los agentes:

DISTRIBUIDORAS DEL GRUPO 1 Para las distribuidoras del Grupo1, se presentan dos fórmulas ofrecidas por éstas por orden cronológico. La segunda de ellas es idéntica a la primera pero con facturación mensual, en vez de anual.

1ª FÓRMULA

Propuesta de los clientes 3.1, 3.2 y 3.3.:

$$(4000 * L) + \sum_{i=1}^{i=P} CP_i (N_i * 14)$$

L = Número de provincias en que se presta servicio a un mismo comercializador

CP_i = Coeficiente provincial que depende de los valores de la tabla siguiente, que depende de los usuarios conectados a las redes de distribución de gas natural en esa provincia:

>1.000.000	De 100.000 a 1.000.000	De 30.000 a 100.000	De 15.000 a 30.000	<15.000
1	1,1	1,2	1,3	1,4

N_i = Número de clientes inspeccionados de la comercializadora en la provincia

4000: (€/provincia) representa un término fijo anual en euros por cada provincia en la que la comercializadora contrata el servicio

14: (€/inspección) coste unitario de la inspección

Resto de Clientes (3.4, 1 y 2) se cobrará 100 €/unidad

2ª FÓRMULA

En la segunda fórmula propuesta, se mantiene la anterior estructura, pero se varía el término fijo anual de 4000 €/provincia, por uno mensual de 333,33 €/provincia.

DISTRIBUIDORAS DEL GRUPO 2

Las distribuidoras del Grupo 2 imputan a las comercializadoras por la prestación del servicio de inspección periódica los siguientes valores:

Clientes 3.1 y 3.2: 31 €

Clientes 3.3: 90 €

Clientes 3.4 y 2: 200 €

Grupo 1: 500 €

El precio unitario se entenderá por inspección efectiva realizada.

Sobre la totalidad de estos conceptos se aplicará el IVA al tipo vigente en cada momento.

Estos precios se verán incrementados por el IPC² correspondiente al año anterior.

² Se tomará como referencia el IPC para España publicado por el Instituto Nacional de Estadística
26 de enero de 2005

DISTRIBUIDORAS DEL GRUPO 3

Para las distribuidoras del Grupo 3 se presentan dos fórmulas ofrecidas por éstas por orden cronológico. En la primera de ellas el término fijo es mayor, al facturarse conjuntamente con otros servicios como la atención de urgencias y lecturas. Además, en esta primera fórmula se consideraba un fijo por inspección realizada por provincia, independientemente del grupo tarifario, que se ha sustituido por el número de clientes suministrados por provincia y grupo tarifario en la segunda fórmula aportada.

1ª FÓRMULA

Esta distribuidora encuadraba en la misma fórmula los servicios de inspección periódica, atención de urgencia y lecturas, según la siguiente fórmula de facturación mensual:

Cientes 3.1, 3.2 y 3.3.:

$$(500 * L) + (0,575 * N_T) + \sum_{i=1}^{i=P} CP_i [(N_i * P_i) + (84 * S_i) + (60 * Ins) + (35 * Lec)]$$

Siendo (únicamente se indican aquellos términos que tengan repercusión sobre el cobro del servicio de inspecciones):

L= Número de provincias en que se presta servicio a un mismo comercializador

N_T= Número total de clientes del comercializador en España, a los que se presta servicio

CP_i= Coeficiente provincial que se corresponde con los valores de la tabla siguiente, que depende de los usuarios conectados a las redes de distribución de gas natural en esa provincia:

>1.000.000	De 100.000 a 1.000.000	De 30.000 a 100.000	De 15.000 a 30.000	<15.000
1	1,1	1,2	1,3	1,4

Ins: Número de inspecciones previas, realizadas a solicitud de la comercializadora

500: (€/provincia) representa un término fijo mensual en euros por cada provincia en la que se presta servicio a un comercializador

0,575: (€/cliente) un fijo por cada cliente del comercializador conectado a las redes de la empresa distribuidora Para el resto de clientes (3.4, 1 y 2) se facturará un término fijo mensual de 8,33 €

2ª FÓRMULA

La expresión por la que se calculará la facturación mensual en euros, por la prestación del servicio de inspección por los clientes de la comercializadora será:

- a) Un fijo por provincia donde se presta el servicio y mes de 100 €/ provincia-mes*
- b) Un variable en cada provincia, en función del número de clientes de cada tipo de la comercializadora en cada provincia, en euros/cliente/mes conforme a la tabla siguiente:*

$$(100 * L) + (0,60 * N_1) + (1,83 * N_2) + (3,00 * N_3) + (4,17 * N_4)$$

donde:

L = número de provincias en que se presta el servicio la comercializadora

N₁ = número de clientes 3.1. y 3.2 suministrados por la comercializadora el último día del mes

N₂ = número de clientes 3.3 suministrados por la Comercializadora el último día del mes

N₃ = número de clientes 3.4. suministrados por la Comercializadora el último día del mes

N₄ = número de clientes 2. suministrados por la Comercializadora el último día del mes

Los precios anteriormente establecidos no incluyen el costo del instalador autorizado que pudiera ser requerido para la reparación de los posibles defectos en la instalación, ni el material que fuera preciso aportar para la corrección de los mismos.

Análisis cualitativo de precios del servicio de inspecciones periódicas

A partir del análisis cualitativo de las fórmulas propuestas, por las empresas distribuidoras a las comercializadoras, por el servicio de inspecciones periódicas se concluye lo siguiente:

- En la formulación de las distribuidoras del Grupo 1 se incluye un término fijo que depende del número de provincias en las que actúe la comercializadora y un término variable que depende de la provincia en la que se actúe y del número de inspecciones efectuadas en esa provincia. En la formulación de Grupo 3 se incluye un término fijo que depende del número de provincias en las que actúe la comercializadora y un precio por cliente suministrado en función del grupo tarifario al que pertenece. Para las empresas distribuidoras del Grupo 2 sólo se incluye un precio por cliente inspeccionado en función del grupo tarifario al que pertenece.

- Parece más apropiado no incluir un término fijo en la facturación de este servicio ya que el coste depende fundamentalmente del coste unitario del servicio de inspección. En contra de lo que sucedía con el coste de atención de urgencias donde hay que mantener un servicio 24 horas, aquí no sería necesario mantener ningún tipo de infraestructura. En cualquier caso este término representa únicamente en torno al 1% de los costes.
- Tampoco parece que la solución adoptada por las distribuidoras del Grupo3, de cobrar por cliente suministrado en lugar de por cliente inspeccionado, sea la más adecuada.

Análisis cuantitativo de precios del servicio de inspecciones periódicas

En este apartado se analizan, desde el punto de vista cuantitativo, las fórmulas y los costes de las empresas distribuidoras por la realización de este servicio.

Datos remitidos por las empresas distribuidoras:

- El Grupo 1 indica que el coste incluye el servicio de inspección periódica y el de revisión sistemática a cargo del cliente³, sin que puedan diferenciar contablemente entre ambos. Además, aporta los datos de costes relativos al primer semestre de 2004, sin dar una estimación fiable del coste del servicio para el periodo anual completo de 2004, ya que, según declaran está muy ligado a la actividad, actividad que puede verse reducida de forma importante si el servicio no es contratado por las empresas comercializadoras. También se aporta el número conjunto de inspecciones periódicas y de revisiones sistemáticas, a cargo del cliente, para el primer semestre del año 2004.

Por ello se ha hecho, nuevamente una hipótesis, para estimar el coste de la inspección periódica, considerando que se puede imputar el 20% a las revisiones a

³ Según el anexo II del Real Decreto REAL DECRETO 1434/2002, de 27 de diciembre, por el que se regulan las actividades de transporte, distribución, comercialización, suministro y procedimientos de autorización de instalaciones de gas natural.

“Corresponde al usuario mantener en perfecto estado de conservación la instalación receptora, incluidos los aparatos de consumo, así como hacer un uso adecuado de la misma, efectuando aquellas mejoras o modificaciones de la instalación que reglamentariamente se determinen.

El usuario deberá realizar las revisiones obligatorias de las instalaciones con la periodicidad y alcance que establezca la legislación correspondiente.”

cargo del cliente. Este porcentaje tan reducido, se ha considerado debido a que se entiende que el coste mayoritario de la inspección es el debido al desplazamiento del equipo técnico responsable de la misma, al domicilio del cliente, y una vez allí el coste de realizar, también la revisión es marginal.

Por otra parte al no poder saber con exactitud el número de inspecciones, se ha supuesto que se realizan, la cuarta parte de los clientes al año, o lo que es lo mismo, para poder usar los datos del primer semestre de 2004, una octava parte en un semestre.

- Dentro del Grupo 2y participadas, se señala que los costes proporcionados para el año 2003 se corresponden con los costes de 2002 incrementados en un 5%. También se ha supuesto que se realizan inspecciones periódicas anualmente en una cuarta parte de los clientes. En este caso se consideran todas las distribuidoras del grupo.
- Para las empresas del grupo 3, se ha realizado la comparativa considerando la última fórmula enviada por el Grupo a esta Comisión.
- DISTRIBUIDORA 5 no proporciona datos de costes; Y DISTRIBUIDORA 6 los da conjuntamente con los de atención de urgencias.
- DISTRIBUIDORA 7 da un número de inspecciones para el año 2003 de sólo una décima parte de sus clientes.
- El resto de empresas no han presentado fórmulas de precios para facturar el servicio de inspecciones periódicas, alegando que no han sido solicitadas por las empresas comercializadoras.

Comparación de los costes de la actividad de inspección periódica:

En la tabla siguiente se muestra la comparación de los costes por cliente y por inspección para las provincias en que actúan las empresas distribuidoras.

TABLA CONFIDENCIAL

Con los datos de costes proporcionados y las hipótesis realizadas, no hay unas diferencias demasiado acusadas entre los tres principales grupos de distribuidoras,

TEXTO CONFIDENCIAL

... lo que podría indicar, como ocurría en el caso de los costes de atención de urgencias, que éstos se estén calculando con alguna extrapolación porque se desconozcan los costes reales.

En lo que se refiere a la relación entre costes por cliente suministrado y coste por inspección, la relación es más o menos de 1 a 4, dado que las inspecciones se realizan cada cuatro años.

TEXTO CONFIDENCIAL

Una vez analizados los costes por cliente y salida para las empresas distribuidoras, a continuación se compara el coste mencionado con el precio que ofrecen a las compañías comercializadoras, como resultado de aplicar las fórmulas que proponen los grupos empresariales^{1, 2 Y 3}, considerando que todos los clientes de las empresas distribuidoras fueran captados por una única empresa comercializadora a la que se le facturaría por el servicio de inspección periódica en cada zona, por cada grupo empresarial. Este caso práctico sirve para evaluar los ingresos obtenidos, de aplicarse las fórmulas propuestas para los distintos grupos empresariales, si todos sus clientes estuviesen en el mercado liberalizado y compararlos con el coste de la actividad que han declarado las empresas distribuidoras.

TABLA CONFIDENCIAL

Como conclusiones de la tabla anterior se puede señalar que:

-

TEXTO CONFIDENCIAL

... De todo ello, como en el caso del servicio de atención de urgencias, se deduce que existe bastante heterogeneidad, tanto en la estimación de los costes, (parece notorio que los costes proporcionados no tienen el rigor necesario), como en los precios de las fórmulas propuestas entre los diferentes grupos empresariales.

4.3.3 Consideraciones sobre el servicio de las pruebas previas

El alcance, descripción y contenido del servicio de pruebas previas ofrecido por las distintas empresas distribuidoras a las comercializadoras por la prestación de este servicio no está claramente definido. No se detallan en los contratos el alcance de las pruebas.

Solamente las empresas del Grupo 2 y participadas, detallan que entienden como pruebas previas, aquellas que el suministrador debe realizar al inicio del suministro, cuyo alcance sería:

- *Cumplimentación de los certificados correspondientes.*
- *Comprobación visual de que la instalación receptora cumple con la normativa vigente.*
- *Comprobación visual de la adecuación a normas de los locales donde se ubiquen aparatos conectados a la instalación de gas, incluyendo los conductos de evacuación de humos de dichos aparatos, situados en los citados locales.*
- *Comprobación de la maniobrabilidad de las válvulas.*
- *Recopilación y verificación de la documentación, que abarca uno o varios de los siguientes documentos:*
 - a. *Certificados de instalación de gas.*
 - b. *Memoria explicativa de la ampliación / modificación I.R.G.*
 - c. *Certificado de pruebas de resistencia mecánica y estanqueidad.*
 - d. *Proyecto de instalación de gas.*
 - e. *Certificados de aparatos a presión.*
 - f. *Certificados de equipos de medida.*
 - g. *Informes radiográficos.*
 - h. *Certificados de aparatos a gas.*
 - i. *Visado del proyecto de calefacción.*
 - j. *Visado del proyecto de aparato de tipo único a gas.*
 - k. *Puesta en servicio de la instalación de gas o diligenciado.*
 - l. *Puesta en servicio de calefacción y A.C.S. o diligenciado.*
 - m. *Solicitud de puesta en servicio de aparato de tipo único a gas.*
 - n. *Anexo II de calefacción o equivalente.*
 - o. *Certificado de adecuación de aparato a gas por cambio de familia de gas.*

En los casos en que la instalación incorpore una estación de regulación, las pruebas previas incluirán, además de las anteriores, las siguientes operaciones:

- *Comprobación del correcto funcionamiento de los sistemas de regulación.*
- *Comprobación del correcto funcionamiento de los dispositivos de seguridad.*

En los conceptos arriba recogidos estarían incluidas casi todas las actividades que se encuentran dentro de las obligaciones del distribuidor definidas por el Real Decreto 1434/2002 para la puesta en servicio de las instalaciones, o en algún caso, se trata de operaciones posteriores a la puesta en servicio de la instalación de gas, como es el caso de la puesta en servicio de los aparatos de consumo de gas.

Precios de la prestación del servicio

Para el análisis de los precios aplicados por el servicio de pruebas previas se señalan a continuación las fórmulas propuestas por los principales grupos empresariales según la información remitida por los agentes:

DISTRIBUIDORAS DEL GRUPO 1

- Clientes del grupo 3.1: 11 €
- Clientes del grupo 3.2: 14 €
- Clientes del grupo 3.4: 18 €
- Clientes de los grupos 1 y 2: 445 €

Mensualmente se realizarán certificaciones de las pruebas previas realizadas al último día de cada mes.

DISTRIBUIDORAS DEL GRUPO 2

Los precios ha aplicar serán los siguientes:

- Clientes de los grupos 3.1 y 3.2: 36 €
- Clientes del grupo 3.3: 55 €
- Clientes de los grupos 3.4 y 2: 312 €
- Grupo 1: 312 €

Sobre la totalidad de estos conceptos se aplicará el I.V.A. al tipo vigente en cada momento.

Estos precios se verán incrementados por el IPC⁴ correspondiente al año anterior.

DISTRIBUIDORAS DEL GRUPO 3

⁴ Se tomará como referencia el IPC para España publicado por el Instituto Nacional de Estadística
26 de enero de 2005

No ofrece este servicio.

Análisis cualitativo de precios del servicio de pruebas previas

A partir del análisis cualitativo de las fórmulas propuestas por las empresas distribuidoras a las comercializadoras por el servicio de pruebas previas se concluye lo siguiente:

- Las empresas del grupo 2 indican el alcance de las pruebas previas y un precio unitario por grupo tarifario, las empresas del GRUPO 1 indican un precio por grupo tarifario menor para los grupos 3.1, 3.2 y 3.4 (el grupo 3.3 no se informa) y superior para los grupos 1 y 2, pero no incluyen el alcance de las pruebas previas. Por último de las empresas del grupo 3 no están ofreciendo este servicio, de acuerdo a la última información facilitada.

Análisis cuantitativo de precios del servicio de pruebas previas

A continuación se realizará una comparación de las fórmulas que proponen los grupos empresariales 1 Y 2 :

Precio en €	Grupo 3(*)	Grupo 1	Grupo 3	% GRUPOS 1 Y 2
Precio unitario para el grupo 3.1	No ofrecido	11	36	327,3%
Precio unitario para el grupo 3.2	No ofrecido	14	36	257,1%
Precio unitario para el grupo 3.3	No ofrecido	(**)	55	
Precio unitario para el grupo 3.4	No ofrecido	18	312	1733,3%
Precio unitario para el grupo 1	No ofrecido	445	312	70,1%
Precio unitario para el grupo 2	No ofrecido	445	312	70,1%

(*) Servicio no ofrecido por el Grupo 3

(**) Dato no informado

En la comparativa se muestra lo ya apuntado. Para el grupo de 3, mercado doméstico y comercial, el coste de las pruebas previas es muy superior en el caso de GRUPO 2 mientras que en los grupos 1 y 3 es levemente inferior.

4.3.4 Conclusiones sobre los costes y precios de los tres servicios

En este epígrafe se muestran las conclusiones del apartado 4.3, donde se han analizado los costes incurridos por las empresas distribuidoras para la prestación de los tres servicios objeto de este informe, atención de urgencias, inspecciones periódicas y pruebas previas, al mercado regulado y los precios ofertados por las empresas distribuidoras a las empresas comercializadoras para dar estos servicios a los clientes del mercado regulado.

Sobre los costes de los servicios en el mercado regulado

La información proporcionada por las distintas empresas distribuidoras pone de manifiesto la no existencia de una contabilidad de costes adecuada para establecer cuál es el coste de cada uno de los servicios que estas empresas distribuidoras vienen prestando a sus clientes en el mercado regulado. Del análisis realizado parece desprenderse que la mayor parte de la información proporcionada ha sido estimada.

Es preciso disponer de una contabilidad interna adecuada que refleje, no sólo el coste de cada uno de estos servicios, y que no esté contaminada por otras informaciones como pueden ser la atención de urgencias de red o el coste de la revisión a cargo de los clientes, sino que para cada servicio se pueda distinguir en función de los distintos apartados que constituyen el coste. Por ejemplo, en el caso de la atención de urgencias, es necesario disponer del coste fijo del mantenimiento del servicio, del coste de variable en función de la duración de la intervención en el domicilio y la variación de coste para cada empresa en cada provincia.

Solo a partir de esta información de costes se podrá llegar a elaborar una fórmula de precios adecuada para facturar por estos tres servicios a los clientes del mercado liberalizado.

Sobre los contratos de prestación de servicios en el mercado liberalizado

Las últimas versiones de contratos para la prestación de los tres servicios en el mercado liberalizado a los clientes de las empresas comercializadoras, proporcionados por las empresas distribuidoras suponen una evolución en la dirección adecuada con respecto a

las primeras versiones, en las que los servicios y los precios estaban unidos. Con el sistema actual de adendas y anexos para cada uno de los servicios, parece posible contratar cada uno de los servicios por separado.

Puede considerarse que los contratos actuales, desde un punto de vista operativo, con el sistema de adendas, que añade al contrato marco una adenda por cada servicio que se quiera contratar, parecen más apropiados que los ofrecidos anteriormente. El contenido de los servicios de atención de urgencias e inspecciones periódicas también parece el adecuado. Sin embargo, el servicio de pruebas previas ofertado sólo por dos grupos empresariales, no está bien definido. Si existen unas pruebas previas distintas a las incluidas en los derechos de alta, que deba realizar el comercializador, como suministrador del mercado liberalizado, éstas han de estar claramente definidas, hecho que no ocurre en la actualidad.

Las condiciones económicas recogidas en los anexos no parecen las más adecuadas. Este epígrafe se examina en un punto posterior.

Sobre los precios de prestación de los servicios

Atención de urgencias

Los precios de los servicios de atención de urgencias varían claramente de una empresa distribuidora a otra. También la estructura de la fórmula de precios difiere, en algunos casos sustancialmente, con respecto a otras distribuidoras.

Los precios no parecen guardar siempre una relación biunívoca con los costes incurridos por el distribuidor, siendo, sorprendentemente, en algunos casos, más baratos los precios a facturar, que los costes incurridos, lo que origina dudas sobre la información manejada. La ausencia de información suficientemente precisa hace imposible valorar hasta qué punto los precios son no discriminatorios respecto al mercado a tarifa. Los precios son más favorables en unas empresas que en otras, siendo difícil afirmar si esto se debe a economías de escala. Por otra parte, se puede constatar una evolución a la baja de los precios imputados por las distribuidoras a las comercializadoras desde el inicio de las negociaciones entre ambas, marcadas por los expedientes abiertos desde esta Comisión.

Se considera que, en el caso de la prestación del servicio de atención de urgencias, las fórmulas de precios podrían tener los siguientes términos:

- Un término fijo en función de los clientes del comercializador para los que se contrata el servicio, que puede además tener en consideración el diferente coste del servicio en las distintas provincias (número de clientes del distribuidor en cada provincia).
- Un término variable en función del número de salidas para atención de avisos en domicilios y su duración.

No parece necesario cobrar un fijo por provincia en el que se presta el servicio.

El precio del servicio, y su reparto en costes fijos y variables, ha de ser proporcional a los costes incurridos, para lo que nos remitimos al primer apartado, donde se ponía de manifiesto la necesidad de disponer de una contabilidad adecuada, antes de diseñar la fórmula de precios.

Inspección periódica

Los precios y fórmulas ofrecidos por las empresas distribuidoras son marcadamente diferentes. En relación con los costes incurridos, en algún caso no parecen recuperarse los costes incurridos, lo que hace dudar acerca de la información remitida por algunas distribuidoras.

En consecuencia, es necesaria la adecuada contabilidad antes de diseñar precios para el mercado liberalizado.

En relación a las fórmulas, y salvo mejor información, se considera que el precio ofertado debería ser fijo, en función del número de inspecciones realizadas, para cada grupo tarifario. Podría ser adecuado distinguir también entre las distintas provincias donde se presta el servicio, en función de los diferentes costes asociados.

Pruebas previas

No existe una posición común de las empresas distribuidoras acerca de si existen pruebas previas distintas a las incluidas en los derechos de alta. Prueba

de ello es que solo un grupo empresarial oferta el precio y describe el contenido, mientras que otro sólo proporciona el precio. De acuerdo con el artículo 34 del RD 1434/2002, *“los costes de estas operaciones serán a cargo del cliente que contrate el suministro, los cuales estarán incluidos en los denominados derechos de alta”*.

En consecuencia, no resulta procedente que el distribuidor cobre al comercializador cantidades adicionales a las fijadas como Derechos de Alta en cada Comunidad Autónoma, por la realización de estas operaciones.

5 CONCLUSIONES

De conformidad con lo expuesto en los epígrafes previos esta Comisión concluye:

1. No existe ninguna razón por la que los servicios de realización de pruebas previas al suministro, de inspección periódica de las instalaciones receptoras y de mantenimiento de un sistema operativo que asegure la atención permanente y la resolución de incidencias que con carácter de urgencia puedan presentarse, deban ser incluidos en un mismo contrato firmado entre el comercializador y el distribuidor.
2. Se ha constatado una apreciable variabilidad de los precios ofrecidos por las distintas empresas distribuidoras a lo largo del tiempo. A medida que se han ido sucediendo los expedientes al efecto por esta Comisión, ha ido tendiendo a la baja el precio por la prestación de estos servicios.

Con objeto de asegurar que la última oferta haya sido ofrecida a la totalidad de las empresas comercializadoras, el último informe de esta Comisión proponía que las empresas distribuidoras publicaran en su página web el precio que cobran por la

prestación de estos servicios. Hasta la fecha y según la información disponible en esta Comisión, este hecho no se ha producido.

Sobre el servicio de atención de urgencias

3. Los datos de costes incurridos en la prestación del servicio de atención de urgencias, aportados por las empresas distribuidoras, muestran una gran variabilidad. Así, los costes medios por cliente varían

TEXTO CONFIDENCIAL

... En consecuencia, dada la dispersión de costes señalada, parece débil la exactitud de la estimación de costes aportados por algunas distribuidoras.

4. Los precios de los servicios de atención de urgencias varían claramente de una empresa distribuidora a otra. También la estructura de la fórmula de precios difiere, en algunos casos sustancialmente, entre distribuidoras. Comparando los ingresos que resultarían de la aplicación de las fórmulas propuestas por las empresas distribuidoras a las comercializadoras por la prestación del servicio de atención de urgencias a los clientes en el mercado liberalizado en dos escenarios diferentes,. Todo ello en base a las fórmulas empleadas por cada distribuidora.

TEXTO CONFIDENCIAL

Por consiguiente, los precios no parecen guardar una relación biunívoca con los costes incurridos por el distribuidor, siendo, sorprendentemente, en algunos casos, más baratos los precios a facturar que los costes incurridos, lo que origina dudas sobre la información manejada. Los precios son menores en unas empresas que en otras, siendo difícil afirmar si esto se debe a economías de escala. Por otra parte, se puede constatar una evolución a la baja de los precios imputados por las distribuidoras a las comercializadoras desde el inicio de las negociaciones entre ambas, marcadas por los expedientes abiertos desde esta Comisión.

En consecuencia, y dada la ausencia de información fiable, no se puede colegir que los precios por la prestación del servicio de atención de urgencias sean reflejo de los costes incurridos.

Finalmente, se considera que, en el caso de la prestación del servicio de atención de urgencias, las fórmulas de precios podrían tener los siguientes términos:

- Un término fijo en función de los clientes del comercializador para los que se contrata el servicio, que puede además tener en consideración el diferente coste del servicio en las distintas provincias (número de clientes del distribuidor en cada provincia).
- Un término variable en función del número de salidas para atención de avisos en domicilios y su duración.

No parece necesario cobrar un fijo por provincia en el que se presta el servicio.

5. Por otro lado, respecto al mercado regulado, el alcance, descripción y contenido del servicio de atención de urgencias ofrecido por las distintas empresas distribuidoras a las comercializadoras es semejante y coincidente con lo que viene siendo la prestación de estos servicios en el mercado regulado. Sin embargo, en lo referente a los precios imputados a las comercializadoras, la ausencia de información suficientemente precisa hace imposible valorar hasta qué punto son semejantes respecto al mercado a tarifa. Así, en cualquiera de los escenarios analizados, la comparación de los ingresos que percibiría el distribuidor por la prestación del servicio de atención de urgencias a las comercializadoras, en base a las fórmulas empleadas por cada distribuidora, con la retribución por la actividad de suministro a tarifa reconocida al distribuidor (en la cual tiene que estar incluido este servicio entre otros), muestra una gran dispersión. Así, esta variabilidad iría desde

TEXTO CONFIDENCIAL

6. Si bien la normativa vigente establece que tanto los distribuidores como los comercializadores deberán asegurar este servicio de control y atención de urgencias, se impone la obligación al distribuidor de prestar dicho servicio a los clientes del comercializador conectados a sus redes, cuando éste lo solicitara. Para este último caso, debe establecerse un precio regulado por el que las empresas distribuidoras ofrezcan este servicio a las comercializadoras. Regular bien este servicio es especialmente crítico pues realmente puede configurarse como una barrera de entrada, ya que tal como declaran las empresas

comercializadoras, es inviable económicamente que las mismas dispongan de forma independiente de sus propios servicios.

Sobre el servicio de inspecciones periódicas

7. Los datos de costes incurridos en la prestación del servicio de inspección periódica, también muestran una variabilidad relevante, aunque menor que en el caso de la atención de urgencias. Así, los costes medios por inspección realizada, varían

TEXTO CONFIDENCIAL

...En consecuencia, dada la dispersión de costes señalada, también aquí parece débil la exactitud de la estimación de costes aportados por algunas distribuidoras.

8. Los precios y fórmulas ofrecidas por las empresas distribuidoras son marcadamente diferentes. Comparando los ingresos que resultarían de la aplicación de las fórmulas propuestas por las empresas distribuidoras a las comercializadoras por la prestación de este servicio en el mercado liberalizado en dos escenarios diferentes, sólo las distribuidoras del Grupo 2 tendrían unos ingresos mayores que los costes en los que dicen incurrir. El resto de las distribuidoras recaudarían, en las hipótesis realizadas, menores ingresos o casi iguales, que los costes en los que dicen incurrir. Ello, en base a las fórmulas empleadas por cada distribuidora. Esto es, en algún caso no parecen recuperarse los costes incurridos, lo que hace dudar de la información remitida por algunas distribuidoras.
9. Finalmente, existen distribuidoras que incluyen un término fijo que depende del número de provincias en las que actúe la comercializadora y un término variable que depende de la provincia en la que se actúe y del número de inspecciones realizadas. Sin embargo, otras distribuidoras incluyen sólo un precio por término variable por cliente inspeccionado. Este último caso, parece más apropiado, puesto que el coste depende fundamentalmente del coste unitario del servicio de inspección, en contra de lo que sucede con el coste de atención de

urgencias, donde es preciso mantener la logística necesaria para prestar un servicio de atención permanente de 24 horas.

10. Por todo ello se considera que en el caso de las comercializadoras soliciten a las distribuidoras la prestación de este servicio, éste deberá ser prestado a un precio regulado. Además las comercializadoras pueden optar por la posibilidad de realizar las inspecciones por sí mismas.

Sobre el servicio de pruebas previas

11. El alcance, descripción y contenido del servicio de pruebas previas ofrecido por las distintas empresas distribuidoras a las comercializadoras no está claro. Así, de los dos grupos de empresas que ofrecen este servicio, solamente el grupo 2 detalla el contenido del servicio, mientras que el grupo 1 sólo proporciona el precio. El resto de empresas distribuidoras no ofrecen este servicio y algunas señalan que lo consideran incluido en los derechos de alta que abona el cliente y por lo tanto sería coincidente con lo que viene siendo la prestación de estos servicios en el mercado regulado, por lo que el distribuidor no necesitaría realizar ninguna actuación adicional por la que pudiera repercutir el coste al comercializador.
12. Los precios ofrecidos por las dos empresas distribuidoras son marcadamente diferentes. Así, aunque ambas se basen en precios aplicables en función de las pruebas previas realizadas a clientes de cada grupo tarifario, el Grupo 1 no ofrece un precio para la tarifa 3.3 y agrupa los grupos 1 y 2 con el mismo precio mientras que las empresas distribuidoras del grupo 2 agrupan con el mismo precio los grupos tarifarios 3.4, 2 y 1 y resultarían ser un 1733,3 %, superiores para el primer grupo y un 70,1 % inferiores para los dos restantes con respecto a los precios aplicados por las distribuidoras de Grupo 2.
13. Tal como establece la normativa vigente, ante la solicitud por parte del comercializador de puesta en servicio de una nueva instalación de gas

directamente en el mercado liberalizado, el distribuidor deberá realizar las operaciones de enganche y verificación de las instalaciones, según lo indicado en el artículo 34 del RD 1434/2002, y deberá proceder a su puesta en servicio, realizando las pruebas y comprobaciones de la instalación y su documentación definidas en el artículo 34 del RD 1434/2002.

De acuerdo con el artículo 34, *“los costes de estas operaciones serán a cargo del cliente que contrate el suministro, los cuales estarán incluidos en los denominados derechos de alta”*.

En consecuencia, no resulta procedente que el distribuidor cobre al comercializador cantidades adicionales a las fijadas como Derechos de Alta en cada Comunidad Autónoma, por la realización de estas operaciones.

Por tanto, el distribuidor es el único responsable de la realización de las pruebas previas y por ello recibe los derechos de alta regulados en cada Comunidad Autónoma. Los derechos de alta son de aplicación a nuevos suministros y a la ampliación de los existentes y están incluidos en ellos los servicios de enganche y de verificación de las instalaciones. En el caso de nuevos suministros, la empresa distribuidora inspeccionará la instalación receptora, una vez recibido el boletín del instalador autorizado, y procederá, en su caso, a instalar y precintar el equipo de medida del usuario. Esto sería de aplicación, tanto para los clientes del mercado regulado como para los del mercado liberalizado, ya que no existen pruebas previas distintas dependiendo de si el consumidor está en uno u otro mercado.

Sobre los tres servicios

14. Visto todo lo anterior, se puede concluir que existe una relevante variabilidad en los precios imputados por la prestación de estos servicios, así como en los costes en los que dicen incurrir las distribuidoras consideradas. Para poder conocer con desagregación y exactitud estos costes, las empresas distribuidoras deberán llevar una contabilidad adecuada, y suficientemente detallada, de los costes incurridos,

tanto como consecuencia de la realización de las distintas actividades y servicios regulados, como de aquellos otros que realicen, y de forma libre, ofrezcan a los agentes que operan en el sistema.

15. Por todo lo anterior, para la elaboración de los precios regulados de los servicios de atención de urgencias e inspecciones periódicas a aplicar por los distribuidores, en el caso de que así lo solicite el comercializador, se deben tener en cuenta los costes, convenientemente auditados.

Mientras no se regulen de esta forma los servicios, las empresas distribuidoras deberán publicar en su página web el precio que imputen por la prestación de estos servicios para garantizar la adecuada transparencia y comparación de precios.

16. Finalmente, en lo referente a los posibles abusos derivados de la posición de dominio del distribuidor en la prestación de estos servicios, cabe considerar que las condiciones económicas ofertadas por los distribuidores han ido variando en el sentido correcto durante el curso de los expedientes de esta Comisión. Sin embargo, aún se considera necesario una mejora en la transparencia y en el mecanismo de formación de los precios de estos servicios.

17. En consecuencia, no se procede a la remisión de este expediente al Servicio de defensa de la Competencia, sin perjuicio de que, si no se mejoran la transparencia y los mecanismos de formación de precios citados, esta Comisión procederá al envío del expediente al Servicio de Defensa de la Competencia, en virtud de su función de velar para que los sujetos que actúan en los mercados energéticos lleven a cabo su actividad respetando los principios de libre competencia.