



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-286 ENDESA RED / HIDROFLAMICELL

Con fecha 23 de septiembre de 2002 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa Endesa Red, S.A.U. (en adelante Endesa Red) de determinados activos de la sociedad Hidroflamicell, S.L, unipersonal (en adelante Hidroflamicell).

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

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

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

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fechas 3 y 28 de octubre de 2002 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fechas 15 de octubre y 8 de noviembre de 2002, respectivamente.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **15 de noviembre de 2002**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN NOTIFICADA

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa Endesa Red del 75% de las acciones de la sociedad Hidroflamicell. Como antecedente de la operación, el 23 de noviembre de 2001 se firmó un "Compromiso de compraventa de acciones de la futura Hidroflamicell, S.L.", entre Nueva Profesa-Redesa, S.L., sociedad del grupo Endesa, y [...]*. Con posterioridad a este acto, Nueva Profesa-Redesa quedó extinguida mediante fusión por absorción,

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



quedando subrogada Nueva Nuinsa, S.L, asimismo perteneciente al grupo Endesa, en todos los derechos y obligaciones de la extinta sociedad, incluyendo los correspondientes a la operación mercantil mencionada.

Con fecha 31 de enero de 2002 se constituyó la sociedad Hidroflamicell, S.L. de acuerdo con la Ley 54/1997, del Sector Eléctrico y el RD 1955/2000, y se solicitó la inscripción de la empresa en el Registro Administrativo de Distribuidores, Comercializadores y Consumidores Cualificados del Ministerio de Economía.

Asimismo, con fecha 21 de marzo de 2002, fue suscrito contrato privado de prórroga del plazo para la compraventa de acciones de la futura Hidroflamicell, suscrito entre Nueva Nuinsa, como sucesora universal de Nueva Profesa-Redesa y [...], en el cual se autoriza expresamente que la adquirente de las participaciones de Hidroflamicell S.L., llegado el momento, fuera Endesa Red, S.A., o incluso cualquier otra empresa del grupo Endesa.

El contrato estipula que el plazo se prorroga hasta tanto se obtenga la autorización de la transacción por parte de las instancias de Defensa de la Competencia, así como la inscripción de Hidroflamicell en el referido Registro. La inscripción en el Registro se materializó por Resolución de la Dirección General de Política Energética y Minas de 23 de Agosto de 2002.

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

De acuerdo con la notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su artículo 1.

En cuanto a la aplicación de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia, la operación notificada no supera el umbral establecido en el artículo 14.1.b), ya que la adquirida no obtuvo en 2001 un volumen de ventas superior a 60 millones de euros.

Sin embargo, la operación notificada supera el umbral establecido en el artículo 14.1.a) de la misma. En efecto, a través de esta adquisición, el grupo Endesa incrementa su cuota en el mercado de distribución eléctrica a consumidores a tarifa, superior al 25% en el ámbito nacional así como en los mercados locales potencialmente afectados: tanto considerando la provincia de Lleida como cada una de las distintas localidades en las que opera la empresa adquirida. Por tanto, la notificación de la operación proyectada resulta obligatoria.

III. EMPRESAS PARTICIPANTES

III.1. Adquirente: Endesa Red, S.A.U.

Endesa Red, S.A.U. es una sociedad controlada al 100% por Endesa S.A., constituida el 22 de septiembre de 1999 con la denominación de Endesa Distribución S.A. Con fecha 29 de abril de 2002, se efectúa ante notario el cambio de denominación de la compañía, convirtiéndose en Endesa Red S.A (Sociedad Unipersonal), modificándose también en el mismo documento su objeto social, que se centra en la provisión de una serie de servicios de carácter industrial,



comercial, así como en la titularidad y gestión de participaciones financieras en sociedades distribuidoras y/o transportistas de energía eléctrica, agua, gas o hidrocarburos.

La constitución de Endesa Red, S.A.U, se encuadra en el ámbito de la obligación de separación de actividades reguladas y liberalizadas dentro del sector eléctrico, impuesta por el artículo 14 y la Disposición Transitoria 5ª de la Ley 54/1997, de 27 de noviembre, del Sector Eléctrico.

Endesa Red es titular del 100% de las participaciones de la sociedad Endesa Distribución Eléctrica S.L. unipersonal, sociedad beneficiaria de la operación de escisión de las compañías distribuidoras regionales del grupo Endesa. La mencionada operación tuvo lugar el 5 de abril de 2002 y en virtud de ella, Endesa Distribución Eléctrica S.L. unipersonal, absorbió todo el patrimonio relativo a la actividad de transporte y distribución de energía eléctrica y venta a tarifa que las distribuidoras regionales del grupo Endesa detentaban en sus respectivos mercados. Las distribuidoras regionales extinguidas en la península son: Compañía Sevillana de Electricidad S.A.U., Fuerzas Eléctricas de Cataluña S.A.U., Termoeléctrica del Ebro S.A.U., y Eléctricas Reunidas de Zaragoza Distribución S.A.U.

La integración de estas compañías representa un paso más en un proceso, definido por el notificante como de “consolidación corporativa”, que no supone sino la organización de la empresa por líneas de negocio bien definidas cara a la liberalización total del mercado en 2003.

De acuerdo con la memoria anual del ejercicio 2001, el proceso de integración de la distribución supone, en una primera etapa, la creación de dos sociedades: Endesa Distribución y Endesa Operaciones y Servicios Comerciales. La primera asume las actividades reguladas de transporte y distribución de electricidad, así como la comercialización a tarifa; actividades que, hasta la creación de esta sociedad, eran ejercidas por las compañías distribuidoras de ámbito regional antes mencionadas. La segunda desarrolla actividades de apoyo comercial (facturación y cobro, oficinas comerciales, atención telefónica, tránsito de clientes del mercado regulado al liberalizado, entre otras) que antes realizaban, asimismo, las compañías de ámbito territorial. La sociedad prestará estos servicios a Endesa Distribución Eléctrica, a Endesa Energía, y a las empresas participadas por Endesa que operan en el sector del gas.

Endesa Distribución y Endesa Operaciones y Servicios Comerciales quedan integradas, a su vez, en Endesa Distribución que, tal como se describe más arriba, agrupa a las distribuidoras de ámbito territorial, modificando su denominación a Endesa Red desde el 24 de abril de 2002.

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

Volumen de ventas de Endesa Red (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	4.715,157	4.555,906	4.587,514
Unión Europea	4.715,157	4.555,906	4.587,514
España	4.715,157	4.555,906	4.587,514
Fuente: Notificación			

Endesa Red está presente en los tres municipios de referencia. Los activos de distribución, así como los volúmenes de facturación de la compañía figuran en los cuadros adjuntos, provistos por el notificante.

Activos de Distribución de Endesa Red en los tres municipios de la provincia de Lleida en que opera la adquirida					
	Línea Baja Tensión (metros)	Línea Media Tensión (metros)		Centros Transformadores	Subestaciones
Municipio	Aérea	Aérea	Subterránea		
Baix Pallars	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Senterada	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Torre de Capdella	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
TOTAL	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Fuente: Notificación					

Volumen de facturación por municipio de Endesa Red (Millones de Euros)			
	1999	2000	2001
Baix Pallars	<60,10	<60,10	<60,10
Senterada	<60,10	<60,10	<60,10
Torre de Capdella	<60,10	<60,10	<60,10
TOTAL	<60,10	<60,10	<60,10
Fuente: Notificación			

III.2. Adquirida: Hidroflamicell, S.L. unipersonal

La sociedad Hidroflamicell, S.L. se creó en enero de 2002 para dar continuidad a la actividad distribuidora que, de forma personal, realizaba [...], en la persona de [...], actual propietaria, socia y administradora única de la empresa.

Los activos de la compañía están constituidos por las infraestructuras de distribución eléctrica necesarias para dar servicio a [...] clientes localizados en núcleos diseminados de los términos municipales de Senterada, Torre de Capdella y Baix Pallars, en el Pirineo de Lleida. [...].

La empresa [...] personal y su capital social es de [...] euros. La contraprestación por la venta del 75% de los mencionados activos se fija en [...] euros en metálico. El mantenimiento y la explotación de las instalaciones de distribución lo efectuaba [...] mediante una subcontrata [...]. La gestión comercial de los [...] clientes la efectuaba personalmente. [...] actual propietaria de Hidroflamicell ha mantenido la subcontrata [...] y realiza personalmente, con ayuda de facturación y domiciliación bancaria, la gestión comercial. La empresa [...], por tanto, personal propio, siendo administradora única [...].

En caso de materializarse la operación propuesta, la estructura de propiedad de Hidroflamicell pasará a ser: 75% Endesa Red S.A., unipersonal y 25% [...].

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

Volumen de facturación de Hidroflamicell S.L. (Millones de Euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	<60,10	<60,10	<60,10
Unión Europea	<60,10	<60,10	<60,10
España	<60,10	<60,10	<60,10
Fuente: Notificación			

Hidroflamicell, en tanto que sociedad acogida a la Disposición Transitoria 11ª de la Ley 54/97, del Sector Eléctrico, compra electricidad a Endesa Red, a tarifas de revendedor D.1, utilizando su propia red de distribución para acceder al mercado, eminentemente residencial, de [...] abonados: [...] a tarifa [...]; [...] a tarifa [...], y [...] a tarifa [...].

El volumen de facturación de Hidroflamicell en cada municipio aparece en el cuadro siguiente:

Volumen de facturación por municipio de Hidroflamicell (Millones de Euros)			
	1999	2000	2001
Torre de Capdella	<60,10	<60,10	<60,10
Baix Pallars	<60,10	<60,10	<60,10
Senterada	<60,10	<60,10	<60,10
TOTAL	<60,10	<60,10	<60,10
Fuente: Notificación			

IV. MERCADOS RELEVANTES

La operación proyectada se produce entre empresas activas en el sector eléctrico en España. El grupo de la compradora, Endesa, está integrado verticalmente y opera en los segmentos de generación (Endesa Generación); transporte (Endesa Transporte), distribución (Endesa Red) y comercialización a clientes cualificados (Endesa Energía).

La empresa adquirida se dedica exclusivamente a la distribución de electricidad, adquirida a tarifa D, a clientes a tarifa.

IV.1. Mercado de producto

Atendiendo a los precedentes nacionales en este sector cabe diferenciar, sin perjuicio de una ulterior segmentación de los mismos, los cuatro mercados relevantes siguientes: generación, transporte, distribución y comercialización.

La Ley 54/97, de 27 de noviembre, del Sector Eléctrico, realiza una enumeración exhaustiva de las distintas actividades que puede llevar a cabo un distribuidor, siendo “aquellas sociedades mercantiles que tienen la función de distribuir energía eléctrica, así como construir, mantener y operar las instalaciones de distribución destinadas a situar la energía en los puntos de

consumo y proceder a su venta a aquellos consumidores finales que adquieran la energía eléctrica a tarifa o a otros distribuidores que también adquieran la energía eléctrica a tarifa”.

Así, la actividad de distribución es aquélla que tiene por objeto principal la transmisión de energía eléctrica desde la red de transporte hasta los puntos de consumo en las adecuadas condiciones de calidad, así como la venta de energía eléctrica a los consumidores o distribuidores que la adquieran a tarifa.

Esta actividad se configura como un monopolio natural íntegramente regulado por ley, pudiendo las empresas distribuidoras realizar dos tipos de actuaciones bien distintas:

- transporte de energía y venta a distribuidores a tarifa
- transporte de energía y venta a clientes finales a tarifa

Por su parte, la normativa vigente clasifica a los distribuidores como sujetos cualificados del sistema eléctrico a efectos de la adquisición de energía, lo que supone que pueden adquirir electricidad mediante su compra en el mercado mayorista, a precio marginal, o mediante contratos bilaterales físicos con los productores, contemplando también la adquisición a tarifa de la energía por determinados distribuidores hasta el año 2007.

Como quiera que Hidroflamicell es una distribuidora de electricidad que adquiere la energía a la tarifa D y la suministra posteriormente a los consumidores no cualificados o a tarifa, **el primer mercado de producto potencialmente afectado por la presente operación es el de distribución de energía eléctrica o suministro de electricidad a consumidores a tarifa**, ya analizado por el TDC en precedentes anteriores y, específicamente, en su informe C-66/01, antes mencionado.

Como ha señalado el TDC, “La tarifa D es un residuo histórico de la regulación del sector eléctrico. Las empresas acogidas a este régimen son muy heterogéneas y gozan de privilegios económicos y fiscales diversos en función de sus características”.

Existen 300 empresas distribuidoras a tarifa D, que distribuyen en torno a un 4% del total de la energía eléctrica distribuida en el país.

Adicionalmente, como señala el TDC en su informe C-66/01, en la actividad de distribución no cabe competencia una vez que un distribuidor conecta físicamente a un consumidor con su red, pero sí cabe esta competencia entre distribuidores por la captura de clientes. “Así en zonas de expansión podrían competir distintos proveedores para tender nuevas redes. El interés de un distribuidor por tender nuevas redes está, no tanto en captar ingresos por peaje, como ingresos por clientes a tarifa y, además, asegurarse un acceso privilegiado, como comercializador, a los posibles clientes cualificados”.

Por tanto, al margen del análisis del mercado de distribución, es preciso plantearse la posible afectación del **mercado de comercialización de energía eléctrica (a clientes cualificados)**.

En este ámbito, como señala el TDC, “el mercado de la comercialización de energía eléctrica también se ve afectado por la operación en un doble sentido: por un lado, porque las empresas distribuidoras a tarifa D participan o pueden participar ya en el mercado liberalizado como demandantes de energía eléctrica para aquellas cantidades que superen el crecimiento vegetativo de su demanda. Estas cantidades pueden ser adquiridas por los distribuidores bien en el mercado mayorista, bien de otros comercializadores”.

“Por otra parte, considerando un horizonte temporal más amplio, al convertirse todos los clientes a tarifa en clientes cualificados y, por tanto, tener opción todos ellos de elegir su comercializador en un mercado liberalizado, a partir del primero de enero de 2003, los mercados de consumidores finales a los que hoy distribuye energía las empresas afectadas por las operaciones en cuestión, también se verán afectados. Otro elemento adicional que apoya esta extensión del mercado es la desaparición prevista de las tarifas y regímenes especiales para el año 2007, a pesar de todas las incertidumbres que prevalecen en este ámbito”.

En atención a lo anterior, sin perjuicio de que la evolución normativa y real de estos mercados a partir de la apertura total de la comercialización a clientes finales el 1 de enero de 2003 pueda llevar en el futuro a considerar un solo mercado de venta minorista de electricidad a consumidores finales¹, de acuerdo con los precedentes nacionales recientes en este ámbito la operación notificada se valorará considerando la distribución y la comercialización como dos mercados de producto separados.

IV. 2. Mercado geográfico

En línea con los precedentes establecidos por el TDC en C60/00 y C66/01, cabe distinguir los dos mercados de producto antes señalados.

En cuanto al mercado de **distribución y venta a consumidores a tarifa**, la condición de consumidor se caracteriza por la no elegibilidad de suministrador, incluso cuando, como en el caso que nos ocupa, dos compañías distribuidoras, Endesa Red e Hidroflamicell operan en los tres municipios de referencia. De esta manera, dado un distribuidor que gestione un determinado tramo de red y dado el emplazamiento de la residencia o del centro empresarial del consumidor, la posibilidad de sustitución por otro distribuidor es nula. Por tanto, cabe entender que se trata de un mercado esencialmente **local**, cuya máxima dimensión geográfica será municipal o, como mucho, comarcal o provincial, pese a que la normativa tarifaria y de calidad del suministro sean homogéneas a nivel nacional.

Así lo ha indicado el TDC en su informe C66/01 cuando considera que, “en el segmento de suministro de electricidad a consumidores a tarifa, el mercado geográfico relevante es local, puesto que zonas geográficas próximas pueden presentar características de oferta y demanda muy diferentes, por lo que no cabe considerarlas incluidas en un mismo mercado geográfico relevante”.

¹ La decisión de la Comisión Europea en el caso M-1673 Veba/Viag distingue los siguientes mercados en el sector eléctrico: generación, transporte por líneas de alta tensión, distribución por líneas de baja y media tensión y venta a clientes finales. En esta delimitación se separan completamente las actividades de transporte y distribución de energía eléctrica, de las de venta de la misma, independientemente de si esta última se realiza a consumidores a tarifa o cualificados.

El informe referido considera, asimismo, que las empresas distribuidoras en cuestión “operan en un determinado ámbito geográfico constituyendo un monopolio natural donde los demandantes y oferentes de fluido eléctrico no tienen posibilidad de elección ya que la red es única en esa área. Desde este punto de vista, el ámbito geográfico relevante está constituido por todas y cada una de las localidades donde operen las distribuidoras objeto de las operaciones de concentración”.

En el caso que nos ocupa, por tanto, el mercado geográfico relevante vendrá dado por las localidades de Torre de Capdella, Senterada y Baix Pallars.

En relación con el **mercado de comercialización a consumidores cualificados**, el TDC ha venido considerando que éste tiene dimensión **nacional**.

V. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS RELEVANTES

V.1. Características y evolución

La distribución/venta de electricidad a clientes a tarifa, junto con la dirigida a otros distribuidores, es una de las actividades englobadas en el negocio genérico de distribución, que ya ha sido definido anteriormente.

La exposición de motivos de la Ley 54/97 considera esta actividad como un monopolio natural, quedando configurada como la actividad como regulada, con garantía de acceso de terceros a las redes de distribución, por cuanto que la Ley desea evitar que la propiedad de éstas dé lugar a abusos contra la competencia.

Tienen la consideración de instalaciones de distribución todas las líneas eléctricas de tensión inferior a 220 Kv, salvo que se consideren integradas en la red de transporte. También se consideran elementos constitutivos de la red de distribución aquellos activos de la red de comunicaciones, protecciones, control, servicios auxiliares, terrenos, edificaciones y demás elementos auxiliares, eléctricos o no, necesarios para el adecuado funcionamiento de las redes de distribución. La construcción, modificación, explotación, transmisión y cierre de las instalaciones de distribución está sujeta a autorización administrativa, con independencia de su destino o uso.

Esta actividad es llevada a cabo por los distribuidores, que son sociedades mercantiles que tienen por objeto distribuir energía eléctrica, así como construir, operar y mantener las instalaciones de distribución y vender energía eléctrica a tarifa.

Una de las características del mercado de distribución eléctrica, globalmente considerado, es que presenta un alto grado de concentración en torno a los grupos eléctricos principales: Endesa, Iberdrola, Fenosa, Hidrocantábrico y, recientemente, Viesgo. Los principales operadores son grupos integrados verticalmente, lo cual explica la similitud de sus cuotas relativas en generación, distribución y comercialización.

En cuanto a la forma de operar de los distribuidores, la Ley del Sector Eléctrico les reconoce la condición de sujetos cualificados del sistema, junto con los productores y comercializadores, pudiendo adquirir la electricidad en el pool de generación, a precio de

mercado, o mediante contratos bilaterales con los productores. Sin embargo, los distribuidores a que se refiere la Disposición Transitoria Undécima de la Ley, (aquéllas, como Hidroflamicell, a los que no les es de aplicación el RD 1538/1987, de 11 de diciembre, sobre determinación de la tarifa de las empresas gestoras del servicio eléctrico) pueden adquirir energía, bien como clientes cualificados, o bien acogidos al régimen tarifario especial que para ellos aprueba el Gobierno. En cualquier caso, deberán adquirir la energía como sujetos cualificados en aquella parte de su consumo que exceda del realizado en el ejercicio económico de 1997, incrementado en el porcentaje de su crecimiento vegetativo que reglamentariamente se determine.

Entre las obligaciones de los distribuidores cabe destacar el suministro de energía a los usuarios a tarifa de forma regular, continua y en condiciones de calidad adecuadas, el mantenimiento de las redes en las adecuadas condiciones de conservación e idoneidad técnica, la ampliación de las instalaciones de distribución cuando sea necesario para atender nuevas demandas de suministro eléctrico y la concesión a terceros del permiso de acceso a las redes en los términos estipulados por la Ley. En cuanto a los derechos de los distribuidores, merece la pena resaltar los siguientes: la adquisición de la energía eléctrica necesaria para suministrar a sus clientes y la percepción de la retribución que les corresponda por el ejercicio de la actividad de distribución.

Por lo que se refiere a los ingresos de los distribuidores, éstos tienen básicamente dos componentes:

- Ingresos generales, derivados del régimen económico de la actividad de distribución. La retribución de la actividad de distribución en el régimen general se determina teniendo en cuenta los siguientes conceptos: los costes de inversión, operación y mantenimiento de las instalaciones; la energía circulada; el modelo que caracterice las distintas zonas de distribución; los incentivos para garantizar la calidad del suministro y la reducción de pérdidas, así como otros costes necesarios para desarrollar la actividad de distribución, entre los que se incluyen los costes de gestión comercial (por concentración, lectura de contadores y equipos de medida, facturación y cobro).
- Ingresos derivados de las tarifas de acceso a las redes, que se diferencian según los niveles de tensión de éstas, existiendo tarifas de baja y de alta tensión, y se componen de dos términos; uno que considera la facturación de energía y otro que contempla la facturación de potencia, pudiendo existir, en su caso, otros complementos como los de discriminación horaria y energía reactiva.

Examinadas algunas de las características y de los parámetros estructurales más relevantes de la distribución eléctrica, conviene delimitar de forma exacta el mercado de distribución/venta a clientes a tarifa, puesto que, como se ha señalado anteriormente, éste es el segmento potencialmente afectado por la operación proyectada. Este mercado se define a partir del concepto de consumidor final a tarifa, distinguiéndolo del de consumidor final cualificado. En este marco, el artículo 9.2. de la Ley 54/97 establece que: “los consumidores podrán adquirir la energía eléctrica a tarifa regulada o por los procedimientos previstos en la presente Ley cuando se trate de consumidores cualificados. Reglamentariamente, se determinará qué consumidores tendrán la condición de cualificados”.

A partir de lo anterior, la voluntad de las autoridades ha sido la progresiva ampliación de la condición de consumidor cualificado, mediante los correspondientes descensos de los umbrales de elegibilidad, hasta que el Real Decreto-Ley 6/1999, de 16 de abril, de Medidas Urgentes de Liberalización e Incremento de la Competencia, estableció que a partir del 1 de julio de 2000 todos los consumidores cuyos suministros se realizaran por redes con tensión nominal superior a 1.000 voltios tendrían la consideración de cualificados (abarcando, por tanto, alrededor del 53% del total de consumidores). Finalmente, el Real Decreto-Ley 6/2000 adelanta al 1 de enero de 2003 la fecha a partir de la cual todos los consumidores de electricidad pasarán a la categoría de cualificados.

Asimismo, el citado Real Decreto-Ley reduce los requisitos para ejercer la condición de consumidor cualificado. De esta forma, aquellos que no deseen actuar como agentes en el mercado de producción, no necesitarán inscribirse en el Registro Administrativo de Distribuidores, Comercializadores y Consumidores Cualificados, bastando para acreditar su condición la certificación sobre las características de su consumo o nivel de tensión de suministro, expedido por la distribuidora con la que esté conectado.

Adicionalmente, con quince días de antelación a la fecha en que se pueda ejercer la condición de consumidor cualificado, las distribuidoras deberán remitir gratuitamente a todos los consumidores conectados a su red un certificado en el que conste el nivel de tensión del suministro, la identificación de la tarifa, la potencia contratada, el consumo mensual de los dos años anteriores y los datos de su facturación de dicho período. Además, las distribuidoras deberán llevar un listado de los consumidores que hayan solicitado la certificación anterior, diferenciando entre los que ya hayan ejercido su condición de cualificados, y aquéllos que no la hayan ejercido. Por último, el Real Decreto-Ley 6/2000 obliga a las distribuidoras, a partir del 1 de enero de 2003, a alquilar a todos los consumidores de baja tensión los aparatos necesarios para la medida de electricidad. El precio del alquiler de dichos equipos será fijado por el Gobierno.

En cuanto a las tarifas a satisfacer por los consumidores del suministro eléctrico que no tengan la condición de cualificados o que teniéndola no se acojan a ella, incluyen los siguientes conceptos: el coste de producción de la energía eléctrica (determinado en función del precio medio previsto del Kilovatio hora en el mercado de producción durante el periodo que reglamentariamente se determine y que es revisable de forma independiente); los peajes por el transporte y la distribución de la energía eléctrica; los costes de comercialización; los costes permanentes del sistema y los costes de diversificación y seguridad del abastecimiento. Anualmente, o cuando circunstancias especiales lo aconsejan, el Gobierno, mediante Real Decreto, aprueba o modifica la tarifa media o de referencia.

V.2. Estructura de la oferta

i) Mercado de distribución de energía eléctrica a consumidores a tarifa

Como se ha señalado anteriormente, aunque el mercado geográfico de distribución y venta de electricidad a clientes a tarifa tiene dimensión esencialmente local, las características de la presente operación y la importancia potencial del efecto red exigen considerar también mercados geográficos más amplios, comarcales, provinciales o incluso autonómicos, en su caso.

Para ofrecer una idea aproximada de cómo se reparte el mercado entre los grandes operadores, se pueden observar los siguientes datos referidos a nivel nacional.

MERCADO DE DISTRIBUCIÓN DE ELECTRICIDAD			
Cuotas sobre el total peninsular en %			
	1999	2000	2001
Distribuidoras de tarifa D	2,18	2,33	2,31
Endesa Red	40,22	40,24	40,55
Iberdrola	40,71	40,50	40,16
Hidrocantábrico	2,86	2,99	3,07
Unión Fenosa	14,03	14,04	13,91
Fuente: Notificante y elaboración propia para la tarifa D.			

En cuanto a los mercados locales de distribución potencialmente afectados, el cuadro anejo permite observar que las partes son los únicos operadores presentes en los términos municipales analizados y, como resultado de la operación, Endesa Red se hace con el monopolio de la distribución de electricidad en ellos.

MERCADOS DE DISTRIBUCIÓN ELECTRICA		
Cuotas de los mercados locales en %		
	Hidroflamicell	Endesa Red
Torre De Capdella	[55-60]	[40-45]
Senterada	[95-100]	[0-5]
Baix Pallars	[15-20]	[80-85]
Fuente: Notificante.		

Finalmente, en el ámbito de la provincia de Lleida, Endesa Red controla ya el [85-90%] de la distribución a clientes a tarifa. La cuota de Hidroflamicell es del [0-5%] en la provincia de Lleida y del [0-5%] en la Comunidad Autónoma de Cataluña. El número de abonados en esa provincia es de 201.575, de los cuales 157.888 son clientes domésticos, y 18 son distribuidores.

ii) Mercado de comercialización de energía eléctrica a clientes cualificados

Según el artículo 70 del RD 1955/2000, la actividad de comercialización se desarrolla por las empresas comercializadoras debidamente autorizadas que, accediendo a las redes de transporte y distribución, tienen como función la venta de energía eléctrica a los consumidores que tengan la condición de cualificados y a otros sujetos cualificados según la normativa vigente.

Son consumidores cualificados aquéllos cuyas características de consumo por instalación o por punto de suministro sean iguales o superiores a las que se establezcan por el Gobierno. El mercado de comercialización supone la materialización de la libertad de elección y de contratación de suministrador, habiéndose establecido un período transitorio que finaliza en el año 2003 para que dicha libertad se extienda a todos los consumidores.

Sin embargo, no es obligatorio que todos los consumidores cualificados accedan al mercado. Éstos poseen varias alternativas:

- Seguir pagando por su suministro la tarifa integral

- Adquirir la energía directamente en el mercado mayorista, realizar contratos bilaterales físicos con los generadores o adquirir la energía mediante contratos con los agentes externos.
- Optar por contratar el suministro con un comercializador, siendo posible realizar un único pago por energía y acceso a la red o que se separen ambos conceptos.

En virtud del artículo 9.3 de la Ley 54/97, los comercializadores y los distribuidores reciben, en todo caso, la consideración de consumidores cualificados, por lo que pueden adquirir la energía eléctrica bajo el sistema de libre competencia, a precio del mercado de generación o a precio libre negociado en contratos bilaterales con los generadores. En cualquier caso, deben satisfacer también las tarifas de acceso a las redes.

A pesar de estar liberalizado, este mercado se caracteriza también por estar altamente concentrado en torno a empresas pertenecientes a los grandes grupos nacionales del sector eléctrico. Así, las cuotas de los agentes activos en el mercado de comercialización reflejan la alta integración vertical, con participaciones relativas próximas “aguas arriba” y “aguas abajo”.

MERCADO NACIONAL DE COMERCIALIZACIÓN	
Empresa	Cuota de mercado (%)
Endesa	39
Iberdrola	40
Unión FENOSA	13
Hidrocantábrico	6
Otros	2
Total	100
Fuente: Estimación propia a partir de datos de la CNE referidos a 2001.	

Por otro lado, como ya se ha señalado en apartados anteriores, a partir del 1 de enero de 2003, se producirá la integración de gran parte de la demanda de electricidad a tarifa en el mercado de comercialización a precio libre, propiciada por la aceleración de la liberalización del sistema, por lo que a menudo se habla, de forma un tanto impropia, de “mercado minorista” para referirse conjuntamente a ambos. De cualquier modo, dada la dinámica a corto plazo de los dos mercados, las interconexiones entre ambos son importantes.

V.3. Barreras a la entrada

Como ha señalado el TDC en sus informes, los dos mercados analizados presentan barreras a la entrada destacables propiciadas por la integración vertical de los principales operadores instalados. A pesar de que la Ley del Sector Eléctrico crea un marco en el que las actividades de comercialización y generación han de estar desempeñadas por empresas separadas jurídicamente del resto de las empresas que lleven a cabo actividades reguladas (transporte, distribución y gestión económica y técnica del sistema), todas ellas pueden formar parte del mismo grupo empresarial. A partir de este hecho, pueden identificarse las siguientes barreras:

- La alta concentración en el mercado de distribución a clientes a tarifa en torno a las mismas empresas predominantes en el de comercialización a consumidores cualificados puede dificultar el acceso de nuevos competidores independientes por tres razones: Primero, porque los consumidores que vayan alcanzando la categoría de cualificados, aunque puedan elegir libremente suministrador, podrían tender por inercia o por insuficiencia de información a volver a contratar con sus antiguos distribuidores, al ser ellos los que gestionan las redes de distribución.

Segundo, porque estos distribuidores, durante el amplio período en que la distribución ha estado regulada, han acumulado información muy valiosa sobre los hábitos y las características del consumo de cada cliente. De esta forma, como apunta el TDC, “las comercializadoras se benefician de una información que les transfiere su distribuidor asociado, información no disponible para el resto de comercializadoras” y que les podría facilitar la realización de ofertas de contratos individualizados y adaptados a las circunstancias específicas de los clientes, favoreciendo su fidelización.

Tercero, porque una empresa comercializadora que desee introducirse por primera vez en un área geográfica dominada por un antiguo distribuidor a tarifa incurre en importantes costes fijos (o con escasa sensibilidad a la cantidad vendida), derivados fundamentalmente de las interconexiones a realizar a las redes de distribución de otras empresas y de la satisfacción de las tarifas de acceso a las mismas. Por esta razón, salvo que consiga contratar con una masa crítica importante de clientes cualificados, no le resultará rentable penetrar en esta nueva zona, teniendo una importante desventaja comparativa en costes respecto a los distribuidores ya instalados.

- La presencia de filiales de un mismo grupo en los mercados de comercialización y de generación también tiene repercusiones importantes. En primer lugar, pueden lograr una cobertura de riesgos mejor que las empresas que sólo están presentes en comercialización, puesto que estas últimas soportan el riesgo de que una subida de precios del pool merme su margen de comercialización, sin la cobertura que les hubiera proporcionado el incremento de ingresos de generación vinculado. En la misma línea, los grupos integrados verticalmente pueden encontrar incentivos a aumentar los precios del pool hasta un nivel que expulse a las comercializadoras no generadoras del mercado. Esta coordinación de comportamientos entre generación y comercialización se vería además sustentada por otro factor: la fuerte concentración en el lado de la demanda del pool en torno a los mismos grupos oferentes, lo que facilita el movimiento de precios en el sentido deseado.
- Adicionalmente, el TDC ha señalado en su informe sobre la operación Endesa/Iberdrola que “la presencia de un distribuidor en una zona dificulta la entrada de uno nuevo, ya que este último requerirá, con mucha frecuencia, el permiso del distribuidor ya instalado para conectarse a sus redes. Lógicamente, el ya instalado tendrá incentivos a demorar la presencia de un nuevo distribuidor en “su” zona, cuando no a evitarla. Estas características en la distribución contribuyen a perpetuar los monopolios zonales que crean las redes de distribución”. En este contexto, no hay que olvidar que la titularidad de las redes de distribución constituye un activo estratégico inaccesible para otros competidores,

dada la configuración de esta actividad como monopolio natural y la inviabilidad económica de duplicar las líneas para llegar a los consumidores finales.

- En cuanto al mercado de comercialización, el TDC ha señalado que “en el contexto de fuerte integración vertical que caracteriza al sector eléctrico español,...existe una importante ventaja de la comercializadora del grupo en la zona en que actúa la distribuidora. Esta ventaja se deriva fundamentalmente de disponer en exclusiva, debido a la falta de transparencia de la información sobre consumos, de toda la información sobre las curvas de consumo de sus clientes. Además, parece que para la mayoría de los consumidores resulta más ventajoso mantener el contacto y las relaciones comerciales establecidas con el suministrador habitual y, por ello, un porcentaje muy elevado de consumidores, clientes elegibles que han optado por suministrarse en el mercado, ha seleccionado la comercializadora del grupo a cuya distribuidora estaba conectado”. Prosigue el TDC, “A ello puede contribuir igualmente la percepción, por parte del cliente, de una mejor calidad del suministro si se mantienen las relaciones comerciales con el mismo grupo. Por último, de cara a la próxima extensión de la elegibilidad al suministro del tramo de consumidores domésticos y pymes, unos 20 millones de clientes en el año 2003, no todos ellos optarán por suministrarse en el mercado, al contrario, debido a posibles inercias, muchos de ellos seguirán optando por la tarifa. En definitiva,...la comercialización se encuentra ligada en gran medida a la propiedad de activos de distribución”.
- Finalmente, el riesgo regulatorio ha sido apuntado como otra barrera a la entrada por el TDC en su informe C60/00, en el que señala que la liberalización de suministro de energía eléctrica a partir del 1 de enero de 2003 “plantea una serie de incertidumbres, como por ejemplo, si se mantendrá la tarifa regulada, si los distribuidores mantendrán la obligación de suministrar a esa tarifa a todo consumidor que demande el servicio, si el mantenimiento de la tarifa regulada va a afectar sólo al consumidor doméstico y comercial o también a los consumidores industriales, si la tarifa regulada se mantendrá con el fin de que actúe como un precio máximo, etc.”, incertidumbres que no hacen sino favorecer a las grandes empresas del sector.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

Como consecuencia de la operación proyectada, **Endesa Red pasará a ser el único distribuidor de electricidad en los términos municipales de Baix Pallars, Senterada y Torre de Capdella;** actividad que en la actualidad comparte en régimen de duopolio con Hidroflamicell.

Además, Endesa reforzará la importante cuota del mercado de distribución que detenta en la provincia de Lleida, del [85-90%], que se ha mantenido estable durante los últimos cinco años.

En todo caso, se trata de un refuerzo poco significativo, dada la absoluta desproporción entre adquirente y adquirida, sin que se produzca una alteración sustantiva de la estructura competitiva de los mercados analizados más allá del ámbito estrictamente local.

Sin embargo, como ha señalado el TDC en sus informes, siendo la venta de electricidad a consumidores a tarifa es una actividad regulada, en la que no cabe competencia una vez que un distribuidor conecta físicamente a un consumidor a su red, sí cabe esta competencia entre distribuidores por la captura de clientes y “existe el peligro de que la mayor concentración en los mercados de distribución afectados deteriore la competencia efectiva en los mismos, por cuanto dificulte la entrada de nuevos distribuidores así como la captura de nuevos clientes por parte de los entrantes potenciales”².

Adicionalmente, es preciso considerar que la toma de control por parte de Endesa Red de los monopolios locales de distribución a clientes a tarifa que compartía con Hidroflamicell **podría contribuir a reforzar las barreras a la entrada en comercialización** y afectar negativamente al desarrollo de la competencia efectiva en este mercado.

Este efecto sería tanto más acusado cuanto mayor sea la densidad de consumidores cualificados atendidos por la adquirente y menor la implantación de otros comercializadores independientes, como en el caso de la provincia de Lleida donde Endesa Energía controla el [90-95%] del mercado de comercialización liberalizado.

Por todos estos motivos, no cabe descartar que la operación proyectada pueda obstaculizar el desarrollo de la competencia efectiva, tanto en el mercado de distribución a clientes a tarifa, como en el mercado de comercialización de electricidad.

VII. PROPUESTA

En consecuencia, se propone **remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia.

² Informe C60/00, Endesa/Iberdrola